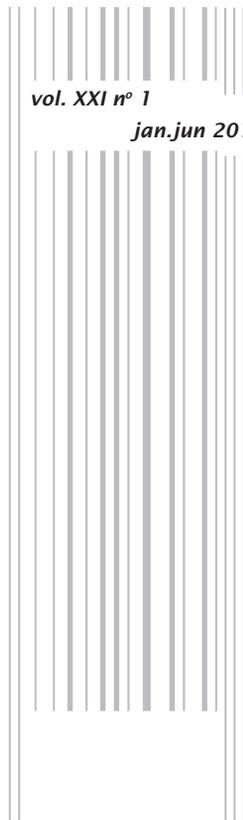


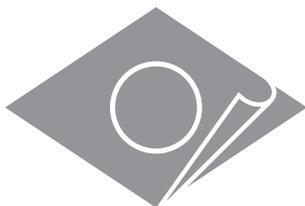


*história
econômica
&
história
de empresas*



vol. XXI nº 1

jan.jun 2018



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

Região Centro-Oeste: 1º Titular – Teresa Cristina de Novaes Marques;
2º Titular – Déborah Oliveira Martins dos Reis

Região Nordeste: 1º Titular – Luiz Eduardo Simões de Souza;
2º Titular – Idelma Aparecida Ferreira Novais

Região Sudeste: 1º Titular – Rogério Naques Faleiros; 2º Titular – Wolfgang Lenk;
Suplente – Daniel do Val Cosentino

Região São Paulo: 1º Titular – Maximiliano Mac Menz;
2º Titular – Cláudia Alessandra Tessari; Suplente – Renato Leite Marcondes

Região Sul: 1º Titular – Ivan Salomão; 2º Titular – Fábio Pesavento;
Suplente – Liara Darabas Ronçani

De acordo com os Estatutos, também fazem parte do Conselho os ex-presidentes da ABPHE: Luiz Carlos Soares (1997-1999), Wilson Suzigan (2001-2003), João Antonio de Paula (2003-2005), Carlos Gabriel Guimarães (2005-2007), Josué Modesto dos Passos Subrinho (2007-2009), Pedro Paulo Zahluth Bastos (2009-2011), Armando Dalla Costa (2011-2013), Ângelo Alves Carrara (2013-2015), Alexandre Macchione Saes (2015-2017).

Diretoria (2017-2019)

Presidente: Luiz Fernando Saraiva – UFF

Vice-Presidente: Alcides Goularti Filho – UNESP

Primeira Secretária: Rita de Cássia da Silva Almico – UFF

Segundo Secretário: Paulo Roberto Cimó Queiroz – UFGD

Primeiro Tesoureiro: Fernando Carlos G. de Cerqueira Lima – UFRJ

Segunda Tesoureira: Talita Alves de Messias – UNISINOS

Capa: Mangá Ilustração e Design Gráfico

Editoração eletrônica: Eva Maria

Revisão de texto: Vilma Aparecida Albino

SUMÁRIO

5 Apresentação

James William Goodwin Junior

9 O Estado fala mais alto: o telefone em Belo Horizonte, 1894-1912

José Antonio Fernandes

49 Breve panorama da trajetória do Instituto Nacional do Mate: alguns apontamentos sobre erva-mate e economia nacional

André Filippe de Mello e Paiva

75 O império da fiscalidade: notas sobre a produção colonial

Clara Inés Carreño Tarazona

105 Aproveitar propriedades para construir vias de comunicação: o caso das fazendas Bebedouro (Brasil) e a Luisiana (Colômbia), 1870-1900

Daniel Schneider Bastos

135 O direito à subsistência em xeque: um olhar sobre A Lei dos Pobres e o Ato de Emenda de 1834

Fernando Dall'Onder Sebben

Pedro Perfeito da Silva

175 Infraestrutura e desenvolvimento: estudo de caso sobre os Estados Unidos no século XIX

Eduardo da Motta e Albuquerque

203 Natureza da transição e tipo de capitalismo: notas sobre o fim da economia de 203 comando na URSS e a emergência de um capitalismo dirigido pelo Estado

André Cutrim Carvalho

David Ferreira Carvalho

233 A economia monetária da produção capitalista de Keynes sob a perspectiva de compreensão da história e da teoria

TABLE OF CONTENTS

- 5** *Presentation*
- James William Goodwin Junior
- 9** *The State speaks louder: the telephone in Belo Horizonte, 1894–1912*
- José Antonio Fernandes
- 49** *Brief overview of the trajectory the yerba Mate National Institute: some notes on the yerba mate and the national economy*
- André Filippe de Mello e Paiva
- 75** *The governance of taxation: notes on the colonial production*
- Clara Inés Carreño Tarazona
- 105** *To take advantage of properties to build roads of communications: the case of the farms Bebedouro (Brazil) and a Luisiana (Colombia), 1870–1900*
- Daniel Schneider Bastos
- 135** *The right to subsistence in check: a look upon the poor laws and the amendment act of 1834*
- Fernando Dall’Onder Sebben
Pedro Perfeito da Silva
- 175** *Infrastructure and development: the case of United States in the 19th century*
- Eduardo da Motta e Albuquerque
- 203** *The nature of the transition and the type of capitalism: notes on the end of command economy in the USSR and the emergence of a State-led capitalism*
- André Cutrim Carvalho
David Ferreira Carvalho
- 233** *The monetary economy of Keynes’ capitalist production under the perspective of history and theory*

apresentação

presentation

A presente edição da revista traz contribuições variadas sobre a história econômica brasileira, bem como investigações instigantes sobre a história da Colômbia, Estados Unidos, Inglaterra e União Soviética, além de um artigo sobre o pensamento econômico de Keynes. Tais aportes, para além do escopo brasileiro, mostram a produção variegada da academia brasileira nesses campos de estudos, o que também de alguma forma contribui para o melhor dimensionamento da própria evolução histórica do capitalismo brasileiro. Como sempre, agradecemos à contribuição de autores, editores, pareceristas, revisores e diagramadores na conservação da qualidade da revista em suas diferentes etapas de produção.

O artigo inicial “O Estado fala mais alto: o telefone em Belo Horizonte, 1894–1912”, escrito por James William Goodwin Junior, investiga tema pouquíssimo pesquisado na história econômica brasileira: o desenvolvimento do sistema telefônico em Belo Horizonte, cidade singular em sua modernidade *fin-de-siècle*. O tema, ademais, renova sob um ponto de vista mais político e social, antigas abordagens da urbanização e das empresas de serviços públicos, tão correntes na historiografia brasileira a partir dos anos 70, mas também adota a perspectiva da tecnologia enquanto uma construção social, dimensão pouco presente nos estudos da área. Conclui o autor pela caracterização da forte presença do Estado nas décadas iniciais de formação da rede telefônica belorizontina, aspecto que daria uma feição singular a seu desenvolvimento, quando comparada a outras cidades mineiras, como Juiz de Fora e Ouro Preto.

O segundo artigo, “Breve panorama da trajetória do Instituto Nacional do Mate: alguns apontamentos sobre erva-mate e economia nacional”, de José Antonio Fernandes, também apresenta uma pesquisa sobre tema pouco usual na história econômica: a erva-mate brasileira.

Produto essencial para o desenvolvimento agrícola das regiões meridionais desde o período colonial e de amplo consumo entre os países platinos e em parte significativa do Brasil, a erva-mate seguiu o destino dos produtos agrícolas exportados na crise de 29, com perdas significativas no preço e nas receitas ao longo dos anos 30. Nesse contexto, o autor aborda as intenções do Instituto Nacional do Mate, criado pelo governo getulista para fomentar a industrialização do gênero, avançando na cadeia produtiva, além de tratar dos aspectos vinculados ao estímulo ao consumo da erva-mate até a década de 60.

Em seguida, o artigo de André Fillipe de Mello e Paiva, “O império da fiscalidade: notas sobre a produção colonial”, apresenta um panorama geral da evolução das conjunturas econômicas da América Portuguesa no século XVIII e início do seguinte, utilizando-se os valores do preço do açúcar, ouro, tabaco e escravos como indicadores gerais das transformações operadas na economia colonial, bem como, quando possível, dos diferenciais de preços entre a colônia, a metrópole e os centros mercantis europeus, como Amsterdam e Londres.

O texto de Clara Inés Carreño Tarazona, “Aproveitar propriedades para construir vias de comunicação: o caso das fazendas Bebedouro (Brasil) e a Luisiana (Colômbia), 1870-1900”, envereda pelo caminho frutuoso, porém igualmente difícil, da história comparativa. A autora, de origem colombiana, retoma a questão clássica da fazenda cafeeira no Oeste paulista comparando-a com a situação de uma *hacienda* colombiana, cuja economia também residia na cafeicultura. O fio condutor da análise é a relação entre as famílias proprietárias e suas estratégias de criação de infraestrutura de comunicação, articuladas pelos laços políticos, para melhor alcançar as rotas comerciais do mercado mundial.

Os dois próximos artigos investigam a história dos países anglo-saxões. Daniel Schneider Bastos, autor de “O direito à subsistência em xequê: um olhar sobre a Lei dos Pobres e o Ato de Emenda de 1834”, dedica-se em seu texto ao estudo da nova Lei dos Pobres (1834), tema essencial para a compreensão da formação institucional do mercado autorregulado de trabalho no capitalismo britânico oitocentista. Segundo o autor, a emenda de 1834 “sob o pretexto da austeridade das contas públicas e da moralização dos pobres, instituiu uma legislação muito mais baseada na vigilância, na internação e no controle social dos pobres”. Tal medida constitui-se como uma projeção de poder crucial para a ascensão da

burguesia industrial inglesa e para o disciplinamento da classe trabalhadora no contexto da Revolução Industrial. Por sua vez, o artigo de Fernando Dall’Onder Sebben e Pedro Perfeito da Silva, “Infraestrutura e desenvolvimento: estudo de caso sobre os Estados Unidos no século XIX”, destaca a importância da construção da infraestrutura, ressaltando o papel do Estado, no desenvolvimento econômico estadunidense ao longo do século XIX, em geral, e quanto ao desenvolvimento industrial, em particular. A constituição de um sistema articulado de infraestrutura fomentou um mercado nacional unificado dotado de competição entre as grandes corporações do período.

O penúltimo artigo, “Natureza da transição e tipo de capitalismo: notas sobre o fim da economia de comando na URSS e a emergência de um capitalismo dirigido pelo Estado”, escrito por Eduardo da Motta e Albuquerque, investiga os caminhos pela via capitalista da antiga União Soviética, questão de notória importância para o entendimento da supremacia de um modelo capitalista de forte regulação liberal, cuja mudança remonta os anos 70. O autor não desvia sua análise das limitações da economia de comando soviética criada a partir de 1929, ressaltando os fatores internos e externos (transição por choques) que contribuíram para o resultado da transição capitalista de uma economia periférica e dependente dos recursos naturais.

Por fim, o último artigo da presente edição dedica-se ao pensamento econômico de Keynes. Em “A economia monetária da produção capitalista de Keynes sob a perspectiva de compreensão da história e da teoria”, André Cutrim Carvalho e David Ferreira Carvalho dedica-se a reconstituir o tratamento teórico dado por Keynes à ideia de economia monetária de produção. Os autores procuram distinguir os diferentes aspectos de uma economia de trocas diretas, de uma economia mercantil-monetária simples (dotada de moeda) e de uma economia empresarial, na qual a moeda afeta as decisões dos agentes e as flutuações da demanda efetiva.

Desejamos a todos uma boa leitura!

Comissão Editorial





o estado fala mais alto: o telefone em belo horizonte, 1894-1912*

the state speaks louder: the telephone in belo horizonte, 1894-1912

James William Goodwin Junior**

Departamento de Geografia e História, Centro Federal de Educação Profissional e Tecnológica,
Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

Este artigo investiga a implantação do sistema telefônico na nova capital de Minas Gerais, cidade construída pelo Estado como sinal de progresso e desenvolvimento. Aborda-se a tecnologia como construção social, numa perspectiva centrada em seu uso social. Da instalação dos primeiros telefones na cidade ainda em construção, em 1894, ao arrendamento do sistema instalado a uma companhia privada, em 1912, o serviço telefônico foi administrado por entes governamentais. Mais do que forças do mercado ou demandas dos consumidores, as diretrizes de Estado condicionaram e caracterizaram a incorporação daquele artefato à vida urbana local. A base documental é variada, incluindo relatórios administrativos dos prefeitos da cidade, coleções legislativas municipais e estaduais, periódicos locais (jornais e revistas) e obras memorialísticas e históricas.

Palavras-chave: Progresso. Telefone. Dirigismo estatal. Belo Horizonte. Primeira República.

ABSTRACT

This paper investigates the telephone system's implantation in the new capital of Minas Gerais, a city built by the State as a sign of progress and development. Technology is approached here as a social construction, through a user-centered perspective. From the period of the first telephones installed in 1894, with the city still under construction, to the system's lease to a private company in 1912, government operated the telephone system. More than market forces or consumers' demands, State directives conditioned and characterized the way that artifact was incorporated into urban local life. Documental basis is diverse, including city mayors' administrative reports, municipal and state law collections, local press (newspaper and magazines), memories and historical works.

Keywords: Progress. Telephone. State dirigisme. Belo Horizonte. First Republic.

* Uma versão preliminar foi apresentada no XII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, UFF, 28-30 de agosto de 2017, Niterói, do qual participei com apoio do CEFET-MG.

Submetido: 2 de novembro de 2017; aceito: 2 de fevereiro de 2018.

** Professor do Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais – CEFET-MG. Doutor em História pela Universidade de São Paulo – USP. *E-mail:* jamesg@cefetmg.br



Introdução

O período que se estende da segunda metade do século XIX às primeiras décadas do século XX foi marcado pela criação de um sistema efetivamente mundializado de comunicação, transporte, comércio, valores e hábitos, que consolidou um modo de edificar, planejar, viver e compreender a cidade como o ambiente capaz de condensar as experiências e vivências da modernidade. Essa modernidade poderia ser traduzida na ideia de “Progresso”, a qual funcionava como uma espécie de palavra-chave, a nortear tanto as decisões práticas, quanto os esforços interpretativos e avaliativos das elites cultas e, por força dos mecanismos de difusão cultural, mesmo de membros das classes menos favorecidas.

Por suas características materiais e simbólicas, os artefatos tecnológicos tornaram-se “sinais visíveis da civilização” (Goodwin, 2015, p. 25): sua presença atestava a participação e inclusão num mundo mais amplo, mais moderno, mais eficiente. Especialmente em sociedades de baixa industrialização, adquiriram um sentido quase mágico, já que poucas vezes estavam integrados a um sistema que efetivamente alterasse a composição tradicional das comunidades, quer econômica, quer socialmente.

O telefone, quando surgiu, foi saudado como parte desse conjunto de maravilhas que iria mudar, para melhor, a vida em sociedade. Todavia, a transformação daquela invenção num sistema funcional e economicamente viável exigiu grandes esforços (Fischer, 1992, p. 35–36), coroados com a rápida assimilação do telefone ao cotidiano, um dos muitos “trechos, troços e coisas” (Miller, 2013) a comporem a cultura material da sociedade burguesa industrial – ou daquelas que buscavam emulá-la. Nas palavras de um entusiasta da indústria telefônica,

tão inteiramente tem o telefone superado o ridículo com o qual, muitas pessoas hão de bem lembrar, foi ele recebido originalmente, que hoje é considerado, na maioria dos lugares, como algo dado, como se fosse parte dos fenômenos naturais deste planeta. (Casson, 2006, p. 7)

Propõe-se aqui, então, investigar a implantação do sistema telefônico na nova capital mineira, a qual nasceu associada ao discurso do progresso e do desenvolvimento. Especificamente, a relação das condições de construção da cidade como um projeto estatal e as características do seu

sistema telefônico, uma vez que este foi implantado e administrado pelo poder público local, diferentemente do que ocorria no país, e mesmo em outras cidades de Minas Gerais. Por isso, o recorte temporal inicia-se com a instalação dos primeiros telefones em 1894, com a cidade ainda em construção, e se encerra em 1912, quando o sistema instalado é arrendado a uma companhia telefônica privada.

A abordagem proposta considera a tecnologia como construção social, enfatizando o que David Edgerton chama de “perspectiva centrada no uso”:

Uma característica particularmente importante de uma história da tecnologia centrada no uso é que esta pode ser genuinamente global. Ela inclui todos os lugares que usam tecnologia, não apenas aqueles poucos lugares onde invenções e inovações estão concentradas. No relato centrado na inovação, a maioria dos lugares não tem uma história da tecnologia. Em relatos centrados no uso, quase todos têm. (Edgerton, 2008, p. xiii)

Buscam-se, pois, indícios que permitam compreender como um artefato oriundo de outro país, de contexto sociocultural diferente, foi recebido, utilizado e ressignificado na nova capital que se construía em Minas Gerais. Para tanto, uma variada base documental foi consultada, incluindo relatórios administrativos e coleções legislativas, periódicos locais, memórias pessoais e obras históricas.

1. Estendendo os fios: a expansão do telefone

A invenção do telefone resultou de um processo multifacetado, com vários personagens envolvidos, e associado a diferentes tecnologias, especialmente ao telégrafo. Como afirma Herbert Casson em sua apologética história do telefone, “nenhuma descoberta jamais foi menos acidental” (Casson, 2006, p. 11). Alexandre Graham Bell estudou as leis da fala, os princípios elétricos e as possibilidades práticas durante anos, até que obteve um resultado satisfatório. Também Elisha Gray desenvolveu uma técnica semelhante; a história de como Bell depositou sua patente em 7 de março de 1876, apenas algumas horas antes de Gray, tornou-se famosa já à época dos acontecimentos (Smil, 2005, p. 227-228). Mas a

história não se esgota nesses dois: em 2002, o Congresso dos Estados Unidos reconheceu que Antonio Meucci, um imigrante italiano, havia registrado um anúncio de invenção para telefone em 1871, e que o processo não teve prosseguimento por falta de recursos financeiros e dificuldades com a língua inglesa¹.

Mas foi Alexandre Graham Bell quem logrou transformar o telefone num produto comercialmente viável, tendo uma recepção inicial favorável. Graham Bell e seus associados promoveram diversos eventos pelos EUA, procurando demonstrar a eficácia do telefone: “Muitas vezes eles revelavam o aparelho em extravagantes demonstrações, geralmente envolvendo a transmissão de música e discursos de um lugar para uma audiência em outro” (Fischer, 1992, p. 61). Uma das mais famosas, e certamente a de maior significado para o Brasil, ocorreu na Feira do Centenário em Philadelphia, em 1876, comemorando a efeméride da Independência dos Estados Unidos. Ali um dos ilustres visitantes, o imperador do Brasil, D. Pedro II, fez uso do aparelho, ficando muito impressionado (Berthold, 1922, p. 44).

A recepção inicial positiva, entretanto, não foi unânime. Alguns cientistas e meios de comunicação desqualificaram a invenção, indo desde a acusação de fraude à consideração de que o aparelho era inútil, sendo, no máximo, um brinquedo interessante (Casson, 2006, p. 29-30). Superando diversos obstáculos, a empresa fundada por Alexandre Graham Bell e seus sócios conseguiu transformar o telefone num negócio rentável e em franca expansão, por meio do monopólio das patentes e equipamentos e da concessão de franquias e licenças aos interessados. Até a poderosa empresa de telégrafos Western Union passou a comercializar aparelhos telefônicos desenvolvidos por Thomas Edison e Elisha Gray, mas perdeu o processo por quebra de patentes para a empresa de Bell em 1879 (Casson, 2006, p. 53-57; Fischer, 1992, p. 37). A vitória contra a gigantesca empresa nacional de telégrafos transformou a imagem da incipiente empresa telefônica:

A Bell Telephone tomou seu lugar junto ao Telégrafo, à Ferrovia, ao Navio a Vapor, à Colheitadeira e às outras necessidades de um país civilizado. [...] Após cinco meses da assinatura do acordo, precisou haver uma reorga-

¹ Cf. Congresso dos EUA, 11 jun. 2002.

nização; e a American Bell Telephone Company foi criada com 6 milhões de dólares de capital. (Casson, 2006, p. 57)

As principais patentes depositadas por Alexandre Graham Bell nos EUA expiraram em 1893, possibilitando o surgimento de várias empresas telefônicas independentes em diversas áreas daquele país (Fischer, 1992, p. 42-43). Também na Europa os negócios ligados à implantação de linhas, aparelhos e à oferta de serviços telefônicos floresceram. Grande parte dessas empresas resultava de iniciativas privadas em nível municipal.

No Brasil, o início da telefonia se deu mesclando a iniciativa privada à estatal. Em 1877, o primeiro telefone foi construído nas oficinas da Western and Brazilian Telegraph Company, no Rio de Janeiro; outra empresa, Rodde & Cia., estabeleceu uma linha telefônica entre seu escritório e a Bolsa de Valores do Rio de Janeiro (Berthold, 1922, p. 51), além de ter começado a fabricar aparelhos telefônicos (Ueda, 1998, p. 20). No mesmo ano D. Pedro II mandou instalar linhas telefônicas ligando o Palácio da Quinta da Boa Vista às residências de seus ministros (Fundação Telefônica, 2010, p. 52). Em 1879, os quartéis da Polícia e dos bombeiros da capital foram ligados por telefone, e o governo imperial entregou a primeira concessão para uso comercial do sistema, em 15 de novembro, a um empreendedor estadunidense (Berthold, 1922, p. 44, 51)². Formaram-se outras empresas concessionárias, privadas, que assumiram a instalação e administração de sistemas telefônicos em diversas cidades do país. A pioneira nessa empreitada foi a Telephone Company of Brazil, depois renomeada Companhia Telephonica do Brazil, criada em 1880 por Theodore N. Vail, o homem por trás da transformação da Bell Telephone numa gigante comercial. A empresa obteve concessões para atuar na capital do Império, no ano seguinte (Berthold, 1922, p. 53-54). Outra companhia digna de nota foi a Brazilianische Electricitats-Gesellschaft, formada pela associação da alemã Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft com Alberto Frend & Cia, a qual assumiu o contrato com o município do Rio de Janeiro em 1897 (Berthold, 1922, p. 59). Também em outras regiões do Brasil, o telefone foi implementado por empresas privadas; em Pelotas (RS), comerciantes, políticos e empresários associaram-se para fundar uma companhia telefônica: “o interesse da elite

² Não há, porém, registros de que a concessão tenha sido efetivamente implementada.

local era manter seus privilégios com relação aos projetos inovadores da época. E com o telefone não foi diferente” (Ueda, 1998, p. 51).

Do mesmo modo, a implantação da telefonia em Minas Gerais foi iniciativa de empresas privadas. A primeira cidade mineira a contar com o sistema telefônico foi a rica “Princesa de Minas”, Juiz de Fora. Em agosto de 1883, o principal jornal local passou a publicar o anúncio da Companhia Telephonica do Brazil (*O Pharol*, 27 ago. 1883). Pouco mais de um mês depois, uma notícia saudava a experiência de ligação com a estação de Engenho Novo, na capital imperial:

Juiz de Fora, sempre ao lado de suas irmãs, compartilhará em pouco tempo de mais esse progresso. Parabéns, pois. [...] cremos que a empresa telefônica vem realizar aqui uma ideia de progresso, necessária à vida de qualquer população. (*O Pharol*, 4 set. 1883)

Apresentada como confirmação do caráter progressista e civilizado da cidade, a instalação do telefone em Juiz de Fora foi, também, motivo de críticas à mentalidade atrasada de alguns proprietários locais, que se recusavam a permitir a instalação de postes telefônicos pelo boato que estes seriam a causa do aumento de relâmpagos registrado nas chuvas de verão daquele ano (Goodwin, 2015, p. 136).

Os anúncios da companhia fluminense apresentavam uma abordagem pragmática, inserindo a nova tecnologia no ambiente socioeconômico da região, como pode ser visto neste exemplo sobre o “emprego do telefone nas fazendas”:

Para os SRS. FAZENDEIROS é um melhoramento de incontestável utilidade e mesmo de TRANQUILIDADE. Colocado um aparelho na sua fazenda pode comunicar-se verbalmente com seus empregados para não distrair de outro serviço um fãmulu. Por motivo de moléstia pode chamar um médico imediatamente. No caso de insubordinação por parte do pessoal de sua fazenda, pedir auxílio à estação que ficar mais próxima, e esta por sua vez à autoridade competente. (*O Pharol*, 29 set. 1883)

O sistema telefônico de Juiz de Fora foi inaugurado em fevereiro de 1884 (Goodwin, 2015, p. 137). Em 1886, na capital provincial, Ouro Preto, o empresário francês R. Joyeux estabeleceu a ligação telefônica entre o Palácio Presidencial e algumas repartições do governo, bem

como passou a oferecer o serviço a residências particulares (Veiga, 1998, p. 669). Em outras cidades mineiras, o sistema de telefonia também foi implantado por concessão a empresas privadas. Na nova capital que se planejava para Minas Gerais, porém, a história seria outra.

2. A nova capital de Minas Gerais: uma cidade ordenada

O fim do século XIX foi momento, no Brasil, da intensificação de discursos sobre o progresso, o desenvolvimento econômico e tecnológico, a equiparação do país com as “nações civilizadas”, notadamente Grã-Bretanha, França e Alemanha, na Europa Ocidental, e Estados Unidos da América. Em Minas Gerais isso não foi diferente, buscando-se construir um ambiente favorável ao “Progresso” e à “Civilização”.

Marco simbólico desse movimento, a construção da nova capital do Estado republicano, ao mesmo tempo em que permitia a reinvenção das identidades histórica e tradicional, sinalizava um novo momento para a sociedade mineira, marcado pelo ordenamento planejado, pelo embelezamento, pelo sanitarismo, pelo controle social. O gigantesco canteiro de obras tornou-se um laboratório e uma vitrine para o avanço da modernidade urbana em Minas Gerais.

A Cidade de Minas, primeira designação da nova capital, representou uma demonstração de força e pujança do Estado sob o regime republicano, e também de seu compromisso com o progresso e a racionalidade cientificista. Tal concepção se revelava nos discursos sobre a cidade, mas, principalmente, na própria concepção e condução de sua materialização:

Concretamente, o urbanismo reduzia os problemas da cidade ao âmbito da aplicação de técnicas e saberes supostamente neutros e divorciados de determinações políticas, ao mesmo tempo em que procurava assumir para si o papel de auxiliar na construção de uma nova ordem pública. Pode-se dizer que a Comissão Construtora teve uma atuação fiel aos “mandamentos” urbanísticos consagrados na Europa. [...] O engenheiro-chefe contava, para tanto, com amplos poderes: além de responsável pelo planejamento e construção da cidade, estava a seu encargo a condução administrativa das obras. (Julião, 1996, p. 55)³

³ Para uma discussão sobre a construção da nova capital e seu significado, ver, por exemplo, Dutra (1996), *Vária História* (1997).



Havia, entre as lideranças mineiras do recém-instalado regime, o desejo de apresentar ao mundo um Estado moderno, comprometido com o progresso. A criação do espaço urbano da capital, ancorada nos princípios urbanísticos compartilhados por pessoas ilustradas de diversas partes do mundo, seria uma excelente – e prática – forma de concretizar esse compromisso. Os ideais de sanitarismo, embelezamento e monumentalidade marcaram as intervenções urbanas na Europa e nos Estados Unidos, ao longo do século XIX, e iluminavam as pretensões daqueles que entendiam ser a Proclamação da República, em 1889, uma oportunidade para refundar a Nação – tanto a brasileira quanto a mineira⁴.

O papel do governo estadual na industrialização mineira foi inextricavelmente entrelaçado com o processo de construção do Estado (em oposição ao papel do Estado na construção da nação). Nos anos 1890 Minas Gerais era, pode-se afirmar, um grupo de regiões frouxamente amarradas por uma demarcação política há muito mantida, mas que ainda não se concretizara. A construção de Belo Horizonte foi originalmente projetada para fomentar a unidade política (bem como a econômica) dessas regiões diversas. (Eakin, 2001, p. 19)

Assim, a Constituição Mineira, promulgada em 15 de junho de 1891, estabeleceu em suas disposições transitórias “a mudança da capital do Estado para um local que, oferecendo as precisas condições higiênicas, se preste à construção de uma grande cidade” (Artigo 13, apud Mello, 1996, p. 37). Foi definido o Arraial de Belo Horizonte como o local da Cidade de Minas.

A escolha do local constituiu-se, afinal, numa obra de equilíbrio político, pela qual os conservadores renitentes foram vencidos sem que, entretanto, a capital fosse deslocada para as zonas economicamente dinâmicas. O arranjo obtido visava conciliar tradição e modernidade. (Dulci, 1999, p. 40)

Constituiu-se uma Comissão Construtora para dirigir os trabalhos de demolição e a obra de criação da Cidade de Minas, sob o comando do engenheiro Aarão Leal de Carvalho Reis. Paraense de nascimento, sua

⁴ Para o perfil desse urbanismo oitocentista e sua difusão pelo mundo, ver Ribeiro (1996). Para Minas Gerais como “nação”, ver, por exemplo, Paula (2000).





formação profissional e intelectual se deu no Rio de Janeiro, onde se graduou em Ciências Físicas e Matemáticas (1873) e em Engenharia Civil (1874). Além de lecionar na própria Escola Politécnica do Rio, onde se formara, teve uma vida pública intensa, ocupando diversos cargos públicos e políticos⁵. Adepto fervoroso do progresso, leitor de autores franceses, entusiasta dos Estados Unidos, Aarão Reis foi o responsável pelo traçado da planta básica e pela definição dos princípios norteadores dos trabalhos da construção da nova capital de Minas Gerais⁶.

A nova capital nasceu, pois, sob a égide de um corpo técnico imbuído de poderes para definir os rumos da cidade tanto em termos do projeto e da obra – planta da cidade, zoneamento urbano, definição dos parâmetros de construção e moradia etc. –, quanto do gerenciamento do cotidiano urbano durante o período de seu mandato.

Otávio Soares Dulci relaciona a mudança de capital a uma ação deliberada por parte do governo estadual, visando ao desenvolvimento mineiro, num processo no qual há “a primazia de fatores políticos sobre fatores de mercado” (Dulci, 1999, p. 23, 26). Para esse autor, a construção da nova capital

foi um projeto decidido e executado na órbita estatal – por razões de Estado, dir-se-ia. Iniciativa eminentemente política, que procurava a modernização de cima para baixo, representou, ao mesmo tempo, uma experiência relativamente ousada, para os padrões da região e da época, de planejamento público. E, neste sentido, afastava-se significativamente da ortodoxia liberal então professada pelos grupos dirigentes, em Minas como em quase todo o país. (Dulci, 1999, p. 41)

Marshall Eakin, em seu estudo sobre a “industrialização de Belo Horizonte”, define a variante brasileira do capitalismo, “caracterizada por forte intervenção estatal, apadrinhamento político, clientelismo, redes familiares e uma pronunciada ausência de inovação tecnológica” (Eakin, 2001, p. 3). Especificamente quanto ao processo mineiro, o

⁵ Para uma listagem completa, ver Salgueiro (1997, p. 27, nota 15).

⁶ Em 1895, por divergências com o governo do Estado, Aarão Reis deixou a Comissão Construtora, sendo substituído pelo engenheiro mineiro Francisco de Paula Bicalho, que a dirigiu até sua extinção em 1898, após a inauguração da cidade, ocorrida em 12 de dezembro de 1897. Para mais detalhes, ver Barreto (1950, p. 94).



autor identifica o forte papel da política: “o desenvolvimento econômico não gerou sucesso político, e sim o contrário. O desenvolvimento econômico dependia do sucesso político”, o qual era obtido pelas “conexões entre os indivíduos da elite, forjadas através do clientelismo e do parentesco – conexões que integravam, ao invés de separar, políticos, tecnocratas e empresários” (Eakin, 2001, p. 30, 31).

O peso do dirigismo estatal sobre a nova capital mineira iria se refletir na implantação do sistema telefônico da cidade e, posteriormente, em sua administração.

3. O sistema telefônico da nova capital: 1894-1912

Em conformidade com o papel diretivo do aparato estatal, o sistema telefônico da nova capital foi pensado, originalmente, para atender às necessidades de funcionamento da Comissão Construtora. Na ordem de serviço n. 53, expedida a 4 de outubro de 1894, o Engenheiro-Chefe, Aarão Reis, comunicava aos “Srs. Drs. Chefes de serviço” a instalação do serviço telefônico e estabelecia regras e limites para seu uso.

Comunicando a V.S. achar-se instalado o serviço telefônico destinado a pôr em rápida comunicação a qualquer hora do dia ou da noite os escritórios e residências das divisões, entre si, com a Secretaria, o Almoxarifado, a minha residência; e, bem assim, com a Delegacia de Polícia, – dou por muito recomendado que não se permita o uso dos respectivos aparelhos senão para objeto de serviço e em casos urgentes e necessários; e espero que nunca terei motivo para aplicar penas aos empregados que, por abuso intolerável, se utilizarem de tais aparelhos para dirigir gracejos, ou se entretiverem sobre assunto alheio ao serviço desta Comissão. Fica absolutamente vedado o uso dos mesmos aparelhos a quaisquer pessoas estranhas à Comissão. (Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas – MHAB 244/CC Da 13/005)⁷

⁷ O Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas está fisicamente distribuído por três instituições diferentes: APCBH – Arquivo Público da Cidade de Belo Horizonte; APM – Arquivo Público Mineiro; MHAB – Museu Histórico Abílio Barreto. Há um sítio eletrônico que agrega todo o acervo digitalizado, disponível em <<http://comissaoconstrutora.pbh.gov.br/>>. Em cada citação será incluída, também, a instituição que guarda o documento físico e seus dados de localização.

Aarão Reis se caracterizava “por uma curiosidade intelectual ilimitada”; em seus pareceres técnicos e outros escritos, “a profusão e a atualidade das referências citadas, em todos os seus textos, denotam uma erudição sem fronteiras” (Salgueiro, 1997, p. 23, 31). Não espanta, portanto, que sua compreensão da finalidade e do uso do telefone estivesse em sintonia com a visão corrente na terra de origem do equipamento, os Estados Unidos:

Por meio século, a indústria telefônica dependeu basicamente de uma razão para motivar as pessoas a colocar telefones em suas casas: a praticidade. O telefone ajudaria as pessoas a gerenciar melhor os negócios domésticos e a lidar com emergências. [...] Os anúncios de telefone raramente sugeriam estabelecer uma conversa que não fosse de negócios. (Fischer, 1992, p. 75)

Era a mesma ideia presente nos primeiros anúncios do telefone em Juiz de Fora: agilizar as comunicações entre membros da Comissão Construtora e responder a eventuais emergências seriam a razão pragmática, racional, para a instalação da nova tecnologia.

Para atender exclusivamente às necessidades da Comissão, tinha-se montado um serviço telefônico, composto de um centro de 20 linhas do Sistema William, ligando entre si os diversos escritórios e casas de residência dos chefes de divisão, polícia e estações de Minas e General Carneiro. (Barreto, 1995, p. 444)

Mesmo que para uso restrito, a implantação do serviço telefônico demandava seu aparelhamento com aquisição de materiais diversos. As notas fiscais guardadas no acervo local, emitidas em 1896 pela empresa de Eletricidade León Rodde & Cia., com sede no Rio de Janeiro, trazem imagens de “pilhas Leclanché” e “genuínos telefones”, além de anunciar as “Machinas Dynamo Thury” e da Western Electric Company. Há também notas fiscais emitidas em 1897 pela Electro Propaganda A. R. Chaves, que atuava nos ramos da telefonia, eletricidade e telegrafia, também sediada na capital federal. Nessas notas fiscais estão listados diversos itens comprados para a instalação do serviço telefônico da nova capital. Por exemplo, na fatura do Pedido n. 22, de 11 de março de 1896, discriminam-se 10 km de fio de cobre para linha telefônica ao preço de 3\$600 o quilômetro, num total de 360\$000; 15 isoladores de porcelana

de pé virado, com parafusos para postes de madeira, perfazendo 375\$000. A nota fiscal datada de 26 de maio de 1896 inclui 6 aparelhos telefônicos Bell Black, custando 690\$000, e 2 aparelhos telefônicos Erickson, com custo de 270\$000. Há ainda alicates para cortar, fios isolados franceses, fios isolados americanos, isoladores com rosca para madeira e tenazes para esticar fios, entre outros apetrechos. Na nota emitida em 30 de março de 1897, há mais 2 aparelhos telefônicos Bell, ao custo individual de 125\$000, e 2 aparelhos Erickson de mesa, ao custo individual de 150\$000, além de uma estação de 3 linhas, custando 100\$000 (Faturas de compras de aparelhos e acessórios para telefonia, Rio de Janeiro, de 18/03/1896 a 30/03/1897, Notação AI.01.02.02 – 139.APCBH)⁸.

Havia também a questão do pessoal para operar o sistema. Em memorando datado de 18 de maio de 1897, o contador férreo reclama ao chefe da Divisão de Viação Férrea e Eletricidade sobre irregularidades no funcionamento do serviço telefônico:

Peço-vos providências para que o Centro Telefônico cumpra o seu dever, esteja de manhã a postos para dar licença aos trens LU1 e LV1, que partem de Minas às 5h40 e 5h30. (Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas – APCBH 297/AI.01.03.04 – 297)

A implementação do sistema telefônico enfrentou, ainda, dificuldades de ordem financeira. Em carta datada de 6 de agosto de 1897, a casa comercial León Rodde comunicava ao Engenheiro-Chefe da Comissão Construtora:

Não encontramos empregado nenhum que quisesse fazer a instalação telefônica aí por menos de 10\$000 diários. Como o preço combinado com o nosso sócio, Sr. León Rodde fosse menor, aguardamos a sua resolução a esse respeito e logo que a tivermos recebido mandaremos junto com a pessoa que para aí for todas as notas e desenhos explicativos para o serviço telefônico. Aproveitamos a ocasião para rogar a V. S^a a favor de nos dizer se recebeu todo o material de seus pedidos.

⁸ O *link* para as notas fiscais no sítio eletrônico do Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas atualmente não permite sua visualização, apenas o *download* dos arquivos, disponível em <http://comissaoconstrutora.pbh.gov.br/exe_dados_documento.php?intCodigoDoc=AI.01.02.02%20-%20139&strTipo=DOCUMENTO%20TEXTUAL#>. Acesso em 20/4/2017. Para este artigo, foram consultados os documentos físicos no APCBH.

No canto inferior da mesma carta, Aarão Reis anotou sua resposta: “Responda-se que mandarei esticar as linhas e assentar os aparelhos pelo operário eletricista Rufino Coelho, ao qual deverão os Srs. L. R. & Cia. dar suas explicações e notas” (Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas – APCBH 209/AI.01.03.01 – 209).

Em 25 de novembro de 1897, a menos de um mês da inauguração da nova capital, o secretário da Agricultura encaminhava ao engenheiro-chefe um ofício, pedindo “as devidas providências a fim de que sejam assentados nesta Secretaria os aparelhos telefônicos que vieram de Ouro Preto e ligados à estação central respectiva”. No rascunho do registro, encontra-se riscada a observação: “anotando que esta Repartição possui os aparelhos” (Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas – APM 058/AS-119, p. 355).

Com a implantação do sistema telefônico, surgiram pedidos para que o serviço fosse estendido às residências particulares, algumas das quais pertencentes a pessoas de prestígio em Minas Gerais, como, por exemplo, a família de Afonso Pena. Em uma publicação elencando os advogados locais, seu filho, Afonso Pena Filho, aparece listado com o telefone número 1 – possivelmente, herança deixada pelo pai (*A Capital*, 21 jul. 1913)⁹. Deve-se lembrar, também, que muitos funcionários e representantes políticos vieram transferidos da antiga capital, onde havia o serviço telefônico disponível¹⁰. Para atender a essas demandas, foram necessários novos investimentos por parte da Comissão Construtora.

A instâncias de muitos particulares que desejavam gozar de semelhante serviço, mediante pagamento de mensalidades, encomendou a Comissão outro centro para 50 linhas, que foi assentado em fins de 1895. O centro telefônico primitivo funcionava em um cômodo anexo ao escritório central da Comissão Construtora, sendo depois transferido para um pequeno prédio de cimento armado que o engenheiro chefe mandara construir por experiência à Rua do Rosário e que hoje ficaria situado entre as ruas Guajajaras, Sergipe, Timbiras e Avenida João Pinheiro. Era encarregado do centro te-

⁹ Afonso Augusto Moreira Pena foi deputado provincial e geral, ministro e conselheiro do Império; na República, foi senador mineiro, presidente do estado de Minas Gerais e presidente do Brasil. Faleceu durante seu mandato nesse cargo, em 1906. Para uma análise de sua trajetória, ver Lima (2016).

¹⁰ Devo aos membros do Grupo de Pesquisa Elementos Materiais da Cultura e Patrimônio (UFMG/CNPq) essa observação.

telefônico o Sr. Carlos Lynch, que aí permaneceu até depois de mudada a capital. (Barreto, 1995, p. 444)¹¹

Esse novo centro telefônico foi incorporado à rotina burocrática da Comissão Construtora. Abílio Barreto coligiu várias informações do “Relatório apresentado pelo Engenheiro-Chefe ao Estado de Minas Gerais”, por ocasião do pedido de demissão de Aarão Reis. Ao apresentar o movimento de receita da Comissão Construtora da Nova Capital do Estado de Minas Gerais no período de 22 de fevereiro de 1894 a 31 de dezembro de 1896, o autor incluiu a importância obtida com a instalação de telefones em casas particulares para três meses: em julho, 497\$000; em setembro, 370\$000; e, em dezembro, 109\$360, totalizando 976\$510. Não há informações quanto ao número de telefones que esses valores representam. Mas, no registro das despesas gerais, lavrado em 30 de janeiro de 1897, há a anotação de 4:730\$522 destinados a postes telefônicos. No quadro de despesas que o autor elabora “a partir do Relatório do secretário de Agricultura ao Sr. Presidente do Estado e dos créditos votados para a obra da cidade”, a despesa com “Telefone” chegou a 16:834\$057, e a receita com o mesmo item acumulou apenas 3:926\$030 (Barreto, 1995, p. 710, 713-14). Fica evidente que não havia preocupação em seguir uma lógica comercial, até porque a primeira finalidade do serviço telefônico na nova capital de Minas era, como exposto, atender às necessidades de funcionamento das instâncias administrativas do governo local e estadual. A expansão do serviço a particulares e a consequente renda adquirida poderiam ser vistos como bônus derivados do intento original.

Mas havia aqueles que enxergavam o potencial mercado que se abria na capital. Em setembro de 1897, R. Joyeux, “eletricista e proprietário da empresa telefônica em Ouro Preto”, solicitou à Câmara dos Depu-

¹¹ A pasta 54(B) – Telefone, no APCBH, contém um manuscrito não identificado, que apresenta esse texto em versão quase igual ao publicado por Abílio Barreto. Nele afirma-se que o “Anuário de Belo Horizonte, ano de 1953” foi a fonte de algumas das informações; e, ao final, é acrescentada a informação relativa à inauguração da capital, “quando aquele serviço foi mudado para a casinha então construída na praça da República (depois Afonso Arinos), atrás da Faculdade de Direito”. O *Anuário Histórico-Chorographico de Minas Geraes* para o ano de 1907 localiza o Centro Telefônico da Capital “no cruzamento da rua Guajajaras [com] avenida Álvares Cabral”, o que poderia corresponder à localização proposta no documento citado.

tados do Estado de Minas Gerais “o privilégio telefônico pelo prazo de 25 anos, sem ônus para o Estado, em Belo Horizonte”¹². O peticionário oferecia “ao Governo, tão logo se estabeleça a Empresa, 20 por cento de abatimento das condições das assinaturas e de 50 por cento logo que tiver 200 assinantes”. E acrescentava:

Não posso oferecer mais vantagens senão a continuação do bom serviço telefônico que a muito custo consegui organizar, sem subvenção alguma, tanto pelo Governo como pelos particulares e a satisfação geral em Ouro Preto. [...] Pois humildemente venho requerer a recompensa do pouco que fiz e do demais que me será possível em bem ao progresso deste tão hospitaleiro Estado de Minas.

A petição foi encaminhada à Comissão Construtora em 17 de setembro de 1897 pelo secretário de Agricultura, Francisco Salles: “referindo-se o pedido à instalação de um serviço na nova capital, vô-lo transmito para que presteis vosso parecer a respeito” (Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas – MHAB 230/CC Da 11/140).

Joyeux não iria receber sua recompensa. Não foi localizado um parecer da Comissão Construtora ou qualquer resposta ao peticionário; talvez o período do pedido, próximo ao encerramento do mandato da Comissão Construtora, ocorrido com a inauguração da nova capital, explique a lacuna. Os desdobramentos posteriores, porém, indicam que seu pleito não obteve sucesso. Em 26 de maio de 1900, foi promulgado o Decreto n. 1383, aprovando “o regulamento para o serviço de eletricidade e telefones da Cidade de Minas”. No título III, capítulo VII – Do Serviço Telefônico, o Artigo 37 determinava que “todo o serviço telefônico da cidade de Minas pertence única e exclusivamente à Prefeitura”. E estabelecia regras para o funcionamento do sistema telefônico local: quanto aos aparelhos, seu fornecimento e manutenção corriam por conta dos particulares, os quais poderiam, inclusive, realizar a própria ligação, desde que previamente autorizados pela Prefeitura (Artigo 38–40). As instalações cujas taxas mensais fossem pagas adiantadamente receberiam desconto (Artigo 45). Quanto à equipe de

¹² Ainda que o nome da capital fosse “Cidade de Minas”, sua comarca manteve o nome do arraial, que passou a ser o nome oficial da cidade em 1901 por decisão do Congresso Mineiro (Barreto, 1950, p. 180).

pessoal, estaria sob a direção do engenheiro auxiliar da Prefeitura, e seria composta por um telefonista, um ajudante, um consertador de aparelhos e um guarda-fios (Artigo 44). A pequena dimensão da equipe conflitava com a responsabilidade prevista no artigo anterior: “haverá sempre, quer de dia, quer de noite, um telefonista no centro telefônico para atender a qualquer chamado” (*Collecção das Leis e Decretos do Estado de Minas Gerais, 1899*). A falha em atender a esse artigo era motivo de reclamação dos setores que dependiam do serviço telefônico em horários diferenciados. O próprio prefeito responsável pela aplicação do regulamento, Bernardo Pinto Monteiro, reconheceu a necessidade de alterar a organização proposta:

Durante a minha administração verifiquei a impossibilidade de serem os diversos serviços técnicos da cidade dirigidos por um só engenheiro, que, na qualidade de chefe da respectiva diretoria, teria de dar audiências ao público, falar em todos os requerimentos, fiscalizar pessoalmente todos os serviços e confeccionar ainda orçamentos. Tornava-se materialmente impossível serem por ele cumpridos os seus deveres, por isso deliberei, dividir os serviços aludidos em duas diretorias, ficando uma com os serviços de águas, esgotos, canais, eletricidade, telefonia, viação elétrica e conservação de mananciais e a outra com os de obras, construções, arborização, parque, almoxarifado, ruas, lotes, pedreiras, estradas, estatística, veículos, conservação de matas, logradouros públicos e tombamento. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro. 12 de setembro de 1899-31 de agosto de 1902, p. 7*)¹³

Como parte da organização administrativa proposta por Bernardo Monteiro, o orçamento aprovado para o exercício de 1901 destinava 5:340\$000 para despesas com o pagamento da equipe do serviço telefônico, reorganizada em sua composição: um encarregado, com vencimento anual de 1:920\$000; um ajudante, recebendo 1:320\$000; um guarda-fios, perfazendo 1:100\$000; e um praticante, a quem se destinavam 900\$000

¹³ Os relatórios apresentados pelos prefeitos ao Conselho Deliberativo da nova capital estão sob a guarda do APCBH. Sua versão digitalizada encontra-se disponível em <http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/comunidade.do?evento=portal&pIdPlc=ecpTaxonomiaMenuPortal&app=fundacaocultura&tax=6762&lang=pt_BR&pg=5520&taxp=0&/pbh/contents.do?evento=conteudo&lang=&idConteudo=24192&chPlc=24192>. Acesso em 20/4/2017.

(Lei n. 4, de 4 de outubro de 1900, *Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 20 ss.).

Pela documentação localizada, parece que somente em 1910 foi proposta uma solução definitiva para o funcionamento do centro telefônico, com a inclusão no orçamento de uma reforma geral: “o pessoal foi acrescido de quatro (4) senhoras que farão o trabalho diurno e dois empregados que faziam todo o serviço anteriormente trabalharão somente à noite. Por esse modo a rede telefônica funcionará continuamente a qualquer hora do dia ou da noite” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo com o projeto de orçamento para 1911 pelo Prefeito Dr. Olyntho Meirelles em novembro de 1910*, p. 5). A escolha de “senhoras” para operar o centro telefônico segue o padrão estabelecido nos EUA e na Europa, onde mulheres eram consideradas boas opções para o trabalho de telefonista, devido às concepções que vinculavam o sexo feminino à oralidade e ao gosto pela conversa, ainda que isso trouxesse preocupações quanto à sua virtude e curiosidade (Marvin, 1988, p. 26–31)¹⁴.

Na linha do comunicado de Aarão Reis citado acima, havia grande preocupação em disciplinar o comportamento dos funcionários em face do telefone. Especialmente quando se tratava do pessoal que atendia ao centro telefônico, já que uma de suas funções era acompanhar a conversa, a fim de garantir que as ligações não fossem interrompidas indevidamente. Assim, o Artigo 41 garantia que apenas a equipe tivesse acesso aos equipamentos, tornando “expressamente proibido o ingresso de pessoas estranhas ao serviço na sala de aparelhos do serviço telefônico”. E o Artigo 42 estabelecia claramente que “os empregados do centro telefônico são obrigados a guardar absoluto segredo sobre as conversações havidas nos aparelhos, sob pena de demissão” (*Collecção das Leis e Decretos do Estado de Minas Gerais, 1899*, p. 346–347). Numa cidade das proporções da nova capital, e com tantos interesses envolvidos no seu cotidiano, o acesso a conversas particulares ou de negócios, principalmente, era um assunto a ser tratado com seriedade.

O funcionamento do sistema telefônico apresentou diversos problemas, tanto técnicos quanto operacionais. Um dos principais desafios era

¹⁴ Claude Fischer argumenta que as mulheres foram as grandes responsáveis pelas mudanças no uso social do telefone, de aparelho eminentemente prático a meio de sociabilidade (Fischer, 1992, p. 235).

a estrutura física necessária à extensão do sistema pela cidade, pela precariedade dos postes e pelos problemas práticos referentes à instalação dos fios. Em outras palavras, a materialização das linhas do progresso. O prefeito Bernardo Pinto Monteiro teve que enfrentar também essa questão:

Procurei dar grande desenvolvimento à linha telefônica, que em uma cidade, como esta, de distâncias enormíssimas, constitui uma necessidade imprescindível. De 29 elevei o seu número de aparelhos a 97, para o que foram assentados 100 quilômetros de linha, e substituídos postes de madeira por outros de trilhos. As linhas ressentem-se de pequenos defeitos, que serão, com vagar, corrigidos. Atendendo à afluência de assinantes, preciso adquirir um novo centro, que deve custar cerca de 4:000\$000. (*Mensagem ao Conselho Deliberativo da Cidade de Minas*. Apresentada em 19 de setembro de 1900 pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro, p. 31)

Característica constante desse processo é a necessidade de aquisição de novos centros telefônicos que permitissem a conexão de um maior número de linhas. O primeiro, instalado pela Comissão Construtora, tinha o limite de 20; como visto, a oferta do serviço a particulares exigiu a encomenda de outro, com capacidade para mais 50. Os centros telefônicos serão constantemente substituídos, visando à ampliação da oferta de linhas, como mostram os relatórios da 2ª Diretoria de Obras apresentados pelos prefeitos ao Conselho Deliberativo em 1903, 1906, 1908, 1910 e 1912.

Bernardo Pinto Monteiro referiu-se aos “pequenos defeitos” nas linhas telefônicas. No relatório em que fez um balanço geral de sua administração, de 1899 a 1902, ele ofereceu mais detalhes desses problemas, que geravam

a interrupção do serviço de telefones, motivada pelas más condições em que se achavam as suas linhas. Instaladas provisoriamente pela Comissão Construtora, em postes baixos, e aumentando-se dia a dia em número, essas linhas apresentavam ultimamente contatos com os fios da luz, podendo esse fato dar lugar a sérios desastres. No correr do ano só uma vez tivemos interrompida a iluminação, por algumas horas, e isto mesmo devido a contato com as linhas telefônicas. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro*. 12 de setembro de 1899-31 de agosto de 1902, p. 111)

O relatório aventa o risco de acidentes devido à proximidade dos fios telefônicos e elétricos. Risco que havia se concretizado em meados daquele ano de 1902, com o incêndio ocorrido no Centro Telefônico:

Estendidas essas linhas, em grande número sobre postes baixos e flexíveis, davam incessante trabalho para sua manutenção, devendo guardar a necessária distância dos cabos de luz e ultimamente de bondes. Não era mesmo difícil se desse algum desagradável acidente, porquanto os frequentes contatos poderiam determinar a morte de qualquer indivíduo que tocasse num aparelho. Felizmente, em lugar de caso tão desagradável, o último contato determinou um começo de incêndio, na estação central, inflamando as substâncias isolantes de uma série de fios. O incêndio foi prontamente abafado e, por deliberação vossa [do prefeito], foi desde logo suspenso o serviço, para ser de novo instalado, com a brevidade possível, mas com segurança e garantia precisas. Aproveitada a oportunidade para a alteração e melhor disposição dos aparelhos na estação central, estão já instalados e, dentro em breve, serão estendidas as linhas, não em postes bastante altos, como desejávamos, mas em postes adquiridos da E. de F. Central e outros de que poderemos aqui dispor, que serão adaptados e modificados, de modo a satisfazerem as necessidades. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro*. 12 de setembro de 1899-31 de agosto de 1902, p. 126)

Enfrentando a crise como uma oportunidade, a Diretoria responsável pelos serviços telefônicos propunha-se a reorganizar toda a disposição dos equipamentos e os postes que sustentavam as linhas telefônicas. Não obstante, foi obrigada a reconhecer o efeito devastador do incêndio sobre o funcionamento do sistema na cidade: “atualmente funcionam apenas 20 linhas, ligadas aos edifícios públicos, que não apresentam os mesmos perigos, porque são poucas e distribuídas por diversas ruas”. Antes do incêndio, eram 117 os aparelhos em funcionamento, e 57 haviam sido instalados recentemente (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro*. 12 de setembro de 1899-31 de agosto de 1902, p. 127). O progresso, na nova capital de Minas, avançava por linhas tortas e fios embaralhados.

Outro obstáculo ao bom funcionamento do sistema era a própria qualidade dos aparelhos telefônicos utilizados, como relatou o Prefeito Benjamim Jacob:

Têm sido rigorosamente fiscalizadas as novas instalações de telefones, a fim de impedir a introdução de aparelhos ordinários na rede. Pelo sistema adotado pela Prefeitura, sistema, aliás, condenável, o aparelho é fornecido pelo assinante, e daí a tendência de instalar aparelhos usados, algumas vezes imprestáveis. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 16 de setembro de 1908*, p. 61-62)

Se não bastassem as deficiências próprias do sistema telefônico, o desenvolvimento da cidade trouxe ainda outros desafios:

O funcionamento do serviço telefônico não é ainda irrepreensível, pois, frequentemente, se nota que o empregado da central não atende ao sinal de chamada; este fato, que ocorreu depois da inauguração do serviço de bondes, é atribuído a um desvio da corrente de retorno pelas más condições de condutibilidade dos trilhos, indo a corrente pelo solo pegar as linhas de terra dos aparelhos do centro, determinando a queda dos *drops*¹⁵. Esse defeito desaparecerá brevemente, pois vão ser melhoradas as ligações dos trilhos, que deverão ser reparados ou substituídos todos, dispensando talvez a duplicidade das linhas telefônicas. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Francisco Bressane de Azevedo em 16 de setembro de 1903*, p. 35-36)

Apesar do otimismo expresso no relatório, o problema persistiu por muitos anos. Em 1905 o mesmo prefeito informou sobre a instalação de um novo quadro no centro telefônico, bem como a substituição de parte dos equipamentos das linhas de transmissão elétrica dos bondes, gerando melhorias no sistema telefônico da cidade. Mas não resolveu todos os problemas.

São mais frequentes, porém, as interrupções em épocas de trovoadas e isto porque sendo esse quadro mais apropriado para linhas duplas, de retorno metálico e tendo as bobinas dos *drops* ligadas à terra, constituídas de um fio extremamente fino, tornam-se essas bobinas de extrema sensibilidade às descargas atmosféricas. De tal modo, que nem os fusíveis de papel dourado empregados, podem evitar que se queimem com insignificante

¹⁵ O *drops*, nesse caso, refere-se aos cabos e fios que realizavam a ligação entre a fiação nos postes e o Centro Telefônico, conforme está disponível em <https://en.wikipedia.org/wiki/Drop_%28telecommunication%29>.

trovoada, deixando o assinante desde logo isolado do Centro. Esse inconveniente, porém, tem sido corrigido, empregando-se no enrolamento dessas bobinas um fio mais grosso e à medida que esse vai sendo feito, são colhidos benéficos resultados. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Francisco Bressane de Azevedo em setembro de 1905*, p. 44-45)

A questão do sistema de condução e isolamento elétrico teve outros impactos, “fazendo-se necessária a substituição do Centro Erickson, atualmente em serviço, por não se prestar ao sistema de retorno da corrente por terra, foi encomendado um Centro Kellog, que satisfaz essa exigência” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo da Cidade de Belo Horizonte pelo Prefeito Interino Dr. Antonio Carlos Ribeiro de Andrada em setembro de 1906*, p. 27). No ano seguinte os conflitos entre a fiação telefônica e o fornecimento de energia aos bondes continuaram a atormentar a Diretoria responsável:

O serviço de telefones ressentia-se do sistema adotado de linha com volta de terra, o que absolutamente não é recomendável em lugares onde há viação elétrica usando também volta de terra. Pretendo estabelecer retorno metálico comum, quando fizer a instalação da rede em postes separados, o que melhorará consideravelmente o serviço. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907*, p. 51)

Apenas em 1909 foram instalados postes de 15 metros de altura, “destinados à separação das redes de telefones das redes de luz e bondes, dependendo o início do serviço da chegada de materiais encomendados” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Brandão em janeiro de 1910*, dispõe sobre assumptos referentes ao ano decorrido de agosto de 1908 a setembro de 1909, p. 44). E, em 1911, foi resolvido o problema dos *drops*:

Sofreram uma reforma completa, tanto o edifício onde funciona o Centro, como os aparelhos centrais e linhas. Na torre, onde se fez a entrada destas, estão colocados fusíveis protetores para correntes de alta tensão e para-raios, em cada uma das linhas. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo com o projeto de orçamento para 1911 pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles*, p. 49)

Apesar dos constantes problemas de pessoal, de equipamento e de instalação e conflitos com o fornecimento de energia elétrica, o sistema telefônico da nova capital mineira vivenciou um processo de expansão quase permanente. A partir das informações disponíveis em diferentes documentos, foi elaborado o quadro abaixo, mostrando o número de telefones em funcionamento na nova capital por ano, bem como algumas informações relativas à ampliação e ao melhoramento do sistema. Para efeito de comparação, são apresentados alguns dados disponíveis sobre o sistema telefônico na capital federal, para o período de 1906 a 1912.

Quadro 1 – Expansão do sistema telefônico na nova capital, 1895-1912				
ANO	NÚMERO DE TELEFONES	OBSERVAÇÃO	RIO DE JANEIRO	
			NÚMERO DE TELEFONES	KM LINHAS
1895	20	Novo centro encomendado para mais 50 conexões.	–	–
1899	29		–	–
1900	97	100 km de linhas; compra de novo centro telefônico.	–	–
1902	117	Antes do incêndio no centro telefônico (julho).	–	–
	20	Após o incêndio no centro telefônico (agosto).	–	–
1903	120	Novo quadro encomendado para mais 200 conexões.	–	–
1905	126		–	–
1906	126	Ligação com mina de Morro Velho; substituição do Centro Erickson por um Kellog, encomendado.	2.000	–
1907	125	Mais 27 telefones, da Prefeitura e gratuitos.	2.680	–
1908	178	102 particulares, 51 do Estado, 21 da Prefeitura e 4 gratuitos.	3.520	–
1909	249	Instalação dos postes de 15 m separando fiações.	3.991	–
1910		198 km de linhas telefônicas.	4.859	25.000
1911	400	657 km de linhas telefônicas.	6.275	32.000
1912	500	Novo quadro encomendado para mais 500 conexões.	9.020	42.000

Fontes: *Anuário Histórico-Chorographico de Minas Geraes* (1906-1918), Barreto (1995), Berthold (1922), Relatórios de prefeitos ao Conselho Deliberativo (1900-1912).

O caráter lacunar das informações é problema antigo. Quando escreveu sua história do telefone e do telégrafo no Brasil para a American Telegraph & Telephone Company, em 1921, Victor Maximilian Berthold fez questão de comentá-lo:

Que o Governo de um país, ocupando tal posição de liderança no comércio mundial, tenha aparentemente ignorado a importância de possuir informações estatísticas acuradas e atualizadas sobre um dos seus serviços públicos mais importantes, é lamentável. (Berthold, 1922, p. 69)

Em praticamente todos os relatórios de prefeitos ao Conselho Deliberativo, que incorporavam os relatórios da 2ª Diretoria de Obras, responsável pelo serviço telefônico, é feita menção à situação deste. Todavia, não havia uma padronização quanto às informações a serem apresentadas nem uma preocupação em sistematizar os dados relativos ao sistema telefônico na nova capital mineira. Assim, no conjunto dos relatórios há a apresentação de dados numéricos quanto ao número de novas instalações e desligamentos; ao tipo de ligação realizada, se particular ou pública; ao número de aparelhos consertados; ao número total de telefones em operação; à quilometragem das linhas telefônicas; à capacidade dos quadros do centro telefônico; e ao funcionamento das linhas telefônicas. Entretanto, nenhum dos relatórios apresenta todas essas informações em conjunto. O quadro acima é uma composição de diversas informações obtidas em documentos diferentes, principalmente os relatórios dos prefeitos, mas também os anuários históricos produzidos por Nelson Coelho de Senna para os anos de 1906, 1907, 1909, 1911, 1913 e 1918¹⁶. As informações relativas ao Rio de Janeiro foram retiradas da obra que Berthold produziu sob os auspícios da companhia telefônica dos EUA.

A comparação com a capital federal, aliás, coloca em perspectiva o acahado desenvolvimento do sistema telefônico da nova capital mineira. Dez anos após o início das operações no canteiro de obras da então Cidade de Minas, o total de telefones instalados não chegava a 10% do número de aparelhos em funcionamento no Rio de Janeiro. Ainda que se considere a diferença de população e o maior tempo transcorrido desde a implantação do telefone naquela cidade – como visto acima, em 1877 –, a defasagem é enorme. Em favor do Rio de Janeiro, pesam diversos fatores, não sendo o menor deles o seu *status*

¹⁶ Nelson Coelho de Senna graduou-se em direito e atuou como jornalista e professor de história e da Faculdade de Engenharia. Membro da Academia Mineira de Letras, publicou, além da série de anuários, outras obras de história, entre elas *O Cinquentenário de Belo Horizonte* (Martins Filho, 2013, p. 448).

de capital nacional, grande vitrine das realizações de progresso do Império e da República, talvez o maior “sinal visível de civilização” que o país tinha a oferecer – não obstante todas as contradições, incoerências e incompletudes que compunham aquela cidade. Embora possa ser considerada injusta sob certos aspectos, a comparação serve para mostrar a tibieza do sistema telefônico da capital mineira, apesar dos discursos que o relacionavam ao progresso e ao desenvolvimento técnico e o caracterizavam como “uma necessidade imprescindível” para a comunicação na cidade.

Mesmo no campo do discurso, o telefone aparece em desvantagem. A leitura da documentação produzida pela Prefeitura, e também das peças de orçamento aprovadas pelo Conselho Deliberativo, demonstram que o serviço telefônico sempre esteve em plano secundário, quando comparado aos serviços de fornecimento de energia elétrica e às questões relativas ao abastecimento e escoamento das águas urbanas. O serviço telefônico gerava menos receita que o serviço de eletricidade, o que pode ter justificado a aprovação da proposta de orçamento para o exercício de 1905, formalizada na Lei n. 15, de 1º de outubro de 1904, a partir da qual as taxas de luz e telefone foram unificadas na previsão de rendas e de despesas (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 52). Como exemplo da discrepância entre as rendas obtidas pelos serviços, a Lei n. 12, de 8 de outubro de 1903, que aprovou o orçamento da capital para o exercício de 1904, previa em seu Artigo 1º, parágrafo 8º, taxas do serviço de telefone, a renda de 2:000\$000; o parágrafo anterior, referente às taxas do serviço de eletricidade, previa a renda de 60:000\$000 (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 39). Logo, é razoável supor que a renda prevista no orçamento para 1905 das taxas “de luz e telefone”, no valor de 65:000\$000, seria composta majoritariamente pela cobrança do serviço de energia elétrica. Além de demonstrar o caráter minoritário do serviço telefônico na composição de receita da Prefeitura Municipal, o registro unificado dificulta o trabalho do historiador quanto à expectativa de renda e às despesas específicas do serviço telefônico.

A previsão orçamentária para os dois serviços permaneceu sob a mesma rubrica até que o Prefeito Benjamim Jacob ponderou, no parágrafo 8º do Artigo 1º, sobre sua proposta de orçamento para o exercício



de 1908, que “têm sido incluídas estas taxas no parágrafo acima [taxas de luz elétrica], convindo destacá-las” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907*, p. 85). O mesmo prefeito, todavia, renomeou a 2ª Diretoria de Obras, passando a se chamar “Diretoria de Eletricidade”, como consta em seu relatório. Embora as previsões de despesa discriminassem os gastos com aquisição de materiais para o serviço telefônico (para 1908, por exemplo, orçadas em 3:000\$000), manteve-se a prática, iniciada em 1905, de não mais listar separadamente os vencimentos da equipe responsável pelo seu funcionamento.

Ainda assim, o telefone era apresentado como parte dos “sinais visíveis de civilização”, artefato tecnológico que agilizava a comunicação e facilitava o trabalho. Essa concepção está presente em alguns textos visivelmente imbuídos da proposta de exaltar e louvar o progresso e o desenvolvimento da nova capital de Minas Gerais, como os anuários publicados por Nelson Senna, que incluíam o telefone na lista dos atributos modernos da nova cidade:

Imprensa diária, revista de direito, arte e letras, serviço de assistência pública e hospitalar, telégrafo, telefones, teatro, *clubs*, asilos, colégios, sociedades piás e beneficentes, de *sport* (tiro e corridas), institutos leigos e religiosos, templos católicos e protestantes, bibliotecas, hotéis, açougues, policiamento, quartéis, prisões etc., são outros tantos elementos de progresso, que já possui a moderna Capital Mineira. (Senna, 1909, p. 247)

Em praticamente todas as edições localizadas, há alguma menção ao estado do sistema telefônico na capital mineira ou no estado de Minas Gerais. A exceção é o anuário de 1913, talvez pela mudança na administração do sistema; apesar disso, é o primeiro a incluir no expediente o número telefônico da redação: 111 (Senna, 1913, quarta capa).

Apesar desse e de outros discursos que caracterizavam o telefone como parte do “conforto moderno” (Senna, 1918, p. 377)¹⁷, a depender da leitura de alguns relatórios, poder-se-ia concluir que o telefone era visto, ao menos por alguns administradores, como um estorvo. Em sua

¹⁷ O texto do anuário reproduz a síntese produzida por Nelson Senna, utilizada como introdução ao *Relatório da Secretaria do Interior do Estado*, de 1913, e que fora publicada na primeira página do *Jornal do Commercio* da capital federal, naquele ano.



proposta de orçamento para o exercício de 1906, o Prefeito Francisco Bressane de Azevedo reclama da baixa arrecadação das taxas referentes ao serviço de “luz elétrica e telefones”:

Este ano já se arrecadou a soma de 40:631\$973, faltando arrecadar, mais ou menos, 49:961\$300, o que equivale dizer que o lançamento é de 90:593\$273, sendo o orçamento computado em 65:000\$000. Pelos dados constantes desta exposição, vê-se que a renda deste parágrafo, é que tem tido menos arrecadação. Enquanto que as rendas dos seis parágrafos enumerados atrás [no orçamento], deixam uma porcentagem de 35% dos lançamentos, para serem arrecadados, esta renda não se mostra recolhida à Tesouraria da Prefeitura na metade sequer do lançamento. Mais de 55% estão ainda por ser arrecadados, devido, talvez, a não serem sujeitos a multa os contribuintes em atraso de pagamento dessa taxa, por mais atrasados que estejam, sendo a penalidade regulamentar a desligação da luz e cobrança executiva. Parece evidente a necessidade de se impor multa ao contribuinte de luz e telefone que não observe as prescrições regulamentares relativas ao pagamento dessas taxas. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Francisco Bressane de Azevedo em setembro de 1905*, p. 138)

Alguns anos depois, o Prefeito Benjamim Jacob apresentou outra razão para o baixo retorno aos cofres públicos do serviço telefônico: o pequeno valor cobrado aos assinantes pelo uso do sistema, ocasionando prejuízo financeiro à municipalidade, responsável pelo seu funcionamento.

O serviço de telefones traz à Prefeitura um prejuízo médio mensal de 5[9]0\$000, motivado pela taxa extraordinariamente baixa, sem paralelo em parte alguma, de 60\$000 anuais. Realmente, no Rio, onde o serviço não é melhor do que o nosso, são estas as taxas:

1° Perímetro	170\$000
2° Perímetro	240\$000
3° Perímetro	300\$000

O 1° perímetro é limitado pela Praia de Botafogo e rua Haddock Lobo (fim). O segundo vai até S. Francisco Xavier, e o 3° até Engenho de Dentro. S. Paulo tem também 3 taxas dependendo da distância ao Centro Telefônico: são elas 160\$000, 200\$000 e 240\$000. Para equilibrar a despesa torna-se

necessário elevar a taxa a 120\$000, o que não será exagerado. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907*, p. 51)

O Quadro 1 revela que, naquele ano, o Rio de Janeiro possuía 2.680 aparelhos em funcionamento, contra os 125 assinantes pagos de Belo Horizonte, mais os 27 aparelhos instalados para o serviço da Prefeitura e outros subsidiados por ela. A diferença na arrecadação deveria ser, realmente, volumosa; o baixo número de assinantes, se fossem seguidas as regras do mercado, implicaria uma taxa mais alta na capital mineira que na federal. A comparação com São Paulo apenas agravava a discrepância, pois sugeria que a capital mineira não acompanhava o que havia de mais moderno em gestão e administração de serviços técnicos. Como solução para esse problema, o prefeito apresentou a seguinte consideração:

Reportando-me ao que ficou exposto sobre este serviço, na parte relativa à Diretoria de Eletricidade, proponho-vos que a taxa de telefone seja elevada a 120\$000 por ano, como era antigamente. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907*, p. 72)

Benjamin Jacob referia-se ao valor estabelecido pelo Decreto n. 1211, de 31 de outubro de 1898, que promulgou as Posturas da Cidade de Minas. Em seu Artigo 26 ficava estabelecida a taxa de 10\$000 mensais para cada aparelho telefônico (*Collecção das Leis e Decretos do Estado de Minas Gerais, 1898*, p. 245). Não foi localizado o documento que alterou esse valor; todavia, a Lei n. 1, de 25 de janeiro de 1900, que aprovou o orçamento da Cidade de Minas para o exercício daquele ano, estabelecia em seu Artigo 3º, inciso III: “É elevada a 60\$000 anuais a taxa de serviço telefônico” (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 4). Esse valor foi mantido em todas as propostas de orçamento seguintes, até que Benjamin Jacob sugeriu alterá-lo. Ao justificar sua proposta de orçamento para o exercício de 1908, reforçou o argumento:

Como já tive ocasião de vos ponderar, a taxa desse serviço deve ser elevada a 10\$00 mensais, sob pena de dar grande prejuízo à Prefeitura. Entrando com esta taxa, a renda será de 12:500\$00, digamos 12:000\$000.

(Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907, p. 85)

No projeto apresentado ao Conselho Deliberativo, o prefeito incluía o “Art. 3º. Fica elevada a 10\$000 mensais a taxa do serviço de telefones” (Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 23 de setembro de 1907, p. 89). No orçamento para o exercício de 1908, aprovado pela Lei n. 25, de 16 de outubro de 1907, foi incorporado o valor proposto pelo prefeito para a renda das taxas do serviço de telefone, de 12:000\$000, que passou a ser registrado em parágrafo próprio, como visto acima. Todavia, o aumento da taxa de serviço telefônico não constou da lei orçamentária (Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 58). Na mesma data foi aprovada a Lei n. 26, específica sobre taxas de serviço, a qual estabeleceu em seu Artigo 6º: “continuam em vigor as tabelas de impostos e taxas de serviços estabelecidas nas leis e regulamentos da Prefeitura, salvo as alterações feitas nesta lei”. A taxa de serviço telefônico não é mencionada no texto (Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 60). Ou seja: aprovou-se o aumento da expectativa de renda sem se aprovar o aumento da taxa a ser cobrada, que garantiria a realização do orçamento aprovado.

Benjamin Jacob voltaria à carga em seu relatório referente ao ano de 1908. Ao comentar o serviço telefônico, além da já citada crítica à permissão para que os assinantes fornecessem os próprios aparelhos para instalação, o prefeito retomou a questão financeira:

O serviço telefônico continua a trazer prejuízos à Prefeitura, devido à pequena taxa estabelecida que, como fiz ver em meu relatório de 1907, não tem igual em parte alguma. Enquanto em Belo Horizonte a taxa anual uniforme é de 60\$000, no Rio a taxa varia de 170\$000 a 300\$000 e em S. Paulo de 160\$000 a 240\$000, conforme as distâncias do Centro. (Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 16 de setembro de 1908, p. 61)

Sua preocupação gerou um dos relatórios mais detalhados quanto ao número e ao uso dos telefones instalados na cidade. De acordo com o prefeito, o sistema telefônico da nova capital compreendia 102 telefones particulares, 51 telefones do Estado, 21 telefones da Prefeitura e 4 tele-

phones gratuitos: da Santa Casa, da residência do Provedor, da estação da Estrada de Ferro Central e da Companhia Morro Velho de mineração, totalizando 178 telefones. Desses dados, conclui que “a renda anual deste serviço deverá ser, portanto, em 1908, mais ou menos, de 9:180\$000, ou, como já afirmamos no presente relatório, não atingirá a previsão orçamentária, que é de 12:000\$000” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 16 de setembro de 1908*, p. 78). Ao baixo valor da taxa de serviço acrescentava-se a má arrecadação desta: “a dívida ativa de luz e telefones parece-me de muito má liquidação, não assim as demais que mesmo os srs. agentes-fiscais, devidamente instruídos, vão arrecadando paulatinamente” (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 16 de setembro de 1908*, p. 83). Para solucionar o problema, o prefeito retomou a proposta do ano anterior:

Durante o ano corrente, com um orçamento de 12:000\$000, tivemos, no semestre vencido, uma arrecadação de 5:475\$. A minha proposta de 12:000\$000, do ano passado, supunha a elevação da taxa de 5\$000 a 10\$000 mensais. O número de ligações elevou-se um pouco, de sorte que, elevada a taxa a 10\$000 por mês, para não dar o serviço prejuízo à Prefeitura, pode-se tomar para previsão orçamentária do futuro exercício, o algarismo de 12:000\$000. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Jacob em 16 de setembro de 1908*, p. 101)

O Conselho Deliberativo optou pelo caminho inverso: ao invés de aumentar a taxa mensal do serviço telefônico, optou por reduzir pela metade a expectativa de renda deste para o exercício de 1909: 6:000\$000 (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 64). Além da redução de renda, a despesa com material telefônico passou dos 3:000\$000 orçados, nos exercícios de 1908 e 1909, para 5:000\$000, no orçamento do exercício de 1910 (cf. Lei n. 25, de 16 de outubro de 1907, e Lei n. 30, de 7 de outubro de 1908 (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 58, 64)¹⁸. Diante da despesa crescente, o Prefeito Olyntho

¹⁸ Em 1910, a despesa com “Materiais para o serviço telefônico” chegou à cifra de 38:377\$525, para uma verba orçada em 30:000\$000; do orçamento de 13:500\$000, a arrecadação de taxas chegou a 12:921\$000 (*Relatório apresentado ao Conselho*

Meirelles buscou uma forma alternativa de tentar diminuir o prejuízo que o sistema telefônico representava, em tempo e dinheiro, para a administração municipal:

A contribuição de mil réis (1\$000) mensais para a conservação e conserto dos telefones, além de ser uma quantia insignificante, simplificará sobremodo a escrituração e arrecadação desse serviço executado pelos empregados da Prefeitura. // Tal conserto requerido ou pedido verbalmente pelo assinante custa-lhe sempre quantia inferior a três mil réis (3\$000); esta, para ser arrecadada, passa, antes, por diversos informes prévios e, quando o empregado vai cobrá-la, não raro, o proprietário do aparelho está ausente, sendo necessário ir a sua casa, uma e mais vezes, para receber quantia tão pequena. (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo com o projeto de orçamento para 1911 pelo Prefeito Dr. Olyntho Meirelles em novembro de 1910*, p. 5)

Essa estratégia, embora não resolvesse completamente a questão, foi bem-sucedida. A Lei n. 45, de 22 de novembro de 1910, que aprovou o orçamento da capital para o exercício de 1911, previa em seu Artigo 5º: “para conservação e conserto de aparelhos telefônicos a cargo da Prefeitura, cobrar-se-á mais um mil réis de cada assinante no ato do pagamento da taxa mensal” (*Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53, p. 83).

A discussão sobre a tarifa do serviço telefônico revela dois aspectos importantes do seu funcionamento na capital mineira. O primeiro, e mais óbvio, é o constante descompasso entre a renda propiciada à administração municipal e as despesas decorrentes da manutenção e gestão do sistema telefônico, certamente um dos elementos a explicar a baixa prioridade dada ao sistema telefônico, quando comparado com os serviços de eletricidade e águas e esgotos, para ficar dentro das atribuições da mesma Diretoria. Diferença materializada nas rubricas orçamentárias e, mesmo, no número de páginas destinadas a cada item nos relatórios dos prefeitos. Tal situação pode ser explicada, ao menos em parte, pela própria evolução do sistema telefônico: pensado originalmente para suprir funções administrativas do governo municipal, a rede foi ampliada para atender a clientes particulares. Teve que incorporar, assim, as de-

Deliberativo pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles em 16 de setembro de 1911, p. 62, 67).

mandas por expansão e qualidade, sem, no entanto, assumir outras características do sistema comercial, como a busca por equilíbrio financeiro.

O segundo aspecto remete à questão do baixo número de assinantes do sistema telefônico de Belo Horizonte. Nos Estados Unidos, o alto preço do serviço telefônico é considerado um dos elementos que impediu, inicialmente, uma maior expansão do sistema pelo país. Claude Fischer informa que em 1888 o serviço telefônico custava, em Los Angeles, cerca de 10% do salário médio de um empregado urbano. Em Boston as taxas eram cerca de 30% mais caras. Somente quando as patentes estavam para expirar, a Bell Telephone começou a baixar os preços, os quais, mesmo assim, ainda faziam do telefone um serviço caro (Fischer, 1992, p. 38-40). Porém, a confiar nas informações do Prefeito Benjamim Jacob, as taxas no Rio de Janeiro e em São Paulo eram quase três vezes mais altas que na capital mineira, de 6\$000 mensais¹⁹. Logo, entre os motivos que poderiam ser propostos para o baixo número de assinantes na capital mineira, o preço do serviço não parece ser um argumento sustentado pela documentação.

O número de assinantes parece ser, ao mesmo tempo, causa e consequência do fraco desenvolvimento do sistema telefônico da nova capital. Como afirmado, o telefone foi pensado originalmente como ferramenta para a otimização dos trabalhos da Comissão Construtora e, posteriormente, da administração municipal, que chamou a si a implantação, manutenção e gestão do sistema, descartando o modelo vigente em Ouro Preto e alhures. A expansão do sistema a assinantes particulares ocorreu apenas como reação à demanda dos primeiros habitantes da nova cidade, e talvez não seja descabido dizer que, embora a administração municipal tenha se empenhado em manter o sistema funcionando nas melhores condições possíveis, não o incluía entre suas prioridades.

Certamente, os já citados problemas técnico-operacionais dificultaram a expansão de uma tecnologia que, mesmo nos Estados Unidos, precisou de grandes esforços empresariais para convencer as pessoas de que aquele “brinquedo era uma ferramenta útil” e onde, “por décadas, a maioria dos homens do telefone – particularmente aqueles no *marketing* – acre-

¹⁹ Para efeito de comparação, em 1907 o menor nível de consumo estabelecido na tabela do serviço de energia elétrica (30 velas ou 12,6 KW-hora) era taxado em 8\$400 por mês na capital mineira (*Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamim Jacob em 23 de setembro de 1907*, p. 71).

ditavam que, para vender seu produto, eles precisavam achar, ou criar, usos para ele” (Fischer, 1992, p. 65).

Um rápido levantamento nos periódicos publicados na capital durante suas primeiras décadas parece reforçar a impressão de que o telefone não se configurou, para os habitantes da nova capital mineira, em um artefato necessário. Numa coluna intitulada Indicadores de Bello Horizonte, publicada pelo jornal *Actualidade* no primeiro dia de 1906, há uma lista de figuras ligadas à administração pública e a serviços típicos de uma cidade construída sob a égide da burocracia estatal. Dela constam 2 secretários, 13 desembargadores, 1 procurador-geral, 1 juiz de direito, 1 juiz substituto, 1 promotor público, 1 subprocurador, 1 chefe de polícia; 22 advogados, 8 médicos e 5 procuradores. Todos listados com seus endereços de contato; nenhum deles apresenta um número de telefone associado (*Actualidade*, 1^o jan. 1906). Isso, quase 15 anos depois de instalado o sistema telefônico, parece indicar que este não era considerado imprescindível para a atuação daqueles profissionais. Esta e outras questões ligadas à recepção e ao uso do telefone em caráter privado – comercial ou particular – demandam maiores investigações para que o quadro histórico possa ser mais bem delineado.

Depois de várias tentativas de equilibrar a receita gerada e a despesa exigida pelo sistema telefônico da capital, a administração municipal adotou o modelo mais comum que vigorava em Minas Gerais e no Brasil: a concessão do serviço a empresas comerciais particulares. Em seu relatório ao Conselho Deliberativo, o prefeito justificou a mudança de postura do governo municipal:

A Prefeitura explorava diretamente os serviços de iluminação elétrica pública e particular, de telefones e de distribuição de força motriz às indústrias, utilizando-se para isso das instalações de Freitas e de Rio de Pedras, feitas pelo governo do Estado e por ela. A execução desses serviços pelos governos estaduais e municipal, justificava-se por se tratar de uma cidade novíssima, onde não havia ainda campo para o emprego de capitais estranhos. Hoje, porém, graças ao seu extraordinário desenvolvimento, Belo Horizonte é outra e seus serviços elétricos perderam a feição acanhada dantes e exigiam maior amplitude e completo remodelamento para ficarem na altura de bem servir à cidade. Esta foi uma das principais razões da atual administração ter promovido e realizado o arrendamento, cujo contrato foi publicado no “Minas Gerais”. De 21 de março para cá, os serviços elétricos

atravessam uma fase de reorganização tanto no seu material fixo e rodante como nos seus processos administrativos; e será necessário algum tempo ainda para que se normalizem, pois são grandes as reformas no material, previstas e exigidas pelo contrato de 21 de março do corrente ano. (*Relatório apresentado aos Membros do Conselho Deliberativo da Capital pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles em setembro de 1912*, p. 41)

E, mais à frente, oferecia um quadro otimista do desenvolvimento futuro do sistema telefônico na capital de Minas Gerais:

O serviço telefônico, precário até pouco tempo, vai, como os demais, se desenvolvendo extraordinariamente. Atualmente tem 500 assinaturas, todas tomadas, havendo já requisição para grande número. A Empresa já providenciou, encomendando outro quadro para 500 linhas. Com a regularização dos atuais motores e com a montagem da 3ª unidade do Rio das Pedras, e reparos da Usina de Freitas, o quadro de distribuição de energia elétrica estará provido para atender às necessidades crescentes de Belo Horizonte. A grande cópia do material encomendado pela Diretoria de Eletricidade antes da assinatura do contrato e que, por disposição do mesmo, deve ser entregue à Empresa, vai se fazendo à medida que vai chegando aqui. (*Relatório apresentado aos Membros do Conselho Deliberativo da Capital pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles em setembro de 1912*, p. 42)

A justificativa para a concessão, portanto, entrelaça o desenvolvimento da cidade à demanda por maior eficiência dos serviços prestados à população – discurso alinhado à concepção liberal vigente em vários círculos das elites letradas brasileiras, ainda que nem sempre seguido à risca pelas lideranças mineiras. A disputa pela concessão dos serviços urbanos da capital mineira mobilizou grandes interesses. Segundo Octavio Penna, em 27 de dezembro de 1911 a Prefeitura recebeu “propostas de Guinle & Cia., Light and Power, Augusto F. Ramos & Gabriel Chouffour, Vivaldi & Cia., Sampaio Corrêa & Cia. para arrendamento ou cessão dos serviços de luz, bondes e telefones da Capital”. Em 10 de fevereiro de 1912, foi anunciado o resultado do processo, sendo aceita a proposta da empresa Sampaio Corrêa & Cia, com a qual foi assinado o contrato acima citado, em 21 de março de 1912 (Penna, 1997, p. 125-128).

Essa firma, com sede no Rio de Janeiro, estava em ascensão: no ano de 1911 já havia conseguido a concessão para a construção de uma



estrada de ferro no Estado do Rio de Janeiro, para a qual firmou parceria com uma empresa francesa (Decreto n. 8.673, de 12 de abril de 1911; Decreto n. 8.831, de 10 de julho de 1911), bem como outra no Estado de São Paulo (Decreto n. 9.003, de 4 de outubro de 1911), em parceria com investidores brasileiros²⁰. Foi fundada uma empresa específica na capital, para levar avante a concessão dos negócios, envolvendo figuras de importância regional. Seu presidente, Manuel Tomás de Carvalho Brito, “mesclava com sucesso as carreiras de político, tecnocrata e empresário”, tendo ocupado diversos cargos eletivos e administrativos no estado de Minas Gerais (Eakin, 2001, p. 84)²¹.

Um significativo detalhe sugere que o telefone permaneceria, ainda sob a nova arrendatária, em segundo plano: a empresa formada para gerenciar os serviços arrendados passou a se chamar “Empresa de Eletricidade e Viação Urbana de Minas Gerais” (Barreto, 1950, p. 194). Sem menção ao serviço telefônico, portanto.

Conclusão: fios a perseguir

Este trabalho é parte de uma pesquisa em desenvolvimento, visando compreender o uso social dos artefatos tecnológicos pela sociedade mineira no início do século XX. O objetivo é perceber como se deu a recepção e utilização dessas tecnologias desenvolvidas em outros lugares e culturas, e qual o significado que tais objetos adquiriram em Minas Gerais. Neste artigo foi abordado o processo de implantação do telefone e seu funcionamento na nova capital do Estado, em seus primeiros anos. Embora ainda incipiente, a pesquisa permite delinear algumas conclusões e revela fios a desenrolar.

²⁰ José Mattoso Sampaio Corrêa representa bem o tipo de personagem que Eakin afirma ser típico do capitalismo brasileiro, transitando entre diferentes espaços da esfera pública (Eakin, 2001, p. 19): engenheiro civil, lente da Escola Polytechnica e professor do Curso de Engenharia Civil, membro do Club de Engenharia, secretário do Instituto Polytechnico Brasileiro (*Almanack Laemmert*, 1911, p. 197 ss.). Agradeço à professora doutora Rita Almico a indicação dessas informações.

²¹ Deputado estadual, deputado federal, senador estadual, secretário de Finanças, secretário do Interior e da Justiça; proprietário da Companhia Fiação e Tecelagem de Minas Gerais (Eakin, 2001, p. 84).



O telefone, na então Cidade de Minas, foi implantado por uma administração que detinha amplos poderes sobre o ambiente urbano, o qual se constituía por ato e força de decisões políticas. O Estado chamou a si a gestão do sistema, contrariando as práticas adotadas para o funcionamento do telefone em outras cidades mineiras, incluindo a antiga capital, Ouro Preto, e mesmo o difuso discurso liberal alardeado pelas elites políticas e econômicas regionais. Essa característica peculiar do sistema belorizontino ajuda a explicar a evidente tensão entre o objetivo original, de atendimento às instâncias administrativas da cidade, e as dificuldades geradas pela ampliação do sistema visando atender demandas particulares, que se manifesta nas precárias condições de funcionamento e no relativamente baixo número de usuários particulares do sistema em seus primeiros anos de funcionamento.

Há outras questões a perseguir, como a análise das questões orçamentárias e a busca por outros documentos que iluminem o lugar do serviço telefônico dentro do conjunto da burocracia estatal. A ampliação do recorte temporal para o período de administração privada do sistema ajudará a compreender o uso social do telefone pelos habitantes da cidade. Isso demandará a busca, em novos acervos documentais, pelos vestígios da atuação da empresa concessionária em Belo Horizonte.

Enfim, a pesquisa permite perceber que o difundido discurso do telefone como “sinal visível de civilização”, cuja existência e cujo uso contribuem para o caráter moderno da cidade, ao ser confrontado com informações do cotidiano, aponta para uma inserção tímida desse artefato no cotidiano da nova capital mineira. Ao menos em seus primeiros anos.

Fontes documentais

Relatórios de prefeitos ao Conselho Deliberativo: 1899-1912

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Mensagem ao Conselho Deliberativo da Cidade de Minas*. Apresentada em 19 de setembro de 1900 pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro. Cidade de Minas: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1900.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Bernardo Pinto Monteiro*. 12 de setembro de 1899-31 de agosto de 1902. Belo Horizonte: Imprensa Oficial de Minas Gerais, 1902. Disponível em <<http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/comunidade.do?evento=portlet&pIdPlc=ecpTaxo>>

nomiaMenuPortal&app=fundacaocultura&tax=6762&lang=pt_BR&pg=5520&taxp=0&/pbh/contents.do?evento=conteudo&lang=&idConteudo=24192&chPlc=24192>. Acesso em 20/4/2017.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo da Cidade de Belo Horizonte pelo Prefeito Francisco Bressane de Azevedo em 16 de setembro de 1903*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial de Minas Gerais, 1903.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo da Cidade de Belo Horizonte pelo Prefeito Francisco Bressane de Azevedo em setembro de 1905*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial de Minas Gerais, 1905.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado aos Srs. Membros do Conselho Deliberativo pelo Prefeito Interino Dr. Antonio Carlos Ribeiro de Andrada*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1905.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo da Cidade de Belo Horizonte pelo Prefeito Interino Dr. Antonio Carlos Ribeiro de Andrada em setembro de 1906*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial de Minas Gerais, 1906.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamim Jacob em 23 de setembro de 1907*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1907.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamim Jacob em 16 de setembro de 1908*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1908.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Benjamin Brandão em janeiro de 1910*, dispõe sobre assumptos referentes ao ano decorrido de agosto de 1908 a setembro de 1909. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1910.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo com o projeto de orçamento para 1911 pelo Prefeito Dr. Olyntho Meirelles em novembro de 1910*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1910.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado ao Conselho Deliberativo pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles em 16 de setembro de 1911*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1911.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Relatório apresentado aos Membros do Conselho Deliberativo da Capital pelo Prefeito Dr. Olyntho Deodato dos Reis Meirelles em setembro de 1912*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1912.

Coleção de leis do Conselho Deliberativo de Belo Horizonte: 1900-1914

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Colleção de Leis do Conselho Deliberativo de Belo Horizonte*. De fevereiro a dezembro de 1912: ns. 54 a 62. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas, 1912.

IMPrensa Oficial (Minas Gerais). *Colleção de Leis do Conselho Deliberativo de Belo*

- Horizonte* – 1913: ns. 63 a 72. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas, 1913.
- IMPRESA Oficial (Minas Gerais). *Collecção de Leis do Conselho Deliberativo de Bello Horizonte*. De 1900 a 1911: ns. 1 a 53. Portaria n. 60. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas, 1922.
- PREFEITURA de Bello Horizonte. *Leis*. De ns. 73 a 85. Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas, 1926.

Outros documentos

- A CAPITAL*. 1913. Biblioteca Universitária (UFMG). Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/4/2017.
- ACTUALIDADE*. 1906. Biblioteca Universitária (UFMG). Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/4/2017.
- AEROPLANO*. 1913. Biblioteca Universitária (UFMG). Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/04/2017.
- ALMANACK Laemmert: Administrativo, Mercantil e Industrial*. Rio de Janeiro, 1911. Biblioteca Nacional. Disponível em <<http://memoria.bn.br/hdb/periodico.aspx>>. Acesso em 20/4/2017.
- ARQUIVO Público (Belo Horizonte). Faturas de compras de aparelhos e acessórios para telefonia. Rio de Janeiro, de 18/03/1896 a 30/03/1897. Notação AI.01.02.02 – 139. Arquivo Público da Cidade de Belo Horizonte.
- ARQUIVO Público (Belo Horizonte). Pasta 54(B) – Telefone. Arquivo Público da Cidade de Belo Horizonte.
- ARQUIVO Público Mineiro. Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas. Disponível em <<http://comissaoconstrutora.pbh.gov.br/>>. Acesso em 20/4/2017.
- BIBLIOTECA Universitária (UFMG). *Actualidade*, 1906. Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/4/2017.
- BIBLIOTECA Universitária (UFMG). *A Capital*, 1913. Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/4/2017.
- BIBLIOTECA Universitária (UFMG). *Aeroplano*, 1913. Acervo Coleção Linhares Digital – UFMG. Disponível em <<http://linhares.eci.ufmg.br/index.php?status=3>>. Acesso em 20/4/2017.
- BRASIL. Decreto n. 8.673 – de 12 de abril de 1911. Autoriza a transferência, ao engenheiro José Mattoso Sampaio Corrêa ou à companhia que organizar, do contrato para a construção e arrendamento do prolongamento da Estrada de Ferro de Maricá,

de Nilo Peçanha a Iguaba Grande. Senado Federal, Secretaria de Informação Legislativa. Disponível em <<http://legis.senado.gov.br/legislacao/ListaTextoIntegral.action?id=43002>>. Acesso em 20/4/2017.

BRASIL. Decreto n. 8.831 – de 10 de julho de 1911. Concede autorização à Compagnie Générale de Chemins de Fer des Etats Unis du Brésil para funcionar na República. Senado Federal, Secretaria de Informação Legislativa. Disponível em <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1910-1919/decreto-8831-10-julho-1911-525575-publicacaooriginal-1-pe.html>>. Acesso em 20/4/2017.

BRASIL. Decreto n. 9.003 – de 4 de outubro de 1911. Transfere a Paulo Affonso Orozimbo de Azevedo, Dr. José Mattoso Sampaio Corrêa e Henrique Palm, ou à firma, companhia ou empresa que os mesmos organizarem, a concessão feita a Paulo Orozimbo de Azevedo para construção de uma estrada de ferro colonial. Senado Federal, Secretaria de Informação Legislativa. Disponível em <<http://legis.senado.gov.br/legislacao/ListaTextoIntegral.action?id=37964&norma=53673>>. Acesso em 20/4/2017.

CONGRESSO dos EUA. Reconhecimento do registro do telefone por Antonio Meucci. 11 jun. 2002. Disponível em <<https://www.congress.gov/bill/107th-congress/house-resolution/269/text>>. Acesso em 28/10/2017.

IMPRENSA Oficial (Minas Gerais). *Collecção das Leis e Decretos do Estado de Minas Gerais, 1898*. Cidade de Minas: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1899.

IMPRENSA Oficial (Minas Gerais). *Collecção das Leis e Decretos do Estado de Minas Gerais, 1899*. Cidade de Minas: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1900.

O PHAROL, 1883. Setor de Memória da Biblioteca Municipal Murilo Mendes. Juiz de Fora (MG).

PREFEITURA de Belo Horizonte. Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas. Disponível em <<http://comissaoconstrutora.pbh.gov.br/>>. Acesso em 20/4/2017.

SENNA, Nelson Coelho de. *Anuario Historico-Chorographico de Minas Geraes*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1906, 1907, 1909, 1911, 1913, 1918.

Referências bibliográficas

BARRETO, Abílio. *Resumo histórico de Belo Horizonte (1701-1947)*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1950.

BARRETO, Abílio. *Belo Horizonte: memória histórica e descritiva – história média*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro/Prefeitura de Belo Horizonte, 1995.

BERTHOLD, Victor Maximilian. *History of the telephone and telegraph in Brazil, 1851-1921*. New York: American Telephone and Telegraph Company, 1922 (reimpressões da coleção da Universidade de Michigan).

CASSON, Herbert N. *The history of the telephone*. New York: Cosimo Classics, 2006 (1910).



- DROPS. Disponível em <https://en.wikipedia.org/wiki/Drop_%28telecomunicação%29>. Acesso em 20/4/2017.
- DULCI, Otávio Soares. *Política e recuperação econômica em Minas Gerais*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.
- DUTRA, Eliana de Freitas (org.). *Belo Horizonte: horizontes históricos*. Belo Horizonte: C/Arte, 1996.
- EAKIN, Marshall C. *Tropical capitalism: the industrialization of Belo Horizonte, Brazil*. New York: Palgrave, 2001.
- EDGERTON, David. *The shock of the old: technology and global history since 1900*. London: Profile Books, 2008.
- FISCHER, Claude S. *America calling: a social history of the telephone to 1940*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- FUNDAÇÃO Telefônica. *Tão longe, tão perto: as telecomunicações e a sociedade*. São Paulo: FAAP – Fundação Armando Álvares Penteado, 2010.
- GOODWIN JR., James William. *Cidades de papel: imprensa, progresso e tradição*. Diamantina e Juiz de Fora, MG (1884-1914). Belo Horizonte: Fino Traço, 2015.
- JULIÃO, Letícia. Belo Horizonte: itinerários da cidade moderna (1891-1920). In: DUTRA, Eliana (org.). *Belo Horizonte: horizontes históricos*. Belo Horizonte: C/Arte, 1996, p. 49-118.
- LIMA, Bárbara Braga Penido. *Affonso Penna e os repertórios do engrandecimento mineiro (1874-1906)*. Belo Horizonte: CEFET-MG, 2016 (Dissertação de Mestrado em Educação Tecnológica).
- MARTINS FILHO, Amílcar Vianna (org.). *Novo dicionário biográfico de Minas Gerais: 300 anos de história*. Belo Horizonte: Instituto Cultural Amílcar Martins, 2013.
- MARVIN, Carolyn. *When old technologies were new: thinking about electric communication in the late nineteenth century*. Oxford: Oxford University Press, 1988.
- MELLO, Ciro Flávio Bandeira de. *A noiva do trabalho – uma capital para a República*. In: DUTRA, Eliana (org.). *Belo Horizonte: horizontes históricos*. Belo Horizonte: C/Arte, 1996, p. 11-47.
- MILLER, Daniel. *Trecos, troços e coisas*. Estudos antropológicos sobre a cultura material. Rio de Janeiro: Zahar, 2013.
- PAULA, João Antônio de. *Raízes da modernidade em Minas Gerais*. Belo Horizonte: Autêntica, 2000 (Coleção Historial).
- PENNA, Octavio. *Notas cronológicas de Belo Horizonte*. Introdução de Berenice Martins Guimarães. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1997.
- RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. Transferências, empréstimos e traduções na formação do urbanismo no Brasil. In: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; PECHMAN, Robert Moses (org.). *Cidade, povo e nação: gênese do urbanismo moderno*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996, p. 15-21.
- SALGUEIRO, Heliana Angotti. *Engenheiro Aarão Reis: o progresso como missão*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1997.



SMIL, Vaclav. *Creating the twentieth century: technical innovations of 1867-1914 and their lasting impact*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

UEDA, Vanda. *Inovação tecnológica e espaço urbano: a implantação da Companhia Telefônica Melhoramento e Resistência em Pelotas, RS*. Florianópolis: Departamento de Geografia, Universidade Federal de Santa Catarina, 1998 (Dissertação de Mestrado em Geografia).

VARIA Historia. Belo Horizonte – cem anos em cem. Belo Horizonte, FAFICH-UFMG, n. 18, nov. 1997.

VEIGA, José Pedro Xavier da. *Efemérides mineiras, 1664-1897*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1998, 2 v.

breve panorama da trajetória do instituto nacional do mate: alguns apontamentos sobre erva-mate e economia nacional*

brief overview of the trajectory the yerba mate national institute: some notes on the yerba mate and the national economy

José Antonio Fernandes**

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil

RESUMO

No presente texto, através de revisão bibliográfica e fontes primárias, desejamos tratar sobre o mercado ervateiro, inserindo-o nas lógicas econômicas nacional e internacional, no que diz respeito ao mercado interno e às exportações, focando especialmente em suas relações com a Argentina, principal comprador de erva-mate brasileira, mas também com o Chile e o Uruguai. Faremos algumas considerações sobre a busca por expansão de mercados, que inclui, sobretudo, a América do Norte e a Europa. Atentamos, por fim, de forma ensaística para a compreensão das estruturas e conjunturas políticas envolvendo as ações do Instituto Nacional do Mate (INM), as políticas econômicas nacionais e a busca pela industrialização do produto. Nesse sentido, a fim traçar um limite para este texto, convém-nos focar o estudo na produção e comércio do mate no período de vida do instituto (1938-1967).

Palavras-chave: Erva-mate. Economia ervateira. Economia brasileira. Instituto Nacional do Mate. Processo de industrialização.

ABSTRACT

In the present text, through a bibliographical review and primary sources, we wish to deal with the Brazilian market, inserting it into the national and international economic logic, with regard to the domestic market and exports, focusing especially on its relations with Argentina, largest consumer of Brazilian yerba mate, but also with Chile and Uruguay. We will make some considerations about the quest for market expansion, which includes, above all, North America and Europe. Finally, an attempt made in the essay form to understand the structures and political conjunctures involving the actions of the yerba mate National Institute (Instituto Nacional do Mate – INM), national economic policies and the search for the industrialization of the product. In this sense, in order to draw a limit to this text, it is convenient to focus the study on the production and trade of yerba mate during the life of the INM (1938-1967).

Keywords: Yerba mate. Yerba mate economy. Brazilian economy. Instituto Nacional do Mate. Industrialization process.

* A pesquisa que originou este texto contou com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

Submetido: 1º de fevereiro de 2017; aceito: 2 de janeiro de 2018.

** Doutorando em História pelo Programa de Pós-Graduação em História Econômica da Universidade de São Paulo. Mestre em História pela Universidade Federal da Grande Dourados. Professor da Rede Estadual de Santa Catarina. *E-mail:* jose_jaf@hotmail.com

Introdução

A erva-mate foi muito importante para a formação de quatro estados brasileiros (Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso¹) e ela já teve uma parcela significativa nas exportações brasileiras, chegando a representar 3,7% do valor das exportações nacionais em 1908². Sendo produto de extração, ensaiou em alguns momentos o plantio, inclusive havendo alguns campos experimentais em Santa Catarina, no Paraná e no Rio Grande do Sul, mas não alcançou nada de tão representativo. Desde tempos coloniais usaram-se técnicas rudimentares, que sofreram mudanças e melhorias ao longo dos séculos, mas ainda assim conservaram algumas de suas características que, em meados do século XX, autores envolvidos com o tema de sua cultura reconheciam ser atrasadas³.

Nessa produção dividiam-se as funções entre os que trabalhavam (indígenas, paraguaios e caboclos, dependendo do estado) e os que coordenavam (que poderia incluir o dono, arrendatário ou posseiro da terra ou não), depois os que intermediavam o comércio e finalmente os que exportavam (cf. Fernandes, 2017). Isso porque quase tudo que se produzia tinha como destino o mercado externo, que se resumia, sobretudo, à Argentina, ao Uruguai e ao Chile desde meados do século XIX.

Esses três países formavam os chamados *mercados tradicionais* da erva-mate brasileira e foram eles que fizeram nossa economia ervateira viver seus *anos dourados*, com o fortalecimento do *parque moageiro* do Paraná e de Santa Catarina, além do início da extração ervateira no antigo sul de Mato Grosso por Thomaz Laranjeira, no fim do século XIX, e do

¹ Houve alguma exploração no oeste de São Paulo, na região fronteira com o Mato Grosso, mas isso se deu especialmente a partir da década de 1940, não representando muito em comparação com os demais estados, sendo quase irrisório diante de uma economia estadual que viveu durante muito tempo baseada na produção de café. A título de exemplo, dados mostram uma exportação de erva-mate do estado em 1944 na quantia de 24 toneladas (Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 100).

² *Anuário estatístico do Brasil*, Rio de Janeiro: IBGE, ano V, 1939-1940, p. 1.379-1.380.

³ Exemplo dos “soques”, tipos considerados inferiores (anti-higiênicos) de engenhos de mate, existentes em grande quantidade no Rio Grande do Sul, foram amplamente combatidos pelo INM, que buscava uniformização dos tipos industriais produzidos.

empreendimento por ele iniciado que ficaria conhecido como Companhia Mate Laranjeira (cf. Fernandes, 2017). O Rio Grande do Sul teve o auge de sua exportação (em volume e valores) no século XIX, especialmente nas décadas de 1850 e 1860, com influência direta da Guerra do Paraguai (Rosa, 2015, p. 73-76), situação que foi se alterando até a década de 1930, quando passou a não fazer mais regularmente, concentrando-se, sobretudo, em seu mercado estadual, passando a absorver o que produzia e em diversos momentos comprando de outros estados (cf. Zarth, 1997; também Gerhardt, 2013).

Entre altos e baixos, a boa fase, sobretudo para os *industriais*, duraria até a década de 1930, a partir de quando a erva-mate passou a viver uma situação de crise não em termos de produção (pelo contrário, havendo superprodução), mas, sim, de preços e de mercados – especialmente com a Argentina, que passou a usufruir dos resultados dos ervais plantados em Missões. Isso pode ser percebido tendo em vista que depois dessa década se acentuou uma tendência à queda no valor das exportações que eram então pagas em libras: enquanto o valor médio pago pela tonelada fora de £ 29,9 na década de 1910, na de 1930 se reduziu a £ 12,2. A queda não foi tão significativa em termos de quantidade média exportada: 69.116 toneladas na década de 1910 contra 68.395 toneladas na década de 1930⁴.

É nesse contexto de crise que surgiu o Instituto Nacional do Mate (INM)⁵, em 1938, no início do Estado Novo de Getúlio Vargas, na fase de maior intervencionismo estatal na economia brasileira. Ele aparecia como uma resposta aos pedidos de industriais (beneficiadores) ervateiros por ação oficial, o que acabou gerando atritos com produtores de cancheada⁶ e com o nascente movimento cooperativo ervateiro.

Com as pesquisas que vimos desenvolvendo sobre o tema⁷, é possível até aqui identificar que havia, por parte do INM, uma busca pela

⁴ *Anuário estatístico do Brasil*, Rio de Janeiro: IBGE, ano V, 1939-1940, p. 1.375.

⁵ Os documentos do Instituto Nacional do Mate (atas, contratos, relatórios, legislação etc.) estão em grande quantidade digitalizados e disponíveis no Centro de Documentação Regional da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD).

⁶ Erva-mate semipreparada, antes de ser beneficiada, mas que já serve para o consumo em alguns formatos (chimarrão ou tereré, por exemplo), caracterizada, no entanto, como “matéria-prima” por alguns autores (Linhares, 1969) e presidentes do INM.

⁷ Referimo-nos a nossa pesquisa de doutorado em andamento no momento de produção deste texto.

transformação da produção ervateira cada vez mais em *produção industrial*. Isso fica visível quando temos em mente os documentos do instituto. O que não agradava aos industriais brasileiros era a paulatina transformação da Argentina, principal comprador do nosso mate, em produtor e industrial também (pelo menos desde a década de 1930) – o que acabou alterando o tipo de erva-mate que seguia para lá, que de *beneficiada* (industrializada) foi passando a ser *cancheada*. E mesmo essa venda de cancheada para a Argentina só sobreviveu porque havia uma preferência pelas misturas com tipos de erva-mate brasileira produzidas no Paraná e, sobretudo, em Mato Grosso, o que, por sua vez, explicaria em parte a queda dos valores conseguidos com as exportações, já que os preços da cancheada eram bem menores que os pagos pela erva-mate *beneficiada*. Mas isso não é tudo, pois a Argentina já era autossuficiente no produto, podendo, por meio de propaganda ou adaptação de gostos, introduzir a sua produção nacional de cancheada; ainda assim continuou comprando a erva-mate brasileira, devendo somar-se a isso, então, também questões diplomáticas, tendo a ver com a compra de trigo argentino por parte do Brasil – produto que foi incluído nas negociações dos Tratados Comerciais Brasil-Argentina de 1933, 1935 e 1953 (Reckziegel, 2005, entre outras, p. 4-6; podem ser encontradas informações também nos relatórios dos presidentes do INM, especialmente a partir de 1952).

Já o Uruguai e o Chile continuaram comprando erva-mate industrializada durante todo o tempo de vida do INM (1938-1967) (cf. Costa, 1995) – embora no caso uruguaio tenha havido certo processo de industrialização interna também, criando lá, a partir da década de 1940, um mercado para cancheadas brasileira, argentina e também paraguaia⁸.

Em todo caso, pode-se perceber, através da documentação do instituto, que mudanças foram ocorrendo nos domínios da produção em todos os estados ervateiros do Brasil, com uma inversão paulatina nos tipos exportados, que era predominantemente de erva-mate *beneficiada* e que passou a sofrer cada vez mais com a concorrência da *cancheada*. Mostra disso é que no Paraná, principal estado produtor, a exportação

⁸ Sobre isso há uma ampla discussão nos relatórios de presidentes do INM, inclusive nas atas da Junta Deliberativa e da Diretoria, em que aparecem menções às negociações para limitar essa industrialização uruguaia.

de mate *beneficiado* vinha cedendo lugar, já desde o fim do século XIX, ao mate *cancheado* desse estado e também ao mate *cancheado* do antigo sul de Mato Grosso, que foram ganhando espaço e importância a partir de então (Fernandes, 2017).

1. Industrialização do mate: experimentos e reformulações do tradicional

O INM tentou desenvolver a industrialização ervateira brasileira, criando tipos e subtipos, promovendo pesquisas e o uso de extratos da planta, criando padronizações e produtos a serem inseridos nos “mercados velhos” e nos novos a serem conquistados. Nesse sentido, pensemos em alguns formatos em que a erva-mate era conhecida e como foi apresentada ao público, especialmente aos novos mercados.

Sendo assim, podemos dizer que a erva-mate é lembrada frequentemente em sua forma mais tradicional: o *chimarrão*. Trata-se de um tipo de mate quente consumido por meio de uma cuia e uma bombilha. Mas nos estados mais quentes do Brasil, como o antigo sul de Mato Grosso (hoje Mato Grosso do Sul), ela foi adotada pelos índios e depois pelos não índios (que aprenderam com os índios) no formato *tereré*, tipo de mate gelado tomado com equipamentos semelhantes aos do chimarrão, mas aceitando tipos menos elaborados e com peneiração mais grossa.

Nesse cenário de industrialização, o tipo *solúvel* ocupou o instituto por vários anos e continuou aparecendo, após o fim de suas atividades, em relatório do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal (1975). O mate solúvel, subproduto concentrado destinado a ser consumido como chá, foi muito considerado na esperança de ampliação dos mercados, sobretudo pela resistência que havia ao consumo do mate em formato chimarrão, na Europa e nos Estados Unidos. De mate solúvel existiram, ao longo do século XX, fábricas nos quatro principais estados produtores de erva-mate (Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso).

Exemplo disso é a Matex, fábrica instalada em 1961, em Ponta Porã, sul de Mato Grosso, pela Federação das Cooperativas de Mate Amambai (COPEMA), com estudos da firma Equiplan, tendo sido imaginada e construída pela firma suíça Luwa do Brasil. Na Matex foram investidas

altas quantias de capital (Cr\$ 200 milhões⁹), tendo capacidade para oferecer ao mercado grande quantidade do subproduto, operando com três conjuntos de geradores e uma caldeira a vapor, e possuindo ainda um silo elevado com capacidade para 750 sacos de 60 quilos e processo de armazenamento mecanizado, “com a erva solta circulando por conduto controlado da base”, o que inicialmente a programava para ter capacidade de 1.200 quilos diários de produto pronto. Para sua manutenção, possuía esquema de contribuição das cooperativas filiadas (com 10% de sua produção) (Figueiredo, 1967, p. 371). Havia inclusive uma ideia, por parte da Federação, de fabricar *refrigerante engarrafado*, a fim de “competir com os refrigerantes atuais” (Figueiredo, 1967, p. 373). Apesar dessas condições e fazendo uso de propaganda intensa, começando a fabricar mate solúvel em 1962, a partir do tipo cancheado MB1, o empreendimento acabou não dando o retorno esperado; devido à falta de mercado até 1967, ano do texto de Figueiredo e quando o INM é extinto, a Matex estava trabalhando anualmente apenas uns três meses ao ano, acarretando inúmeros problemas, “como o da renovação constante de mão-de-obra” e o acúmulo de estoques (1967, p. 372).

Mas a erva-mate foi também, ao longo da existência do INM e depois dele, objeto de outros experimentos e usos diversos. Alguns empresários já vinham tentando a fabricação de mate em forma de *refrigerante gaseificado* na década de 1950. A título de exemplo, esse é o caso da Cervejaria Corumbaense, de Corumbá, antigo sul de Mato Grosso, que fabricava um refrigerante à base de mate denominado “Mate Chimarrão”¹⁰, que, segundo dizia o instituto, era “o que de melhor se conseguiu fazer até hoje [1956], no gênero, não só pelo seu agradável sabor, como pela sua magnífica apresentação”¹¹.

No mesmo sentido, surgiu e se fixou o *chá tostado* ou *mate queimado* – nesse caso, este é comercializado até os dias atuais (2017), entre outras, com a marca Matte Leão. Esses tipos ganharam ao longo dos anos suas versões misturadas, como o mate com leite, que pode ser consumido

⁹ Recurso que foi “arrecadado com as sobras das altas dos preços em virtude da elevação do dólar (uso de retôrno)”, e os sócios da COPEMA destinavam tal retorno à construção da fábrica (Figueiredo, 1967, p. 371).

¹⁰ O nome foi contestado pelo INM, pois não tinha nada a ver com o tipo *chimarrão* a que nos referimos nos parágrafos anteriores deste texto.

¹¹ Instituto Nacional do Mate, *Ata da 22ª sessão ordinária da Diretoria*, 27 de fevereiro de 1956.

em alguns lugares, como nas franquias Casa do Pão de Queijo ou Rei do Mate, por exemplo. Dessas misturas também se acha com canela, pêssego, limão, entre outras. Em termos amplos, ao lado do chimarrão consumido principalmente no Rio Grande do Sul, o *chá tostado* é hoje o tipo mais popular de consumo de erva-mate.

Ainda sobre o *chá tostado*, há décadas os tipos gelados podem ser consumidos nas praias do Rio de Janeiro (e em outras), em quiosques, e comprados de vendedores ambulantes, como podemos encontrar em diversos documentos sobre a erva-mate. Daí surgindo ainda bebidas de mate, como uma marca recente (2017) do grupo Viton 44, chamada Matte Viton – que patrocina times e atletas cariocas.

Além dos produtos propriamente, existem as substâncias extraídas do mate, como a “mateína” (uma espécie de cafeína), que há tempos vem sendo cobiçada por algumas grandes companhias, como a Coca-Cola, que por sinal comprou a marca Matte Leão. Generoso Ponce Filho, presidente do INM, citou, no relatório de março de 1947, indústrias que extraíam substâncias químicas do mate, como a referida mateína, a clorofila, a teobromina, a vitamina K, o carvão ativo, entre outras¹². E hoje em dia temos também empresas que usam erva-mate para fabricar cosméticos (*shampoos*, cremes etc.), xaropes para fins farmacêuticos e bebidas alcoólicas (artesanais ou não), como licores de erva-mate. Especificamente sobre cosméticos, um exemplo é o da empresa Natura, com os produtos da série Ekos, que incluem sabonete, colônia, *shampoo* e creme de barbear à base de mate.

Por último, é interessante dizer que, ao longo dos séculos XIX e XX, muitos estudos foram feitos, incluídos em ações de propaganda, em que se buscava mostrar que o mate tem propriedades medicinais ou no mínimo ações ativas no organismo, servindo, por exemplo, como diurético e organizador da flora intestinal. Aliás, em relação à Alemanha (na unificada e na Ocidental depois da Segunda Guerra), um dos novos mercados que eram pretendidos pelo INM, o mate era conhecido mais como botica do que como sobremesa, vendido em *Reformhäuser* (lojas de produtos dietéticos)¹³.

¹² Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, mar. 1947, p. 15.

¹³ Instituto Nacional do Mate, 32^a sessão ordinária da Diretoria, 28 de junho de 1962.

2. A economia brasileira e o INM

Como vimos, o INM surgiu com Getúlio Vargas e o Estado Novo, em 1938, e teve suas atividades encerradas em 1967, em pleno Regime Militar. O Brasil em 1938 já havia iniciado um processo de transformações profundas em sua economia, motivadas pela Primeira Guerra Mundial, mas depois, sobretudo, pela crise mundial iniciada em 1929 e pela Revolução de 1930 em nosso país. Tivemos então o momento de “substituição de importações”, em que ocorreu um crescimento do parque industrial e uma intensa ação do Estado nesse sentido (Cohn, 1978, p. 296). Além disso, após a Primeira Guerra, temos o momento de emergência dos Estados Unidos “como centro econômico dominante na constelação da qual faz parte o Brasil, tanto no que concerne ao volume de investimentos feitos no país, quanto na área das trocas internacionais” (Cohn, 1978, p. 297-298). Claro que o país não se alinhará de imediato aos norte-americanos, quando, mesmo com as crescentes tensões mundiais da década de 1930, mantinha uma postura neutra (equidistante), havendo espaço para acordos comerciais também com a Alemanha nazista, só se definindo a partir da década de 1940, já com o acirramento dos conflitos bélicos da Segunda Guerra (cf. Moura, 1980).

Até o ano de 1967, vemos um longo caminho pelo qual a economia brasileira percorreu com seus altos e baixos. Ocorreram notáveis avanços na industrialização nacional, não sem sacrifícios, com inversões de capital estrangeiro em menor ou maior intensidade de acordo com os governos que se sucederam; período em que, apesar das conquistas trabalhistas, contou com grandes desníveis em termos sociais e econômicos, que afetaram a qualidade de vida e o poder de consumo da população assalariada, sem qualquer outra forma de remuneração, seja da cidade ou do campo.

Tomemos os pontos acima referidos, a fim de analisarmos de que forma todo esse trajeto da economia brasileira também afetou a economia ervateira e é isso que precisamos focar nas próximas linhas, ainda que, valendo o lembrete, muita coisa ainda esteja em processo de pesquisa e não pretendamos aqui uma análise profunda e definitiva de cada um deles.

Entendemos então que industrialização seja um processo,

um conjunto de mudanças, dotado de uma certa continuidade e de um



sentido. Se sentido é dado pela transformação global de um sistema econômico-social de base não industrial (no caso brasileiro: de base agrária-exportadora). (Cohn, 1978, p. 283)

Embora não entendamos esse “sentido” (que poderíamos chamar de formação, evolução ou coisa que o valha) de forma linear, havendo também retrocessos, resultado de políticas ineficazes e mesmo reacionárias dos governos brasileiros. Sendo assim, em relação à industrialização brasileira e seus sacrifícios, temos em mente que a economia nacional passou por um momento de intenso intervencionismo e centralização, durante os governos de Vargas (1930-1945, 1951-1954) e especialmente durante o Estado Novo (1937-1945). Centralização que tem como alguns de seus pontos marcantes a reforma do Ministério da Agricultura e a criação do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio (ao qual o INM era subordinado antes de passar ao Ministério da Agricultura), mostrando uma preocupação intensa com a racionalização no nível administrativo, além dos órgãos criados “para dar maior amplitude e flexibilidade à ação oficial”, entendendo que os esforços que



teriam grande incremento no período posterior a 1937, implicavam em reforçar a instituição de uma economia capitalista diferenciada no país, e, por essa via, as suas bases de execução e de sustentação políticas seriam recrutadas cada vez mais nitidamente nos centros urbanos. (Cohn, 1978, p. 299)



Ao menos de forma aparente, houve por parte das pessoas que estiveram ligadas à fundação do INM um ideal de nacionalismo, de sacrifício “em prol da Nação”. É assim que na sessão de instalação do instituto, em 20 de julho de 1938, seu presidente Diniz Júnior disse que este iria “constituir o primeiro ente autárquico do Estado Novo”; “o primeiro órgão creado sob os moldes corporativos”, como diria na mesma reunião Artur Torres Filho, membro do Conselho Federal de Comércio Exterior, agora representante dos produtores de Santa Catarina, completando que esperava que o INM harmonizasse “as classes e os interesses, para que o Brasil se beneficie e consiga *fazer da indústria ervateira um dos esteios da expansão, da riqueza, da cultura do Brasil*”¹⁴. Significativa foi a manifestação

¹⁴ Instituto Nacional do Mate, *Ata da sessão de instalação do INM*, 20 de julho de 1938, p. 1, 4, grifo nosso.



nessa mesma reunião feita por Generoso Ponce Filho, à época delegado do governo de Mato Grosso, que disse que, a princípio, combateu a criação do INM,

porque os problemas dos produtores [de cancheada de seu estado] não estavam de acordo com ele. Parecia que a situação dos produtores mato-grossenses dentro do órgão a ser criado, viria a ser, tão sómente, a de contribuintes imediatos, sem que, por maior amplitude que o Instituto imprimisse a propaganda no exterior, Mato Grosso auferisse benefícios, uma vez que era tão somente produtor de cancheada, que por sua natureza, não carece de ser objeto de propaganda para sua colocação no exterior. Portanto, criado que foi, pelo Governo da Republica, o Instituto Nacional do Mate, tendo tido a honra de ser convidado, pelo senhor Interventor de Mato Grosso [Júlio Müller], relutei a princípio, em aceitar a honrosa incumbência. Aceitei-a, entretanto, porque S. Excia. colocou a questão no seguinte pé: *O Instituto hoje é lei; temos de obedecer-la*¹⁵.

Ponce Filho parece demonstrar uma atitude passiva diante das políticas federais. Seria essa uma posição assumida por Mato Grosso diante do Estado Novo e da existência do INM? Disse ele ainda que “creou-se para defesa do produto brasileiro. Vamos, portanto, para o Instituto com grande espírito de brasilidade, confiantes na justiça dos nossos companheiros, na justiça dos órgãos públicos do Brasil”, sendo-lhe prometido que “os interesses, peculiares, próprios, de cada uma das regiões brasileiras, não serão descuidados”, completando que “nós teremos, naturalmente, que trazer cada um a nossa quota de sacrifício, em benefício comum do Brasil”¹⁶.

Muito significativo é ver, ainda, que o presidente Diniz Júnior, mesmo afirmando a necessidade de superar as diferenças entre os estados ervateiros, defendeu a industrialização:

O ideal seria atingirmos todos ao estagio industrial, a fase de transformação, do beneficiamento, visto que país de matéria prima vive ainda de subordinação, existência colonial, fonte de apetites dos mais fortes, dos que alcançaram,

¹⁵ Instituto Nacional do Mate, *Ata da sessão de instalação do INM*, 20 de julho de 1938, p. 5-6, grifo nosso.

¹⁶ Instituto Nacional do Mate, *Ata da sessão de instalação do INM*, 20 de julho de 1938, p. 6.

com a industrialização, a independência, a civilização ao equilíbrio e prestígio de suas forças criadoras¹⁷.

Podemos perceber aqui a visão do presidente do INM como parte das políticas nacionalistas de desenvolvimento industrial do período Vargas; da substituição das exportações de produtos primários (como consideraria Diniz Júnior o mate cancheado) pelo desenvolvimento de uma *indústria nacional*.

Já na década de 1940, especialmente no governo Dutra, quando a discussão era liberalismo *versus* controle estatal, o INM dava suas amostras, em situações, discussões e posições que seguiriam nas décadas seguintes, ao longo do seu tempo de existência, no que diz respeito, sobretudo, ao regime de preços ou de cotas de exportação. As cotas de exportação (em termos de quantidade e divisão entre os interessados) alternaram com um regime de livre-comércio do mate durante alguns momentos¹⁸, assim como o regime de preços fixos foi sustado (ou mesmo burlado por intermediários em suas relações com os produtores) em diversos momentos. Mas, para além da questão de preços fixados e das cotas, de maneira geral, há aspectos contraditórios nas posturas assumidas e com frequência o que se vê é a defesa de uma ação efetiva do instituto, com reclames da falta de poder e ação ou mesmo da perda de controle, como quando da questão envolvendo o movimento cooperativista, em que fez a Junta Deliberativa do INM o impossível para conseguir para si os poderes que usufruía a Comissão de Organização Cooperativa dos Produtores de Mate (COCPM)¹⁹, arguindo em sua defesa, em outubro de 1945, que

¹⁷ Instituto Nacional do Mate, *Ata da sessão de instalação do INM*, 20 de julho de 1938, p. 8, grifo nosso.

¹⁸ Em relação às cotas, após viagem de Gil Stein Ferreira, em inícios de 1947, representando o Ministério da Agricultura, pelos estados produtores do Rio Grande do Sul, do Paraná e de Santa Catarina, saiu ele com a impressão, que transmitiu ao ministro, da necessidade de acabar com o regime de cotas, dizendo o presidente do INM que se tratava de “opinião que se generalizara e era, já então, apoiada pelos industriais e pelas Cooperativas”; propôs então Gil Stein à Junta Deliberativa do instituto a abolição do regime de cotas e a liberação da produção, do comércio, da indústria e da exportação, o que foi aprovado nas reuniões de mar. 1947 (Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1948, p. 17).

¹⁹ Entre outros, contribuição de Cr\$ 1 por 15 quilos de erva-mate produzida no país, controle das vendas e fornecimentos por parte dos produtores cooperados, poder de negociar “qualquer operação de crédito sob a garantia de renda dessa contribuição”.



esta exercia “funções idênticas às do Instituto” e sendo os membros do INM “legítimos representantes de todas as classes”²⁰ – questão, aliás, que o instituto ganhou, tendo sido encerradas as atividades da comissão no ano seguinte.

Um exemplo da posição contraditória assumida pelos dirigentes ervateiros é que anos mais tarde o então presidente do INM, Generoso Ponce Filho, defendendo a liberdade, mostrava uma atitude na realidade bem intervencionista, ao defender também o planejamento, em que dizia caber ao instituto disciplinar os mercados externos, padronizar os tipos de erva-mate a serem vendidos, proibir a exportação de tipos inferiores, estabelecer cotas e fixar preços, pois a direção que seguia a economia

é, evidentemente, cada vez mais, no sentido da organização e do planejamento, e não no da liberdade sem peias, que teve sua época e sua utilidade, para o progresso das nações quando êste não havia atingido a escala astronômica de nossos dias e menos ainda quando as catastróficas consequências do segundo cataclisma, deixaram o mundo abalado em seus próprios alicerces, como numa grande convulsão telúrica²¹.

Em resumo, demonstra certa obviedade, afinal, foi com a finalidade de controlar que o instituto foi criado. Só que havia outra limitação, importante por sinal, que apareceu em diversos momentos nas reclamações dos presidentes: o fato de o INM não poder agir como comerciante.

Mas, ampliando novamente o campo de visão, veremos que, se a partir de 1930 o Estado nacional intervinha e assumia um caráter marcadamente nacionalista, a partir do segundo governo Vargas ocorre uma abertura maior ao capital externo, estando em jogo naquele momento duas concepções opostas sobre a industrialização e utilização de recursos do país, uma nacionalista e outra liberal,

uma reconhecendo, como é justo, a situação peculiar e toda especial da economia e das finanças do Brasil que exigem, por sua debilidade congê-

²⁰ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 5-8.

²¹ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, mar. 1948, p. 5-8.



nita e falta de reservas ponderáveis, uma regulamentação rigorosa da utilização dos parcos e de todo insuficientes recursos em divisas com que o país conta, a fim de lhes dar a mais proveitosa aplicação com vistas ao interesse geral e à conveniente estruturação da economia nacional. Em oposição a isso, encontra-se a concepção liberal, inspirada por um pensamento econômico sem nenhuma justificação no Brasil e amparada pelos interesses tanto nacionais como estrangeiros direta ou indiretamente ligados à tradicional ordem econômica dominante no país, e que julga preferível confiar na livre iniciativa privada, deixando a seu cargo, na base do livre jogo do mercado e da oscilação de preços daí derivada, a seleção das importações e a utilização das divisas disponíveis. (Prado Jr., 2004, p. 312)

O que se viu foi a vitória da segunda concepção, com a parcial liberação do câmbio através da Lei n. 1.807, de 7 de janeiro de 1953; regime que foi parcialmente modificado com a Instrução n. 70 da SUMOC, de outubro de 1953, por força da qual passaram a se realizar pela taxa oficial todas as exportações e importações, “ficando confinado o mercado de taxas livres às transações de caráter meramente financeiro – em particular a entrada e saída de capitais, bem como as remessas de juros, dividendos e outras formas de remuneração dos capitais estrangeiros” (Prado Jr., 2004, p. 310). O que constava na Instrução n. 70 foi confirmado depois pela Lei n. 2.145, de 25 de dezembro de 1953, e “se manteve em suas linhas gerais e essenciais até 1961, quando é restabelecida, praticamente em sua integridade, a liberdade cambial” (Prado Jr., 2004, p. 311). Esse novo sistema introduzido pela Instrução n. 70 “representava mais um passo no sentido do retorno à plena liberdade comercial e cambial, em substituição ao controle introduzido [...], em 1948, pelo sistema de licença prévia para importações” (Prado Jr., 2004, p. 311).

E, nesse mesmo panorama geral, vemos que nos demais governos o nacionalismo, representado pela defesa da industrialização nacional e de restrições à entrada e saída de capital estrangeiro, de um lado, e os defensores do liberalismo e das velhas formas em que se baseava a economia brasileira, na condição de país agrário-exportador de outro, também estiveram em pauta (veja-se a polêmica entre Eugênio Gudín e Roberto Simonsen em IPEA, 2010). Em menor ou maior intensidade, podemos observar esses debates e as medidas resultantes, com o pêndulo indo de um e de outro lado, no governo Dutra (1946–1951), nos governos pro-

visórios pós-suicídio de Vargas, seguindo-se uma forte abertura aos investimentos externos (e drenagem de recursos deles resultantes) a partir de Juscelino (1956-1961), Jânio (1961), voltando (ao menos enquanto durou) a um centralismo relativamente mais intenso, embora frágil, com João Goulart (1961-1964).

Tomando o período Kubitschek (1956-1961), podemos ver um investimento maciço no desenvolvimento industrial, sobretudo as indústrias de base, no que foi incluído no *Plano de Metas*. Ao mesmo tempo, a agricultura recebeu bem menos atenção – não houve uma política de modernização das atividades desenvolvidas no campo. E nesse último caso podemos incluir a cultura extrativa e seu beneficiamento, como são as atividades ervateiras.

Somado aos governos de Jânio Quadros e mesmo parte do governo de João Goulart (ao menos até 1962), esse foi “o período áureo das inversões estrangeiras estimuladas pelos excepcionais favores e vantagens que lhes são proporcionados” (Prado Jr., 2004, p. 316). Inversões de capital que na economia brasileira, de maneira geral, se dividiram entre recursos nacionais e estrangeiros durante todo o período abordado neste artigo. Especificamente em relação à erva-mate e ao INM, os investimentos feitos se restringiram aos nacionais, tendo havido uma busca constante por financiamento das safras e para a promoção da industrialização do produto, mas com muita frequência os pedidos esbarraram nas negações por parte dos órgãos financiadores (como Banco do Brasil e Caixa de Crédito Cooperativo, por exemplo), ou nos financiamentos abaixo do solicitado²². Portanto, devemos considerar antes o que não ocorreu, ou seja, podemos dizer que as inversões estrangeiras não afetaram a produção ervateira e esta sempre padeceu da falta de financiamentos e empréstimos nacionais que realmente fizessem alguma diferença.

A partir de 1964, os militares, instalando-se no poder, passaram a cooperar diretamente com os norte-americanos e abriram espaço no Brasil para uma economia liberalizante, embora, no tratamento com as massas e dissonâncias, o regime fosse de exceção. Ou, como dizia Furtado, “liberal na substância e autoritário na forma”, em que

²² Sobre isso ver, por exemplo, Oliveira (1974).

pretendia-se “desestatizar” a economia, voltar aos estímulos indiretos, controlar a inflação com instrumentos monetários, restabelecer um “clima atrativo” para o capital estrangeiro, impor uma disciplina rígida à classe assalariada, enfim tudo que era costume apresentar como normas de bom comportamento para um país latino-americano antes de 1929. (Furtado, 1968, p. 18)

Embora não pudesse prever todos os passos que trilhariam os militares, com o “milagre” e o seu período posterior, Furtado via, ao menos até o ano em que esteve envolvido na organização de dados para escrever o livro *Brasil: tempos modernos* (1968), algumas mudanças de rumo, alguns desacertos e algumas inaplicabilidades do modelo puramente liberal da economia brasileira, chegando a dizer que a “doutrina liberal foi sendo arquivada”, prevalecendo então “soluções oportunistas”, com resultados que teriam que ser caóticos (Furtado, 1968, p. 21). Se ele errou em parte, o certo é que, nesse cenário pós-golpe, o INM não sobreviveu por muito tempo.

3. O mercado brasileiro da erva-mate

Devemos agora tomar especificamente a questão do mercado interno brasileiro da erva-mate²³. A análise é complicada, se tomarmos a qualidade dos dados disponíveis, mas faz-se necessário um trabalho sistemático e amplo, havendo neste texto apenas algumas considerações a respeito²⁴.

Em relação ao consumo geral de produtos do mercado interno brasileiro, vê-se que, desde o século XIX, as transformações já estavam

²³ Pouco se fez até hoje para entender a inserção da erva-mate nesse espaço, analisando-a através das ações do INM, tendo mais uma vez que usarmos o que está à disposição e o que foi possível observar até o momento, através de nossa pesquisa em andamento.

²⁴ Há grande dificuldade para estabelecer números precisos de produção e comércio interno, o que “sempre levou os pesquisadores a estimar os totais pelas vendas realizadas, já que os dados referentes a possíveis estocagens do produto inexistem” (Figueiredo, 1967, p. 316), e em alguns casos há preferência por se usar estimativas, que por vezes mostram correspondência com os totais das vendas registrados em alguns boletins estatísticos do INM. Por esses motivos, fazemos ressalvas aos dados que utilizamos neste texto, optando primeiramente pelos dados do instituto, adotando outros quando não houver registros por parte deste.

ocorrendo, com crescimento populacional e elevação do padrão de vida, especialmente com a libertação dos escravos, que em tese passariam a ser consumidores, e a afluência de imigrantes, que, além de contribuições para o desenvolvimento nacional (embora ao custo da marginalização de alguns grupos, como negros e mestiços, além dos indígenas), se tornaram consumidores especialmente em épocas de altas na economia, como as do café, que fez em alguns momentos abolir “quase inteiramente o sistema de permitir aos trabalhadores das fazendas cultivarem gêneros de consumo (feijão, arroz, milho...)” (Prado Jr., 2004, p. 290, nota 102).

O processo já iniciado de transformações da economia nacional, naquele momento e até a década de 1930, era baseado ainda em grande parte na exportação primária, ou seja, prevalecia o fator *produção*, mas seriam as mudanças condicionadas “sobretudo pela constituição e ampliação de um mercado interno, isto é, o desenvolvimento do fator *consumo*, praticamente imponderável no conjunto do sistema anterior” (Prado Jr., 2004, p. 288). Essas mesmas transformações nos ajudam a analisar a situação da erva-mate brasileira, se lembrarmos que, na segunda metade do século XIX, temos a chamada “era de ouro” desse produto, que era vendido nos formatos *cancheado* (semipreparado) e *beneficiado* (industrializado), mas em que seu maior impacto se dava com as vendas para os *mercados externos*, comparado com o reduzido *mercado nacional* (Costa, 1995, p. 72; Linhares, 1969; Figueiredo, 1967). Antes e durante o período abordado neste texto, ou seja, o tempo de vida do INM, a maior parte desse consumo interno da erva-mate era feita pelo Rio Grande do Sul. Segundo Teodomiro de Souza, em discurso na sessão de instalação do instituto, em 20 de julho de 1938, o consumo brasileiro estava circunscrito praticamente aos gaúchos, com uma média *per capita* de 5 quilos anuais, “restando aos demais estados a percentagem irrisória, aproximadamente, 200 gramas, enquanto na Argentina e no Uruguai esse consumo atinge de 8 a 9 quilos ‘per capita’”²⁵.

Já nos anos de 1943 e 1944, vemos que o consumo dentro dos quatro estados produtores do Brasil somou em toneladas líquidas de 15.131 e 13.563, respectivamente, e dessa quantia o Rio Grande do Sul ficou

²⁵ Instituto Nacional do Mate, *Discurso de Teodomiro L. de Souza, delegado do R.S, na sessão de instalação do INM*, 20 de julho de 1938.

com 14.246 toneladas (1943) e 13.012 toneladas (1944), restando ao conjunto dos demais estados (Paraná, Santa Catarina e Território Federal de Ponta Porã²⁶) 884 toneladas e 551 toneladas, respectivamente²⁷.

Já em termos de consumo interno em todos os estados e regiões do país (interestaduais e intraestaduais), produtores ou não, entre 1940 e 1944, temos o seguinte:

Tabela 1 – Consumo interno brasileiro (interestaduais e intraestaduais) – em toneladas

ANO	TOTAL
1940	16.380
1941	17.553
1942	17.202
1943	18.515
1944	16.255

Fonte: INM (1945, p. 115).

Aqui percebemos que as vendas, nos primeiros anos da década de 1940, se mantiveram estáveis, com média anual de 17.181 toneladas.

Tabela 2 – Consumo interno brasileiro (interestaduais e intraestaduais) – em toneladas

ANO	TOTAL
1957	30.218
1958	27.645
1959	31.290
1960	38.573
1961	41.098

Fonte: Jordan (5/9/1962).

²⁶ Naquele momento o Território se encontrava separado de Mato Grosso, em razão das políticas adotadas por Getúlio Vargas.

²⁷ Nesses dados só foram consideradas as informações que foram fornecidas através das “Guias de livre-trânsito” do INM, deixando de fora o que não foi declarado até a data do relatório do PINM e, claro, também o que não foi registrado, considerado como contrabando (Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate*, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 102).

Já na Tabela 2 (mais uma vez mostrando a soma das vendas inter e intraestaduais) consta uma quantia anual significativa, que, comparada com os dados da Tabela 1, representa um aumento importante do consumo nacional²⁸. Nesse ponto, lembramos ainda outra vez que o mercado de exportação sempre foi o pilar da economia ervateira brasileira, mas com esses números temos uma ideia da proporção que teve o aumento do consumo interno a partir da década de 1950. A média anual do consumo interno já era maior que a média das vendas feitas para a Argentina nesse mesmo período, sendo a média, no caso do consumo brasileiro, de 33.765 toneladas, enquanto para a Argentina a média foi de 21.186 toneladas (Jordan, 4/9/1962).

Destacando apenas janeiro-setembro dos anos de 1965 e 1966, o presidente do instituto nos mostra um consumo interno de 25.303 toneladas e 31.943 toneladas, respectivamente. Momento que ele considerava “assaz animador”, esperando chegar, até o fim do mesmo ano de 1966, a 40 mil toneladas, e tal fato, “sobre ser auspicioso, indica que esta percentagem tende a aumentar, posto que no último trimestre do ano as vendas aumentam, seja por se tratar de erva nova ou em consequência de campanhas publicitárias”²⁹.

Como temos visto, o instituto tinha como meta a conquista de novos mercados para a erva-mate, mas isso se deu com vistas especialmente para o exterior, aparecendo com foco especial a Europa e os Estados Unidos. No mercado brasileiro, as ações se restringiram a algumas áreas, que incluíam São Paulo e Rio de Janeiro, passando por Minas Gerais, até chegar a alguns estados do Nordeste, como Pernambuco e Bahia. Ainda assim, como pudemos notar nas tabelas que apresentamos, houve de fato um aumento do consumo em nosso país, ainda que em proporção menor que o conjunto dos mercados exteriores. Segundo alguns presidentes do INM, um dos principais entraves para a expansão do mate no mercado brasileiro era o baixo poder aquisitivo da população, sobretudo no Nordeste, que pelo calor se presumiria um bom comprador de

²⁸ Aqui não dispomos até o momento de dados do consumo isolado do Rio Grande do Sul nesse período e nem dos demais anos, o que impede uma maior compreensão da evolução do consumo por estado.

²⁹ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Harry Carlos Wekerlin, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1966, Assuntos Econômicos, p. 6.

mate gelado. Isso explica o fato de focar a maioria de suas ações no Rio de Janeiro e em São Paulo, maiores centros econômicos no período, tendo feito propaganda, inclusive incentivando e promovendo a distribuição gratuita de mate, quente ou gelado, em diversos locais tidos como estratégicos para a conquista dos consumidores cariocas (praias, estádios, grandes empresas, repartições públicas, escolas etc.) e paulistas (como a Casa do Mate, entre outros locais). Nas Casas do Mate, aliás³⁰, têm-se um dos experimentos para a propagação no Brasil, que recebeu especial atenção, montadas com melhores ou piores instalações em São Paulo, no Rio de Janeiro, em Recife e em Salvador.

Nesse ponto a questão dos desníveis sociais e econômicos, característica de países como o nosso, afetou, sem dúvida, a ampliação do mercado interno geral e, como visto, da erva-mate de forma direta. Mercado que, no conjunto da economia do país, é deprimido, mesmo tendo em vista que era vital “para o processo de industrialização, ao passo que o recurso à exportação de manufaturados com base num organismo como a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC) tende a repor os mesmos problemas ao nível continental, além de suscitar outros novos” (Cohn, 1978, p. 315).

Finalmente, vale mencionar que foge às estatísticas durante todo período o mate que é produzido e consumido em fazendas, aldeias indígenas – caso especialmente no antigo sul de Mato Grosso – e colônias – no caso da Colônia Agrícola Nacional de Dourados (CAND), também no sul de Mato Grosso, e das colônias onde existia erva-mate no Sul do Brasil –, onde era elemento cultural importante concomitantemente à situação de objeto de comércio (cf. Brand; Ferreira; Almeida, 2015; Ferreira, 2007; Fernandes, 2017; também Eremites de Oliveira; Esselin, 2015).

4. Os novos mercados

Além das vendas para os mercados tradicionais (Argentina, Uruguai e Chile), o mate já aparecia em acordos comerciais com os Estados

³⁰ Vale notar que os presidentes e diretores do INM nunca chegaram a um consenso em relação à nomenclatura mais adequada, por isso ela aparece ora como Loja, ora como Casa do Mate.

Unidos, desde pelo menos a época do Tratado Comercial de 1935, que foi fundamental para a posição do Brasil na Segunda Guerra Mundial e nos anos seguintes. Naquele momento a erva-mate foi incluída na lista dos seis produtos que teriam suas tarifas rebaixasadas (Moura, 1980, p. 79-80)³¹. No entanto, a média das vendas de erva-mate para os Estados Unidos, entre 1927 e 1932, era de apenas 14 toneladas³², tendo mudado muito de 1933 até o ano do tratado, com pico de 107 toneladas exatamente em 1935; depois dele sofreu reduções até chegar a 9 toneladas em 1938, ano de criação do INM³³. A partir desse ano até 1944, a média das vendas para o mercado norte-americano chegou a 126 toneladas, sendo o pico no ano de 1942, em plena Segunda Guerra, quando o Brasil vendeu a quantia de 623 toneladas³⁴. Aliás, a Segunda Guerra deu esperanças aos dirigentes do INM, e o entusiasmo pode então ser notado nos relatórios de seus presidentes daqueles anos (especialmente nos relatórios de Carlos Gomes de Oliveira).

Na Europa a promoção do mate também foi tentada por parte do instituto, sobretudo depois da guerra. Ações e negociações estiveram em pauta em diversos países, como Alemanha, Inglaterra, Itália e outros, onde o INM se fez presente em exposições internacionais e eventos diversos, investindo em *stands*, onde o mate era apresentado gelado ou quente no formato de chá ao público. Alguns deles compravam mais que os Estados Unidos, como a Alemanha, o maior entre os novos mercados, que mantinha boas médias: 490 toneladas no período 1927-1932 e 354 toneladas no período 1933-1938 – sofrendo corte a partir de 1940, motivado pelos conflitos mundiais e pelo consequente rompimento das relações brasileiras com os germânicos, tendo feito a última

³¹ A lista continha também bálsamo de copaíba, ipecacuanha, minério de manganês, castanhas e mamona. Já se sabe também que a lista incluiu outros produtos que ficariam livres de tarifa: café, cacau, cera de carnaúba, castanhas, óleo de babaçu e madeira (Moura, 1980, p. 80).

³² Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 111.

³³ Ainda assim, sendo a média anual de 65 toneladas no período de 1935-1938 (Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 112).

³⁴ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 113.



venda em 1939, na quantia de 114 toneladas³⁵. Como em relação aos Estados Unidos, as negociações com os países europeus, incluindo a Alemanha Ocidental do pós-guerra, acabaram não rendendo o esperado, apesar de constantes manifestações de entusiasmo por parte dos representantes, agentes e presidentes do INM.

Fora da Europa, em menor quantidade e irregularmente, o mate também rumou para países do Oriente Médio (como Síria, Líbano, Israel, entre outros), constando em estatísticas as remessas do produto, às vezes não especificando o país separadamente na documentação, incluídos apenas como “outros destinos”, oscilando bastante em quantidade, mas nunca muito expressivamente – com pico no conjunto de 292 toneladas em 1940³⁶ e especificamente para a Síria, na quantia de 160 toneladas em 1964 (Figueiredo, 1967, p. 336b).

Nesses novos mercados que se pretendeu conquistar, alguns capitalistas demonstraram interesse por investir na produção de erva-mate dentro de seus países, mas os obstáculos foram quase sempre intransponíveis – como barreiras impostas por governos e desacordos nas negociações entre os interessados. Era o caso da Inglaterra, que, segundo o presidente do INM, demonstrava “desusado interesse”, manifestado por pequenas encomendas e pela aproximação do instituto com “firmas de importância” que desejavam comprar erva-mate, mas que, em meados da década de 1940, tinham o sério embaraço imposto pelo governo inglês, que “limitava ali as licenças de importação a 30 toneladas apenas, anualmente”³⁷. Em relação a isso, o INM buscou o Ministério das Relações Exteriores, que, através de um acordo que incluiu o mate, conseguiu a revogação da medida limitadora, abrindo a possibilidade de concretizar um acordo preliminarmente estabelecido pelo INM com a firma Hugo C. Braun, de Londres, que se dizia interessada em colocar um mínimo de 500 toneladas anuais, “mantendo o serviço de propaganda na Inglaterra por sua conta e responsabilidade”³⁸, e esperava também, segundo o presi-

³⁵ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate*, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 111-113.

³⁶ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate*, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa, Rio de Janeiro, out. 1945, p. 113.

³⁷ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate*, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa, Rio de Janeiro, out. 1946, p. 48.

³⁸ Instituto Nacional do Mate, *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate*, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa, Rio de Janeiro, out. 1946, p. 49.



dente do instituto, aplicar igual critério para os mercados da Itália, Espanha, Suécia, França, Bélgica, Suíça e de Portugal. Mas, ainda em relação ao mercado inglês, basta uma observação nas exportações dos anos subseqüentes, para perceber que as coisas não ocorreram como o esperado, sendo a média de vendas para esse mercado entre 1959 e 1965 de pouco mais de 30 toneladas (Figueiredo, 1967, p. 330a). Parte considerável do insucesso se deve à falta de recursos do INM para industrializar o mate de acordo com o paladar europeu, que não via com bons olhos o consumo de chimarrão e formatos semelhantes.

Em outros casos, que envolviam jogos de interesse, os brasileiros queriam fornecer o mate já industrializado, o que impedia o atendimento de algumas exigências por parte dos investidores, desejosos de comprar matéria-prima, ou seja, cancheada ou derivados de mate. A aceitação do fornecimento de cancheada seria, segundo Costa (1995), fundamental para manter o mercado ervateiro, o que não foi aceito naquele momento pelos industriais e exportadores brasileiros e por isso teria levado a erva-mate ao colapso das exportações para a Argentina, na década de 1960. Ainda sobre essa última situação, com exceção do que já ocorria com o beneficiamento do mate que seguia cancheado para a Argentina³⁹ e em parte para o Uruguai⁴⁰, não há notícias de que esses empreendimentos tenham dado resultado no exterior, nos novos mercados que se pretendia conquistar, especialmente na maior potência capitalista do século XX, os Estados Unidos. Mas, caso isso ocorresse, poderíamos ter uma imagem do que nos fala Caio Prado Jr. a respeito da industrialização brasileira e da sua submissão ao imperialismo, que deteria a possível tecnologia avançada de beneficiamento do mate, restando ao Brasil exportar matéria-prima, sendo a parcela maior dos lucros retida pelas empresas estrangeiras (Prado Jr., 2004, p. 328). Claro que caberá em momento futuro analisar a quem interessaria no caso brasileiro tal situação e que grupos ganhariam com o fornecimento de cancheada para os novos mercados, nos moldes imperialistas.

³⁹ Só para citarmos o caso de Mato Grosso, a Companhia Mate Laranjeira exportava o mate para uma beneficiadora própria existente na Argentina, isso desde o século XIX até pelo menos a década de 1940.

⁴⁰ Nesse caso teríamos as indústrias uruguaias, que foram surgindo, sobretudo, a partir da década de 1940.

Considerações finais

Em termos de considerações finais, podemos a princípio dizer que existem muitas lacunas, quando se fala em economia ervateira, sobretudo no que se refere à trajetória, às ações do Instituto Nacional do Mate e aos efeitos delas. O trabalho ainda comporta uma série ampla de pesquisas, que inclui revisões e debates com autores que já trataram, ao menos indiretamente, sobre o INM. Vimos em nosso panorama que o cenário econômico nacional afetou suas ações, resultando na sua criação e, com as mudanças advindas do golpe de 1964, na sua extinção. Situação que pode ser percebida nas atas das reuniões da Junta Deliberativa e da Diretoria, no que diz respeito à propaganda, aos cortes de gastos, às reduções do quadro de funcionários, às substituições e reorganizações de estatutos. Além disso, questionamentos à sua validade e às ameaças de fechamento do INM por parte do Governo Federal existiram desde a década de 1940⁴¹.

Sendo assim, ainda há muito que se pensar em como inserir a ervateira nas condições e transformações da economia nacional, no período 1938–1967, no que envolverá maior atenção ao processo de industrialização do produto, à ampliação do mercado interno brasileiro e às medidas adotadas (com ou sem êxito) para a conquista de novos mercados exteriores. E, nesse último caso, produto de exportação, procurando se estabelecer no mercado norte-americano, buscando substituir os tradicionais compradores, nos faz questionar o que há de subsunção (se há) e o que há de submissão mais ou menos direta ao imperialismo dos EUA e países europeus capitalistas do pós-Segunda Guerra – em resumo, a perpetuação da velha condição brasileira.

⁴¹ Nesse caso, especialmente no governo Dutra, quando do projeto de criação do Banco Central se cogitou a extinção do INM (*Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1947, p. 1-3). Mas, mesmo nos anos finais do governo constitucional de Vargas, já se tinha em mente a permanência ou não da autarquia, pois, segundo o mesmo presidente do INM, foi através da Conferência Econômica de Teresópolis (1 a 6 de maio de 1945) que se decidiu manter a existência do INM (*Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Generoso Ponce Filho, apresentado à Junta Deliberativa*, Rio de Janeiro, out. 1948, p. 2).

Referências bibliográficas

- BRAND, Antonio J.; FERREIRA, Eva M. L.; ALMEIDA, Fernando A. A. de. Os Kaiowá e Guarani em tempos da Cia Matte Larangeira: negociações e conflitos. *ANAIS DO XXIII SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA – HISTÓRIA, GUERRA E PAZ*. Londrina: ANPUH, 2015, CD-ROM. Disponível em <<http://anpuh.org/anais/wp-content/uploads/mp/pdf/ANPUH.S23.0129.pdf>>. Acesso em 29/1/2015.
- COHN, Gabriel. Problemas de industrialização no século XX. In: MOTA, Carlos Guilherme. *Brasil em perspectiva*. 10. ed. Rio de Janeiro/São Paulo: DIFEL, 1978.
- COSTA, Samuel Guimarães da. *A erva-mate*. Curitiba: Farol do Saber, 1995 (Coleção Farol do Saber).
- EREMITES DE OLIVEIRA, Jorge; ESSELIN, Paulo Marcos. Uma breve história (indígena) da erva-mate na região platina: da Província do Guairá ao antigo sul de Mato Grosso. *Espaço Ameríndio*. Porto Alegre, v. 9, n. 3, p. 278–318, jul.-dez. 2015.
- FERNANDES, José A. *Erva mate e frentes pioneiras: dois mundos em um só espaço (1945 a 1970)*. Curitiba: Prismas, 2017.
- FERREIRA, Eva Maria Luiz. *A participação dos índios Kaiowá e guarani como trabalhadores nos ervais da companhia Matte Larangeira (1902-1952)*. Dourados: UFGD, 2007 (Dissertação de Mestrado em História).
- FIGUEIREDO, Alvanir de. *A presença geoeconômica da atividade ervateira: com destaque da zona ervateira do estado de Mato Grosso, tomada como referência*. Presidente Prudente: Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, 1967 (Tese de Doutorado em Geografia).
- FURTADO, Celso. *Brasil: tempos modernos*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 34. ed. 7. impr. São Paulo: Cia. das Letras, 2007.
- GERHARDT, Marcos. *História ambiental da erva-mate*. Florianópolis: UFSC, 2013 (Tese de Doutorado em História).
- IBDF – Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal. *Erva-mate: origem, cultura e industrialização*. Departamento de Industrialização e Comercialização, Ministério da Agricultura, 1975.
- INM – Instituto Nacional do Mate. *Relatório do presidente do Instituto Nacional do Mate, Carlos Gomes de Oliveira, apresentado à Junta Deliberativa*. Rio de Janeiro, out. 1945.
- IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. *A controvérsia do planejamento na economia brasileira – coletânea da polêmica Simonsen x Gudín, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejamento da economia brasileira ao final do Estado Novo – Roberto Cochrane Simonsen, Eugenio Gudín*. 3. ed. Brasília: IPEA, 2010.
- JORDAN, Felinto. A erva-mate na indústria catarinense. *A Notícia*, 4 e 5/9/1962.
- LINHARES, Temístocles. *História econômica do mate*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1969.

- MOURA, Gerson. *Autonomia na dependência: a política externa brasileira de 1935 a 1942*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.
- OLIVEIRA, Marisa C. de. *Estudo da erva mate no Paraná, 1939-1967*. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 1974 (Dissertação de Mestrado em História).
- PRADO JR., Caio. *A revolução brasileira*. 7. ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- PRADO JR., Caio. *História econômica do Brasil*. 46. impr. São Paulo: Brasiliense, 2004.
- RECKZIEGEL, Ana Luiza Sett. *A integração econômica entre Brasil e Argentina (1951-54)*. Possibilidades e limites, 2005. Disponível em Rede Tchê <<http://cdn.fee.tche.br/jornadas/2/H2-02.pdf>>. Acesso em 25/7/2016.
- ROSA, Lilian da. *A trajetória do setor ervateiro na Província do Rio Grande do Sul*. Campinas: UNICAMP, 2015 (Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Econômico).
- ZARTH, Paulo Afonso. *História agrária do planalto gaúcho, 1850-1920*. Ijuí: UNIJUÍ, 1997.



o império da fiscalidade: notas sobre a produção colonial*

the governance of taxation: notes on the colonial production

André Filipe de Mello e Paiva**

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil

RESUMO

O artigo tem por objeto a produção colonial estudada pelo autor em sua dissertação de mestrado defendida no final de 2016. O trabalho teve como foco principal o estudo das conjunturas fiscais no Atlântico português por meio da análise dos contratos régios arrematados no Conselho Ultramarino. O recorte cronológico se iniciou no ano de 1720, com a centralização das arrematações dos contratos no Conselho Ultramarino e a crescente exploração do ouro, e teve como marco final o ano de 1807, com o fim do exclusivo metropolitano. A pesquisa analisa séries inéditas dos dízimos e dízimas das principais praças coloniais (Bahia, Pernambuco, Rio de Janeiro e Minas Gerais).

Palavras-chave: Contratos. Conjunturas econômicas. Império português. Século XVIII. Conselho Ultramarino.

ABSTRACT

The article aims at the colonial production studied by the author in his master dissertation defended at the end of 2016. The main focus was the study of fiscal conjunctures in the Portuguese Atlantic by means of the analysis of the royal contracts awarded to the Overseas Council. The chronological cut began in the year 1720, with the centralization of the contracts in the Overseas Council and the increasing exploitation of gold, and had as its final mark the year 1807, with the end of the exclusive metropolitan. The research analyzes unpublished series of church tithes and other tithe taxes of the main colonial squares (Bahia, Pernambuco, Rio de Janeiro and Minas Gerais).

Keywords: Contracts. Economic conjunctures. Portuguese Empire. Eighteenth century. Overseas Council.

* Este artigo, e a dissertação que o originou, não seriam possíveis sem o fomento da CAPES, assim como o Estágio de Pesquisa em Portugal proporcionado pela Cátedra Jaime Cortesão e pelo Instituto Camões, a que agradeço imensamente. Aproveito também para registrar minha gratidão aos professores que compuseram a banca de defesa da dissertação, Angelo Carrara e Rodrigo Ricupero. Agradeço também os comentários do professor Roberto Borges Martins na ocasião da apresentação deste trabalho no XII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, realizado em Niterói, em agosto de 2017.

Submetido: 14 de novembro de 2017; aceito: 2 de janeiro de 2018.

** Mestre em História Econômica pela Universidade de São Paulo. Professor da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado e do Centro de Ensino Superior Strong. Professor monitor no INSPER. *E-mail:* andrepaiva@outlook.com.br



Neste artigo, pretendemos discutir as conjunturas econômicas do século XVIII português por meio de séries relativas à produção. O objetivo é analisar o que poderíamos chamar de “indicadores gerais” da economia colonial: as curvas nos preços do açúcar, nos preços do tabaco, na produção do ouro e na importação de escravos.

1. “A civilização do açúcar”¹

Gênero que perpassa todo o período colonial, a comparação dos preços do açúcar em diferentes praças pode oferecer importante indicativo para percebermos os movimentos da economia. Produto mais representativo nas rendas coloniais até a mineração, o açúcar permaneceu como um dos mais importantes gêneros na pauta de exportações brasileiras, até o final do século XVIII. Mesmo com o processo de diversificação agrícola, o produto foi caracterizado na faixa de *média lucratividade* por Jobson Arruda².

A organização da cultura do açúcar, dada em latifúndios com altos patamares de produção, alavancava os níveis de renda dos setores dominantes, do ponto de vista econômico, da colônia. Além disso, foi a principal responsável na movimentação de atividades auxiliares, como a produção de farinhas³ por exemplo, além de estimular a vinda da mão de obra escrava africana para as plantações brasileiras. A historiografia recente tem demonstrado que a produção de alimentos nos próprios engenhos era insuficiente para o sustento dos plantéis, e os produtos

¹ Tomamos emprestado o título do trabalho da professora Vera Lucia Amaral Ferlini, publicado em 1984 sob a série Tudo é História, v. 88, da Editora Brasiliense.

² A empresa açucareira chegou a representar uma lucratividade na casa dos 40%, se considerarmos o açúcar branco, perdendo apenas para o negócio dos couros (53,8%) e algodão (64,5%), porém, estes com produção muito menor e mais localizada no final do século XVIII. No caso dos couros, ao menos desde meados do século XVIII já se observam remessas não insignificantes na região amazônica. “A saber, café (84,68%), arroz (101,29%) e produtos com presença secular no trânsito comercial: cacau (99,7%) e tabaco (103,74%).” (Arruda, 2014, p. 711.)

³ A farinha de mandioca era demandada para a alimentação em geral e também para o plantel de escravos, em alguns casos servindo até para a exportação, como indica Pinto (1979, p. 188). A carestia de víveres desse tipo foi abordada por Menz (2013, p. 42-44).



para subsistência eram comprados no mercado, gerando demanda para outras atividades.

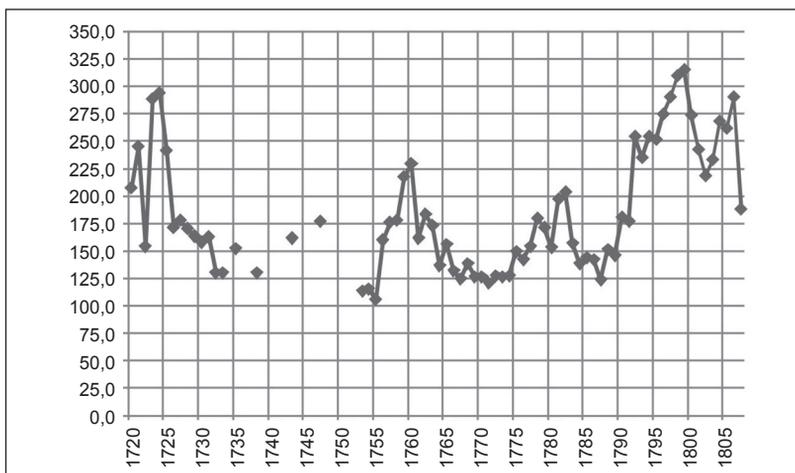
Paulatinamente, as terras pouco aptas para a produção de açúcar eram ocupadas para a produção de alimentos: roças de mandioca e outros produtos agrícolas nas zonas mais próximas do litoral, e de gado bovino no sertão. Também o fornecimento de escravos para os engenhos gerava outras atividades econômicas, como a construção naval na Bahia, além de alimentos que eram demandados para as tripulações e para os cativos. Em todas essas ocupações, utilizava-se amplamente a mão de obra, gerando uma alta demanda por trabalhadores escravizados oriundos da costa da África (cf. Schwartz, 2001; Barickman, 2003; Lapa, 1968).

O açúcar era o principal elemento de ascensão social e deformação das elites nas cidades de Salvador e Recife, que assumiam os cargos militares e administrativos na colônia. Ou seja, o açúcar – muito além de uma mera atividade econômica – *sobredeterminava* as relações sociais e políticas na colônia. Era um elemento agregador dos aspectos econômicos, políticos e sociais. Além de garantir lucros e ascensão social, era uma atividade que tinha um efeito *multiplicador* sobre a economia local. O estímulo também era sentido em outras localidades, como nas *capitanias do Sul*⁴, onde “gradativamente, o açúcar foi imprimindo às terras e aos homens uma nova configuração, assentando as bases de um mundo de senhores e escravos que o café se encarregaria de consolidar” (Ferlini, 2010, p. 185). Em finais do século XVIII, animados pela mudança da capital para o Rio de Janeiro e com o crescimento da população dos escravos libertos, observa-se “o desenvolvimento de uma infraestrutura de estradas melhoradas, instalações portuárias e cabotagem, que viabilizaram e tornaram lucrativo o abastecimento do mercado carioca” (Schwartz, 2001, p. 140).

Observemos os preços do açúcar em Lisboa, ao longo do século XVIII, de maneira a alcançar um primeiro indicador do movimento geral da economia:

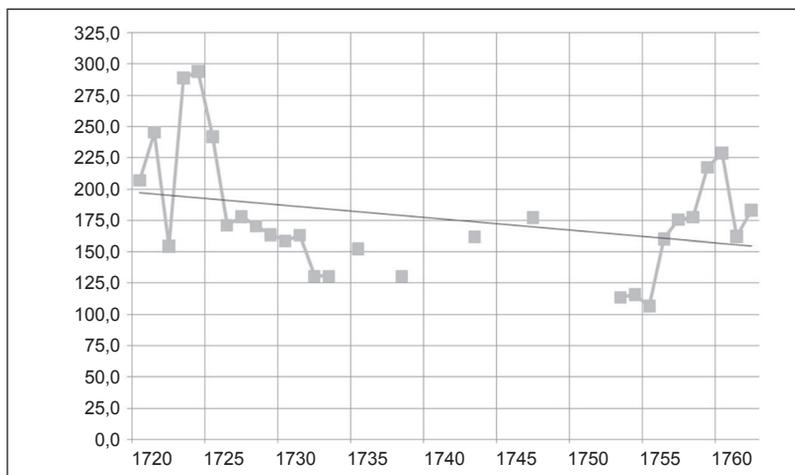
⁴ “De certa maneira, podemos afirmar que, no caso do Rio de Janeiro, o tráfico criou o açúcar, incrementando sua dinâmica econômica desde o final do XVII. Cana para aguardente, aguardente para escravos, escravos para cana e para a mineração – a produção açucareira fluminense inseriu-se num esquema bastante próximo da autoestimulação.” (Ferlini, 2010, p. 201-202.)

Gráfico 1 – Preço do açúcar branco em Lisboa (réis/kg), 1720-1807



Fonte: PWR.

Gráfico 2 – Preço do açúcar branco em Lisboa (réis/kg), 1720-1762



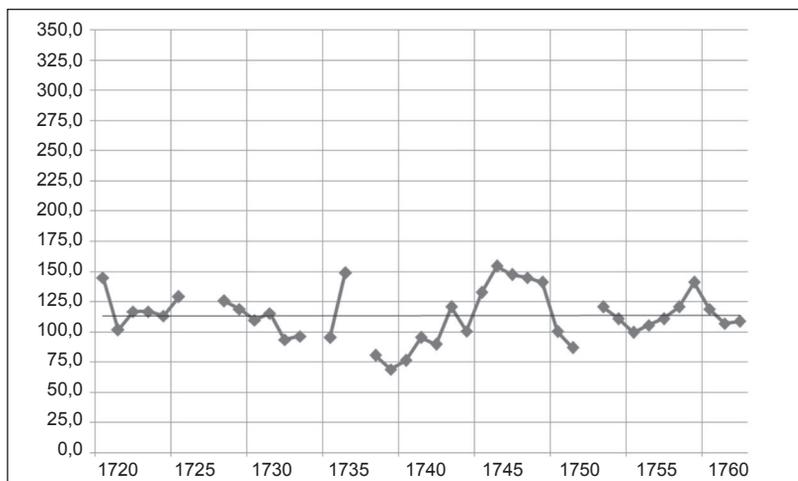
Fonte: PWR.

Os preços pagos em Lisboa pelo açúcar branco sofrem grande variação ao longo do século XVIII, atingindo seu valor máximo em 1799, valendo 315,3 réis o quilo, e seu ponto mais baixo no ano de 1755, o

ano do terremoto, com 106,5 réis o quilograma. Para que possamos analisar de forma mais detida, dividiremos o gráfico em duas partes, tomando como marco divisório a criação do Erário Régio em dezembro de 1761, quebrando a série no ano de 1762. Dada a ligação de nosso trabalho com a fiscalidade e a organização das rendas do Império português, pensamos ser uma escolha adequada utilizar esse marco institucional como divisão.

Ainda que tenhamos valores acima dos 200 réis por quilograma entre os anos de 1720 e 1725, em grande parte do período analisado os valores estiveram abaixo desse patamar. Houve 15 apontamentos entre 150 réis e 200 réis; 6 entre 100 réis e 150 réis e 1 recuperação acima dos 200 réis, após grande queda ocorrida nos anos 1750, quando atingiu seu preço mais baixo. Por mais que haja algumas lacunas nessa parte da série, a tendência entre 1720 e 1762 é de baixa nos preços do açúcar. Analisemos o mesmo período a partir dos dados compilados por Dauril Alden e ajustados por Stuart Schwartz, agora para a Bahia.

Gráfico 3 – Preço do açúcar branco na Bahia (réis/kg), 1720-1762

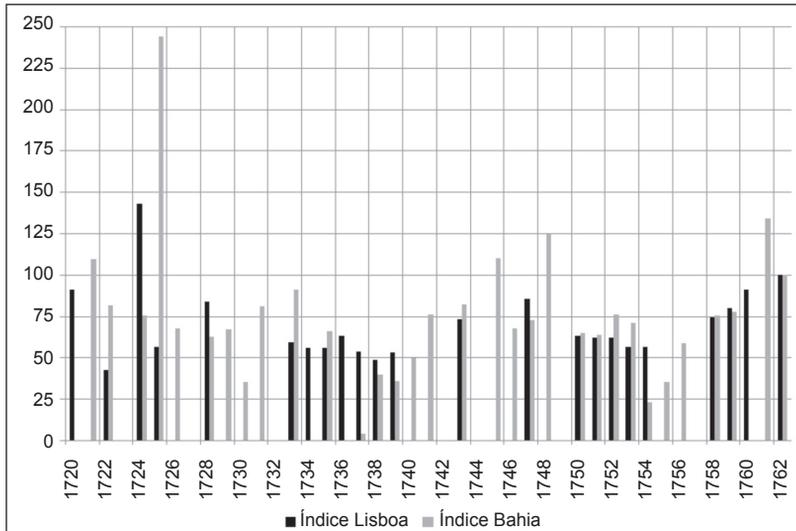


Fonte: GPIHG.

Notadamente, os preços do açúcar branco aferidos na Bahia diferem relativamente daqueles que encontramos em Lisboa, dado o custo do transporte entre as cidades, apontando uma tendência à estagnação. Ainda

que possamos identificar uma leve recuperação de 1740 até 1746, seguido por nova queda até 1751. A seguir, analisemos o Gráfico 4, que conta com esses dados, porém transformados em índices, tendo como marco o ano de 1762⁵:

Gráfico 4 – Preço do açúcar branco – Bahia *versus* Lisboa, 1720-1762 (índice 1762 = 100)



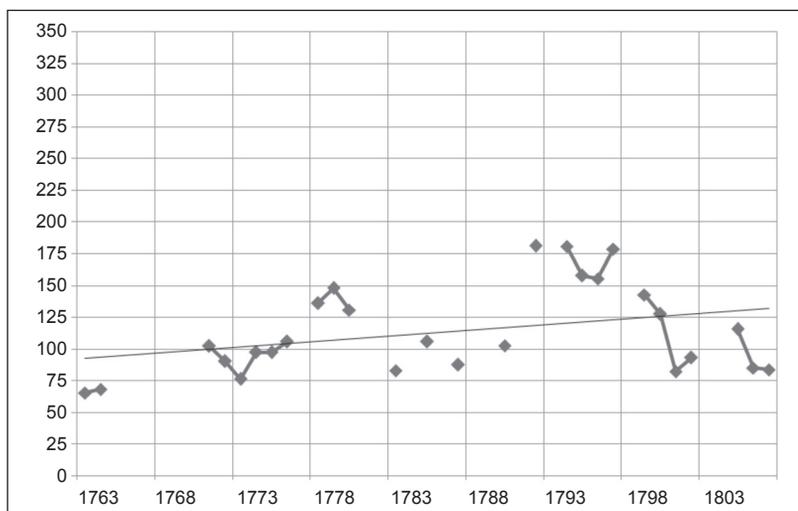
Fonte: PWR, GPIHG.

Optamos pela apresentação desses dados em índices para evidenciar uma característica bastante interessante: podemos notar uma confluência nas variações dos valores na praça colonial e na metrópole. Claro que em alguns anos, especificamente 1722, 1724, 1725 e 1763, existe uma diferença na flutuação, mas que podemos classificar como algo pontual, já que em todos os anos restantes a oscilação dos preços tende a acompanhar seu correspondente da outra ponta do Atlântico com alguma similaridade.

⁵ Para essa situação, seguimos a divisão que escolhemos para facilitar nossas análises, levando em conta a data de criação do Erário Régio. A opção de transformação dos valores em índices vem no sentido de podermos apreender de forma mais proveitosa o comportamento das curvas geradas pela variação desses valores, independentemente de seus valores nominais aferidos.

Já que não dispomos de dados para a Bahia a partir do ano de 1768, utilizaremos então para comparação os preços do gênero aferidos no Rio de Janeiro, a partir do ano de 1763 (Gráfico 5). Nosso propósito é o de complementar nossa análise da flutuação dos preços do açúcar, para verificar se há de fato uma conjuntura comum entre os valores encontrados na colônia e na metrópole:

Gráfico 5 – Preço do açúcar branco no Rio de Janeiro (réis/kg), 1763-1807

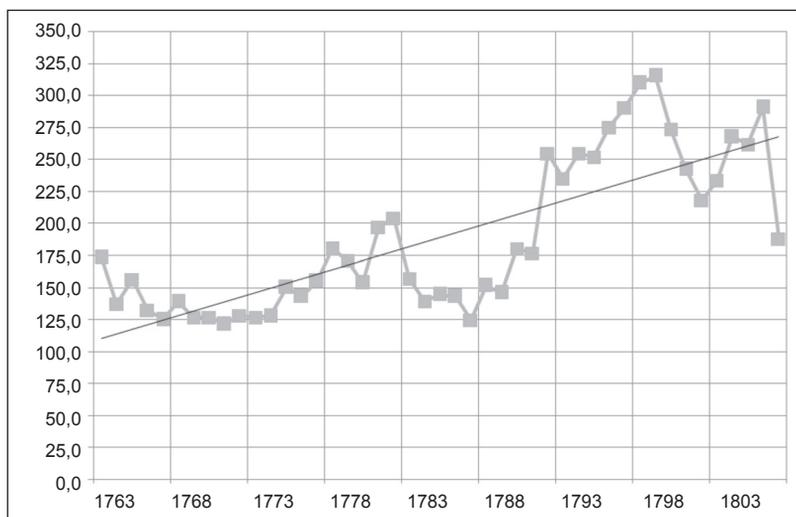


Fonte: Johnson Jr. (1973, p. 274-276).

Apesar de algumas lacunas na fonte, o primeiro movimento que podemos perceber é uma variação negativa em meados da década de 1770, seguida de recuperação que se anunciava a partir de 1773, que se sustenta até os 148 réis por quilograma no ano de 1779. Como demonstrado no Gráfico 6, após um período de estagnação nos preços de Lisboa, uma recuperação destes é sentida a partir do ano de 1774. Na virada para a década seguinte, ambas as séries apontam para uma leve queda. Após algumas variações nos poucos lançamentos que possuímos de 1780 a 1794, o movimento que pode ser mais bem apreendido está nos quatro lançamentos seguintes, que mostram variações que são sucedidas por uma grande queda nos preços até 1801, quando retorna aos valores na casa dos 80 réis, movimento de queda bastante semelhante ao que foi

aferido para a metrópole no período de 1799-1802, quando se desvaloriza em quase 100 réis no preço.

Gráfico 6 – Preço do açúcar branco em Lisboa (réis/kg), 1763-1807

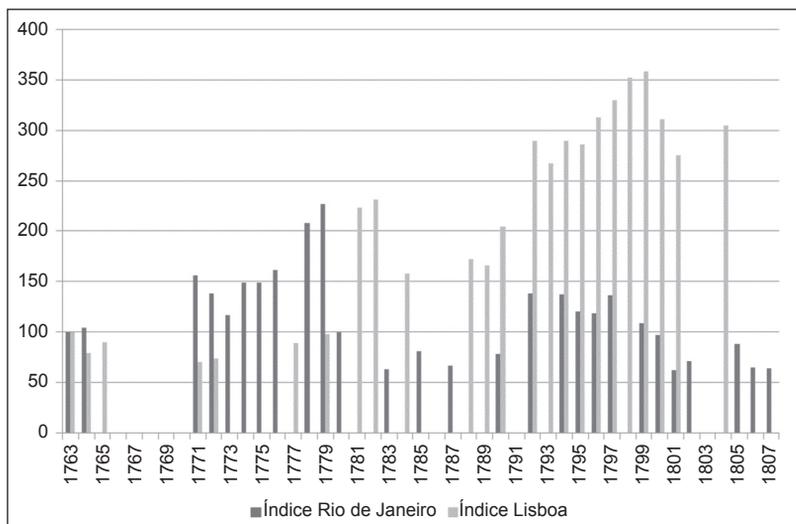


Fonte: PWR.

No Gráfico 6 podemos observar a clara tendência de alta nos preços em Lisboa. Alguns movimentos distintos podemos depreender da série: 1763-1782, estagnação com viés de alta; 1782-1787, breve período de queda; 1787-1799, valorização constante, partindo de 124 réis e chegando em 315,3 réis, ou seja, uma valorização de 254%.

O que a comparação da metrópole com o caso do Rio de Janeiro pode nos mostrar (Gráfico 7), mais do que movimentos completamente coincidentes, são os momentos-chave análogos de queda/valorização dessas duas praças. A integração que a economia açucareira fluminense passa a experimentar nessa segunda metade do Setecentos pode passar a ser percebida nessas variações dos preços. Antes ligada apenas ao abastecimento de Minas Gerais e ao serviço do transporte do ouro, a economia do Rio de Janeiro, impulsionada por essas atividades, se relacionará de forma mais direta ao mercado atlântico e, dessa forma, ao tráfico de escravos, conforme abordaremos ao longo do trabalho.

Gráfico 7 – Preço do açúcar branco – Rio de Janeiro *versus* Lisboa, 1763-1807
(índice 1763 = 100)*



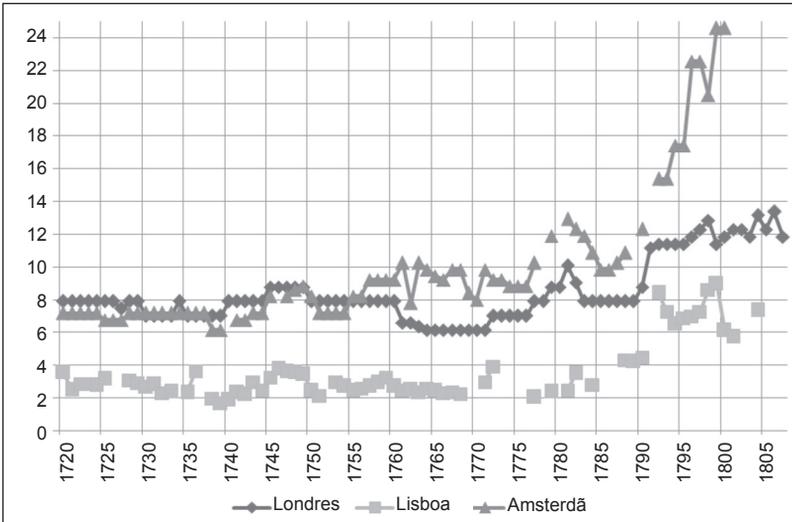
Fonte: Johnson Jr. (1973, p. 274-276), PWR.

* Apenas neste gráfico utilizamos como marco do índice o ano de 1763, pois não possuímos dados relativos ao Rio de Janeiro para o ano de 1762.

Tendo em vista o caráter exportador da produção açucareira e sua interconexão com os mercados mundiais, a seguir apresentamos um gráfico com os preços gerais do açúcar nas principais praças europeias, Lisboa, Londres e Amsterdã, para que possamos observar se há uma estrutura de preços mundial do gênero. Considerando a diferença nas tendências entre a primeira e a segunda metade do século e a organização de nossas fontes⁶, apresentamos os dados em três partes, começando com uma visão geral (Gráfico 8, para todo o período; Gráfico 9, de 1720 a 1762; e Gráfico 10, de 1763 a 1807).

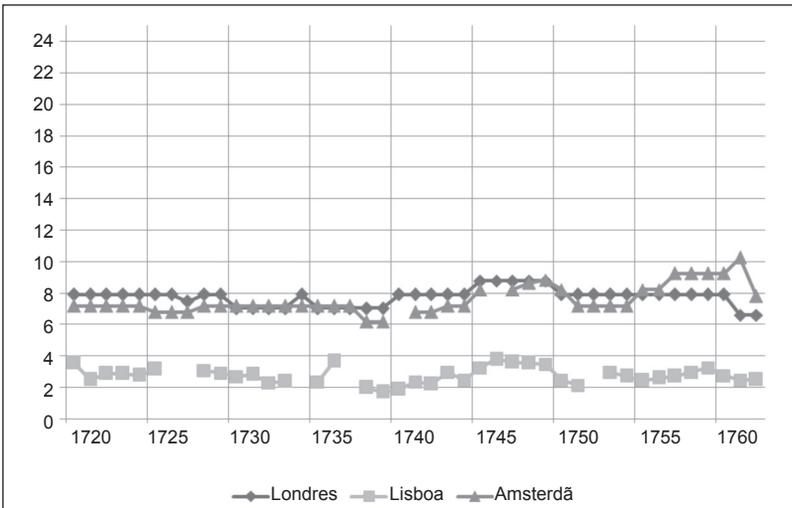
⁶ Para a primeira parte, até 1762, utilizamos para os preços de Lisboa os dados de Dauril Alden, ajustados por Stuart Schwartz e convertidos para o equivalente em prata pelo GPIHG. Para o segundo, utilizamos os dados disponibilizados pelo PWR.

Gráfico 8 – Preço do açúcar em Londres, Lisboa e Amsterdã (gramas de prata/kg), 1720-1807



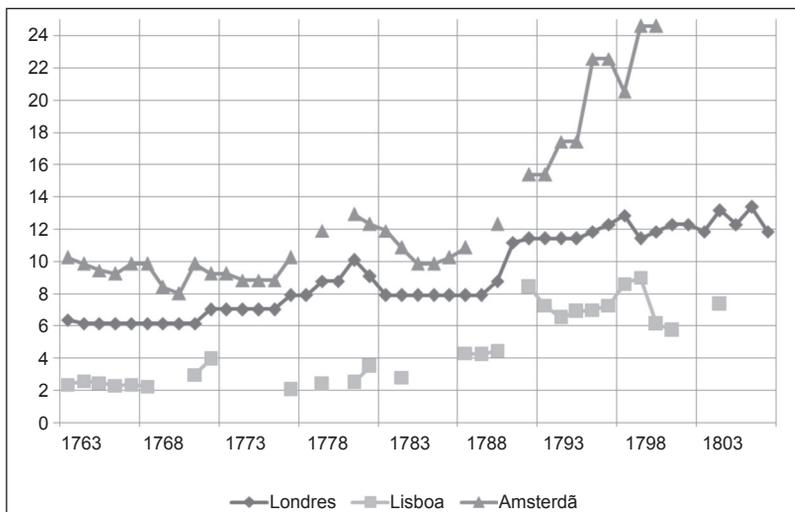
Fonte: PWR, GPIHG.

Gráfico 9 – Preço do açúcar em Londres, Lisboa e Amsterdã (gramas de prata/kg), 1720-1762



Fonte: PWR, GPIHG.

Gráfico 10 – Preço do açúcar em Londres, Lisboa e Amsterdã (gramas de prata/kg), 1763-1807



Fonte: PWR, GPIHG.

No Gráfico 8 podemos observar que, mesmo que não haja uma profunda correspondência entre os preços aferidos nas diferentes praças, percebemos certa similaridade nos movimentos das curvas entre as três localidades: período de queda a partir de 1738, seguido de recuperação até 1746, bem como a alta observada no período de 1755 a 1759 e a queda a partir da década de 1760, com tendência positiva após o ano de 1787.

A tendência do Gráfico 9 é de estabilidade e correspondência, uma vez que não existiam grandes variações entre os mercados, na primeira metade do século XVIII. Além disso, constata-se que Amsterdã e Londres competem em pé de igualdade nos preços do açúcar. Quando se observa os preços para esse primeiro recorte, notamos uma tendência de pouca flutuação destes para Londres, Amsterdã e Lisboa.

Notamos uma diminuição da similaridade nas curvas dos preços em relação a Lisboa e observamos um salto nos preços pagos em Amsterdã ao final da série, a partir de 1792 (Gráfico 10). Essa descolagem do mercado de Amsterdã pode ser causada pelas guerras associadas à Revolução Francesa, como, por exemplo, o processo da Revolução

Haitiana. Mas não só. Também nessa época o açúcar das colônias britânicas era destinado exclusivamente para a Inglaterra (Pedreira, 1994, p. 53). Isso explica a diferença dos preços da Inglaterra para com os de Amsterdã. De vez que suficientemente abastecido o mercado interno, os mercadores britânicos não precisavam competir em mercados estrangeiros.

Se a similaridade com os dados relativos a Lisboa diminui – ainda que esse acompanhamento não seja possível devido às lacunas na fonte –, o mesmo não pode se dizer em relação aos dados aferidos nas outras duas praças analisadas, Londres e Amsterdã. De 1763 até 1790, as curvas se acompanham⁷; a partir da década de 1790, os preços em Amsterdã dispararam e podemos observar certa similaridade com o movimento de Lisboa, que demonstra certa recuperação a partir de 1795. Sinteticamente, as curvas gerais são: 1720–1738, estagnação com viés de queda; 1739–1749, ascendente; 1750–1771, estagnação com viés de queda; 1772–1781, ascendente; 1782–1807, estagnação seguida de alta.

Em resumo, não é possível afirmar que os preços no Brasil pudessem ser regulados pelos próprios produtores, configurando um *sellers market*⁸. Ao contrário, parece que a ideia mais clara, a partir dos dados, é de que os preços do açúcar seriam determinados externamente pelos mercados situados principalmente em Londres e Amsterdã. Mesmo que em alguns períodos não comprem açúcar produzido no Brasil, controlam os preços do gênero, pressionando os negociantes e influenciando diretamente as flutuações do mercado mundial do açúcar.

De certa forma, essa ideia, já apontada por Celso Furtado, pode ser comprovada ao analisarmos essas curvas de preços e a ligação destas com os ganhos reais da produção do açúcar, que se dava substancialmente nessas praças até a primeira metade do século XVIII. Assim, uma parcela

⁷ Tendo a diferença entre si nos valores aferidos de 1,5 grama a 2,9 gramas de prata por quilograma de açúcar, como mostra o Gráfico 8.

⁸ Menz aponta essa característica para o mercado dos grãos produzidos no Rio Grande do Sul e vendidos no Rio de Janeiro. Dada a falta de oferta desse gênero e a carestia de alimentos na capital, o mercado passaria então a ser controlado pelos produtores, caso inverso ao do açúcar em mais de um aspecto (Menz, 2009, p. 166).

dos rendimentos que eram atribuídos aos senhores de engenho estaria localizada nas mãos dos não residentes, ou seja, fora da colônia (Furtado, 2007, p. 82). Essa hipótese, aliás, é demonstrada pela maior estabilidade dos preços em Lisboa, que se verifica no Gráfico 4.

Sobretudo, o que os últimos três gráficos (8, 9 e 10) nos dizem é algo muito evidente. Os preços eram hierarquizados. Os maiores preços eram aqueles do Noroeste europeu, seguidos pelos de Lisboa e, por último, pelos das colônias. A determinação dos preços e sua inter-relação se encontram nessa evidência simples, e não tanto nas oscilações das curvas, sempre passíveis de imprecisão, mas, como demonstramos, elas possuem ritmos semelhantes, conclusão importante para a análise conjuntural que propomos fazer.

Nossa análise focou-se então nas alterações de cunho mais duradouro e naqueles momentos de maior vulto nas valorizações/quedas, e que se acompanham nas diferentes praças estudadas. A partir dos dados de que dispomos, conseguimos estabelecer em um primeiro período algumas relações de integração da Bahia nesse jogo mundial das determinações dos preços, o que também foi feito na segunda metade, dessa vez com o Rio de Janeiro. A percepção dessa hierarquização dos preços nos parece clara, ao passo que essas grandes variações expressadas no contexto dominante europeu, Londres e Amsterdã, se sente nos preços de Lisboa, que repassa essa pressão aos mercados da América Portuguesa, que, ao longo do século XVIII, integra novas regiões ao comércio de exportação não apenas no ramo da plantação da cana e do fabrico do açúcar, mas também nas atividades de apoio desta.

2. O vil metal

Ao lado do açúcar, a mineração foi fator importante para a economia colonial durante o Setecentos. Os valores aferidos com a sua extração fizeram com que o metal assumisse posição de destaque no contexto do século XVIII. Mesmo se levarmos em conta o pequeno tempo que durou seu *boom* exportador (aproximadamente de 1720-1750), as riquezas proporcionadas e as transformações na economia colonial foram imensas. A articulação de economias proporcionada pela mineração (Carrara, 2007, p. 17-18) nos coloca em face de algumas características

especiais dessa atividade. O fato de o ouro funcionar como moeda fez com que a economia colonial pudesse criar meios de ser polo de atração/demanda de mão de obra e ganhasse maior pujança em termos de mercado interno. A produção mineral sustentava e proporcionava a reprodução escravista na mineração:

É exatamente nesta dependência da circulação de uma moeda produzida na própria colônia, e não originária de uma demanda externa, que reside a especificidade da economia de Minas: a determinação última da atividade (e não economia) mineradora *era absolutamente interna*. Seu tempo de duração era determinado pela *soma dos tempos de duração do conjunto das empresas*. Isso quer dizer que o *setor minerador não experimentou nenhuma dependência de oscilações de preços ou de demanda externa por seus produtos* – ouro e pedras preciosas. (Carrara, 2007, p. 60)

A economia mineradora funcionava a partir de diferenciadas formas de extração: desde a pequena lavra até a produção em larga escala, utilizando mão de obra escrava. Assim, as lógicas – e os tempos – da atividade mineradora proporcionavam variadas ações decorrentes – desde a produção de alimentos até a reprodução da escravidão –, todas elas geradas a partir do caráter *multiplicador* da mineração, como bem frisou Angelo Carrara (Carrara, 2007, p. 60–64).

Assim como observamos na empresa açucareira, as atividades influenciadas pela mineração no contexto mais local de Minas Gerais – pecuária, agricultura etc. – são ligadas pelo vértice da escravidão. Também a criação pecuária, tanto de gado vacum, quanto de muares para transporte, a produção de gêneros alimentícios em condições de comportar o grande fluxo migratório para a capitania e mesmo a disponibilidade de novos ofícios tornam-se elementos de primeira grandeza para o desenvolvimento da capitania. Mas é a reprodução do modo de produção escravista e sua sustentação que aparecem como o vetor do processo de desenvolvimento econômico aurífero e, por que não, colonial.

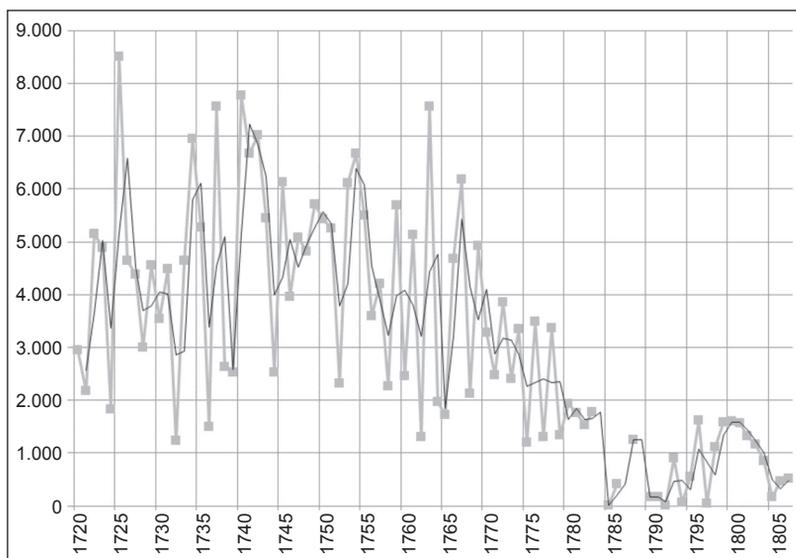
Dado seu caráter diferenciado em relação à produção, em que sua demanda respondia a um estímulo do rendimento das lavras, a reprodução do escravismo – subordinado à produção – se finda em decorrência do esgotamento das minas. O contrário ocorre nas regiões açucareiras, nas quais os estímulos são externos, determinantes da de-

manda, subordinadores da produção e, por consequência, do sistema escravista em si. Por outro lado, nas franjas do modo de produção escravista, desenvolvem-se formas de produção camponesas que permitem um crescimento autônomo e relativamente independente da demografia colonial (Carrara, 2007, p. 66-67).

A integração de regiões antes pouco povoadas ou que não estavam completamente articuladas a um mercado interno de abastecimento, passa a incorporar a teia produtiva colonial. O sul da capitania de Minas Gerais, o oeste de São Paulo e o extremo Sul, com o Rio Grande de São Pedro, passam a interagir para o abastecimento, animados pela extração aurífera. Com suas produções em contínua integração, mesmo na decadência do ouro, persistiram abastecendo, por sua vez, também o mercado do Rio de Janeiro na segunda metade do século XVIII.

Um bom ponto de partida para nossa análise é verificar, em números gerais, como foi a *performance* do metal amarelo. Para isso, vejamos como se comporta a curva do rendimento geral do imposto do 1% do ouro (Gráfico 11).

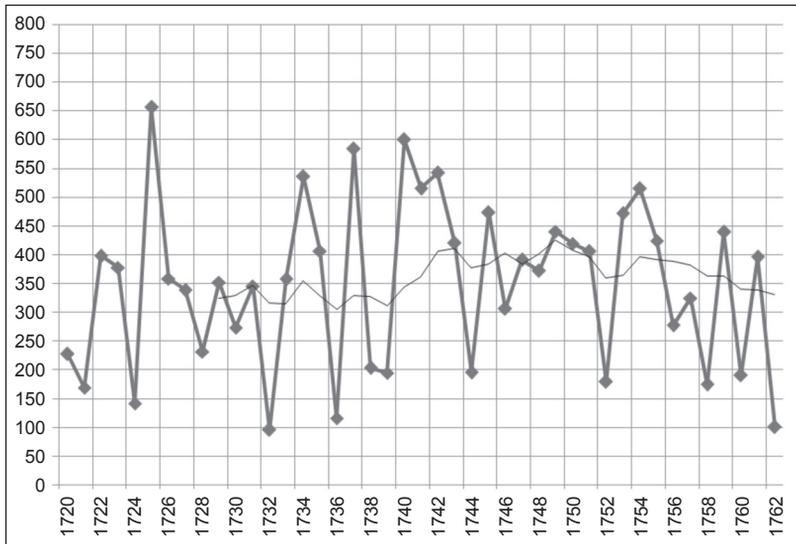
Gráfico 11 – Remessas de ouro/imposto 1%, 1720-1807 (em contos de réis)



Fonte: Costa, Rocha e Sousa (2013).

Ao regime das frotas atribuímos as grandes variações entre os valores anuais. Com o intuito de auxiliar na visualização, inserimos uma linha de tendência em médias móveis⁹ e percebemos uma clara tendência descendente, logo após 1767. Porém, a queda já se anunciava desde 1754. Vejamos agora esse gráfico transformado em índice, fragmentado em dois¹⁰, o primeiro dando conta de 1720 a 1762 e o segundo com o restante de nosso período, 1763 a 1807:

Gráfico 12 – Remessas de ouro/imposto 1%, 1720-1762 (índice 1762 = 100)



Fonte: Costa, Rocha e Sousa (2013).

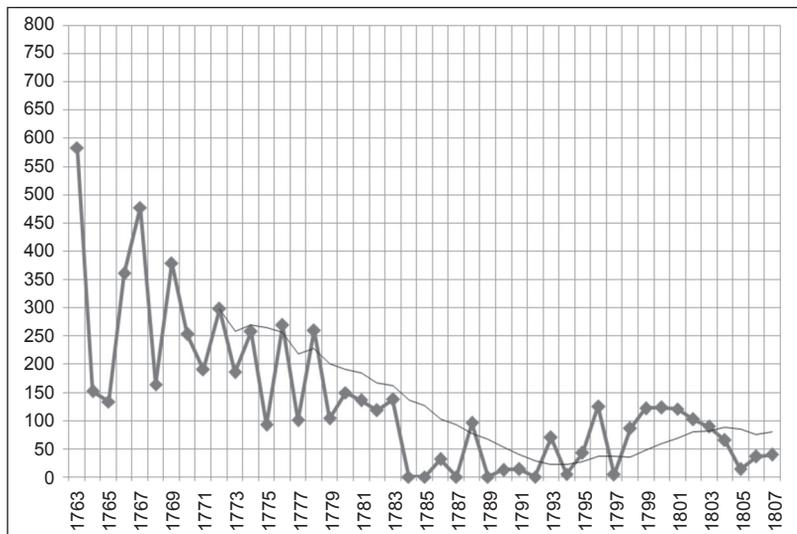
No Gráfico 12 observamos alto patamar no índice de remessas, tendendo de certa forma a uma produção constante, se observarmos a linha tendencial inserida. Essa forma de análise por índices evidencia o período de queda que nossa data de referência está inserida, 1762, bem como mostra que a produção aurífera está sujeita a grandes variações de um lançamento a outro. Tal fato justifica a inserção da linha tendencial

⁹ Período = 2.

¹⁰ Assim como no caso dos gráficos que apresentamos para a comparação do preço do açúcar nas praças europeias.

de médias móveis¹¹, para que possamos apreender o movimento tendencial do multiplicador de forma mais duradoura. O ponto de inflexão provocado pela marca referência do índice, ao final desse gráfico, evidencia esse auge produtivo, que conhecerá sua derrocada no período representado pelo gráfico seguinte:

Gráfico 13 – Remessas de ouro/imposto 1%, 1763-1807 (índice 1762 = 100)



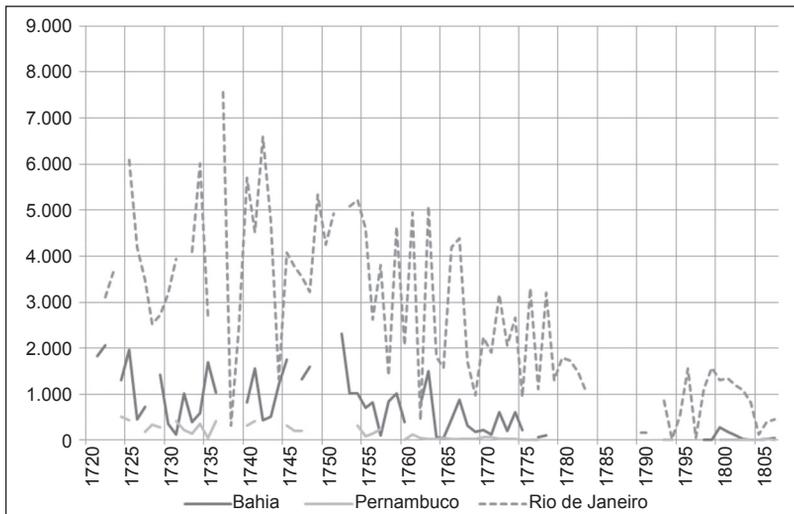
Fonte: Costa, Rocha e Sousa (2013).

A queda nas remessas de ouro se pronuncia em meados da década de 1750, chegando aos seus níveis mais baixos a partir da década de 1780 (Gráfico 13). O esgotamento dos veios auríferos em Minas Gerais remete a uma profunda desaceleração nos rendimentos dos dízimos, seguida por um período de estagnação. Interessante observar que, para além da derrocada da capitania de Minas Gerais, o ouro tinha, em seu movimento de escoamento pelos portos, certo efeito em outras capitanias, principalmente Rio de Janeiro e Bahia, esta última com produção própria um pouco tímida¹². Sobre o movimento do transporte nos portos, podemos observar os diferentes patamares:

¹¹ Agora com período mais largo, 10.

¹² Existe um tópico específico sobre a produção baiana em Pinto (1979, p. 81-85).

Gráfico 14 – Remessas de ouro/imposto 1% provenientes da Bahia, de Pernambuco e do Rio de Janeiro, 1720-1807 (em contos de réis)



Fonte: Costa, Rocha e Sousa (2013).

Destarte, nossa atenção é apreendida com o fato de que o transporte substantivo das cargas do ouro se fazia por meio dos portos do Rio de Janeiro. A diferença nos montantes aferidos chega a ser de quase quatro vezes no ano de 1737, por exemplo, se compararmos as remessas do Rio de Janeiro em relação à Bahia. Importante destacar que esse domínio no escoamento, relacionado à proximidade geográfica entre a zona mineradora e o porto fluminense, pode explicar parcialmente a mudança do eixo econômico da colônia de Salvador para o Rio de Janeiro. Essa alteração pode ser identificada nas curvas dos dízimos. Não obstante, após o declínio da atividade mineradora, as remessas do Rio de Janeiro só experimentarão níveis tão baixos quanto os da Bahia somente no ano de 1786, quando caem abaixo dos 500 contos de réis, enquanto a queda na Bahia ocorre desde 1768, quando atingiu o patamar de 318 contos. Em Pernambuco o volume é ainda menor, nunca ultrapassando os 516 contos, caindo a níveis abaixo dos 100 contos de réis no início da década de 1760.

Em linhas gerais, em relação às remessas de ouro durante o século XVIII (Gráfico 11), temos então: entre 1720 e 1737, a tendência é

ascendente, destacando-se o auge no ano de 1725; entre 1738 e 1754, a tendência é de estagnação, contudo em alto patamar, na casa dos 4.000 contos; entre 1755 e 1769, nota-se uma tendência à queda, porém com médias consideráveis na casa dos 2.500 a 3.000 contos; já, entre 1770 e 1794, assistiu-se uma queda vertiginosa nas remessas de ouro; entre 1795 e 1807, houve uma tímida recuperação, não ultrapassando a casa dos 1.500 contos em 1801, seguindo novamente uma tendência negativa até 1807.

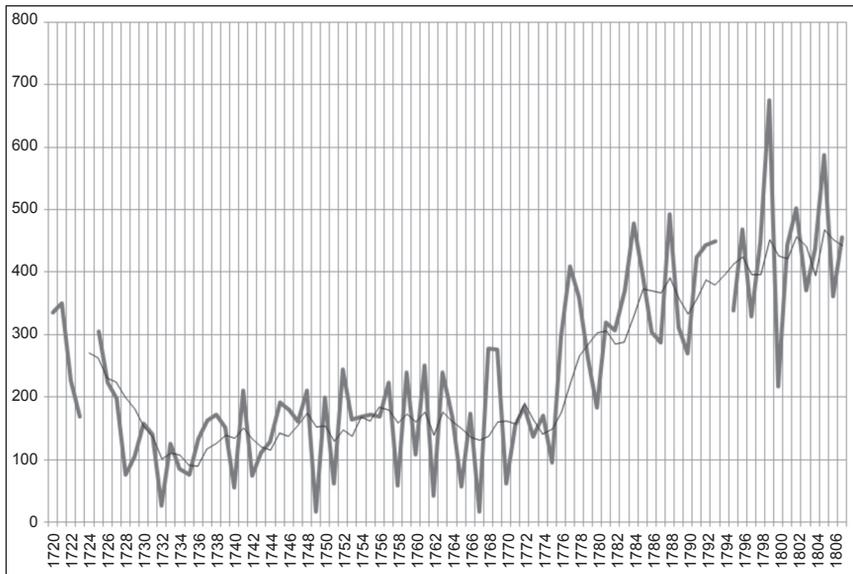
3. A ascensão do primo pobre¹³

Funcionando como espelho invertido da produção sacarina, a fumi-cultura demandava áreas normalmente descartadas para o plantio da cana – ou esgotadas por este – e se articulava às produções ligadas à subsistência e aos pequenos produtores. Sua configuração em relação aos tamanhos das plantações e condições do solo diferia frontalmente com o negócio da cana, o que de certa forma privilegiava os pequenos produtores. Fora isso, nas mesmas áreas onde o tabaco era cultivado, a mandioca também poderia ser plantada (Acioli, 2008, p. 97). Dessa forma, percebemos então como que as atividades produtivas dos espaços coloniais se complementam de forma coordenada. O tabaco se mostrou um gênero de suma importância nas articulações econômicas do Império, dada sua utilização no tráfico de escravos compondo uma cesta com os diferentes produtos demandados por ele, garantindo certas vantagens aos homens de negócios estabelecidos na colônia¹⁴, além de atender às demandas do próprio mercado europeu. Vejamos a flutuação dos valores das importações do tabaco no gráfico a seguir:

¹³ Tomamos emprestado o título de um artigo de Gustavo Acioli, publicado na revista *Saeculum* (Acioli, 2005).

¹⁴ “Portugueses reinóis, estabelecidos nos principais portos do Brasil, passaram a fazer tráfico com a África utilizando, no século XVII, gêneros da terra: cachaça e tabaco juntamente com as demais manufaturas demandadas em África.” (Acioli, 2008, p. 84.)

Gráfico 15 – Valor das importações na Alfândega do Tabaco de Lisboa (em contos de réis), 1720-1807*



Fonte: Nardi (1996, Apêndice 1.1, p. 366-368; Apêndice 5.3, p. 405).

* Elaborado a partir dos dados de Nardi, utilizamos uma linha de médias móveis igual a cinco tanto para percebermos melhor as flutuações sem as oscilações tradicionais da variação das quantidades transportadas, quanto para seguir o próprio autor, que indica os preços de Lisboa em médias quinquenais. Para a elaboração do gráfico, utilizamos os dados do movimento de importação da Alfândega do Tabaco de Lisboa, donde o volume aferido refere-se ao fumo oriundo do Brasil, multiplicados pelo preço médio quinquenal de Lisboa. A escolha desse valor de preço se dá devido ao fato de que os preços da Bahia possuíam muitas lacunas e também por ocasião do comércio direto da Bahia com a Costa da Mina. Sendo assim, o montante aferido nos parece mais condizente com as relações entre os dados e para nosso fim, que é o de produzir mais um indicativo do movimento da economia atlântica.

No primeiro período, até 1732, uma série de fatores influenciou a queda relativa nos montantes. Primeiramente, o próprio estabelecimento dos direitos de entrada e do monopólio ainda estava gerando efeitos negativos nos preços, o que desanimava os lavradores. Podemos levar em conta também a concorrência do fumo da Virgínia. Uma variação nos preços, de 1.350 para 900 réis, influenciou bastante essa queda no total. Essa fase descendente já havia sido identificada por Nardi desde o ano de 1699, a qual denominou de estagnação relativa (Nardi, 1996, p. 336-338).

A fase seguinte é marcada por altos e baixos, mas, a partir das médias, constata-se uma tendência à estagnação. Esta pode ter origens tanto na manutenção dos preços baixos da arroba, quanto na média de produção.

Uma conjuntura de alta concorrência do fumo anglo-americano e de maior controle sobre a produção e comercialização (limitação de preços no Brasil, alta nos direitos em Lisboa) contribuiu para essa situação. E mesmo as medidas liberalizantes nas décadas de 1750-1760 terão seus efeitos apenas em meados de 1770 (Nardi, 1996, p. 342).

Podemos observar que o movimento do tabaco decola a partir do ano de 1776. Nesse ano, além do preço médio por arroba subir de 900 réis para 1.100 réis, as quantidades que chegam à Alfândega de Lisboa crescem em 100.000 arrobas. Nardi define esse período como “arrancada”. Entre suas causas estaria a decadência do sistema colonial, o processo de independência dos Estados Unidos e as medidas tomadas na própria metrópole, como a abolição parcial do direito de entrada e a permissão de se importar fumo de menor qualidade para a Europa (Nardi, 1996, p. 342).

Assim como o açúcar, o tabaco se aproveitou do contexto causado pelos conflitos militares. O tabaco brasileiro (leia-se, baiano) desponta justamente no período de independência das 13 colônias americanas. Algo muito similar ao que aconteceu com o algodão. Não é à toa que, desde a segunda metade do século XVII, a produção fumageira já despertava interesses por parte da Coroa, tendo em vista que desde esse período houve esforços no sentido fiscal e de monopolização do comércio (Acioli, 2008, p. 93).

No reino, apesar das flutuações no primeiro quartel do século XVIII, o estanco do tabaco cresceu de forma significativa até 1755, quando atingiu mais do que o dobro que se arrecadava em 1702 (Salvado, 2014, p. 144). A tendência geral do tabaco – tanto do lado da produção, quanto dos preços – foi de expansão acentuada a partir do terceiro quartel do Setecentos até a primeira década do século XIX, quando a partir de 1811 o volume das importações da Alfândega do Tabaco de Lisboa regride aos níveis pré-1760¹⁵. Portanto, percebemos três movimentos claros nas flutuações da produção do fumo, ao longo do Setecentos: entre 1720 e 1727, de tendência descendente; entre 1728 e 1775, observamos uma estagnação; por fim, entre 1776 e 1807, há um movimento ascendente.

¹⁵ Nardi não desenvolve muitas linhas a respeito desse último período, chamado por ele de “Última fase (1808-1830)”. Em linhas gerais, atribui essa queda no movimento da Alfândega do Tabaco de Lisboa a um incremento no comércio direto com a Costa da Mina principalmente no período pós-1815, no fluxo clandestino dada a proibição do tráfico de escravos (Nardi, 1996, p. 343).

4. A “instituição peculiar”

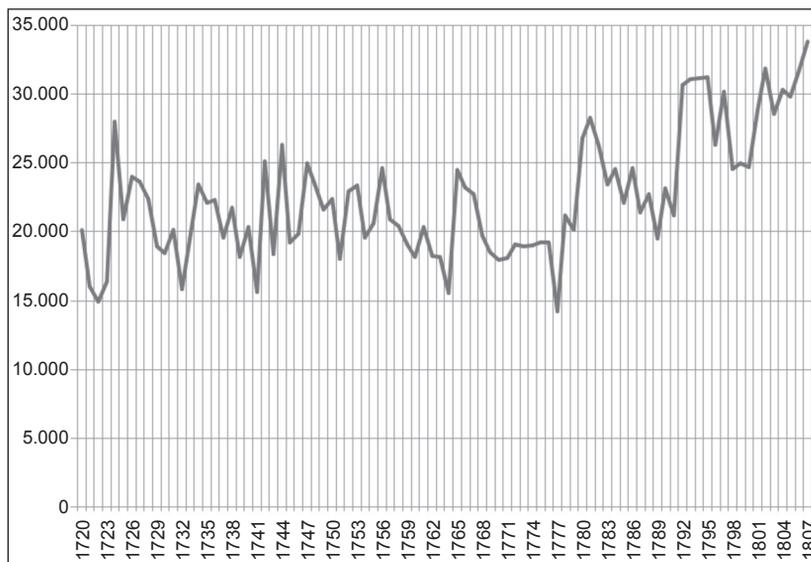
Por fim, chegamos ao último, mas não menos importante, ponto de nossa análise das atividades coloniais definidoras desse século XVIII. Se pudéssemos apontar alguma delas como interconectada a todas as outras, esta reside na mão de obra e suas formas de obtenção: a escravidão. Entendemos a escravidão como uma instituição econômica de primeira grandeza, totalizante, definidora das relações sociais e econômicas, calcada na relação da produção mercantil dominante (Tomich, 2011, p. 52; Novais, 2005, p. 365).

Nas páginas que se seguem, procuraremos expor dados que apótem mais indícios e tendências dos movimentos conjunturais da economia colonial. Para isso, apresentamos os seguintes gráficos, que dão conta das importações gerais de escravos para as três localidades mais importantes da América Portuguesa: Bahia, Pernambuco e Rio de Janeiro, seguindo o padrão que temos estabelecido até aqui para as demais atividades. Essa análise está ligada às outras já apresentadas e procura complementar as hipóteses, principalmente acerca do comportamento das curvas do açúcar (gráficos 3 e 4, referentes à Bahia; gráficos 5 e 7, dando conta do Rio de Janeiro).

Podemos perceber que as importações seguem um ritmo ascendente, ainda que com grandes variações (Gráfico 16). No início do Oitocentos observamos seu auge, chegando a mais de 33.000 peças, mais do que o dobro de seus pontos mais baixos, experimentados abaixo da casa dos 15.000 escravos, nos anos de 1722 e 1777. Observemos a seguir um gráfico com esses dados desagregados, mostrando as curvas da Bahia, de Pernambuco e do Rio de Janeiro separadamente, e em seguida passamos à análise dos dados em visões individuais de cada movimento.

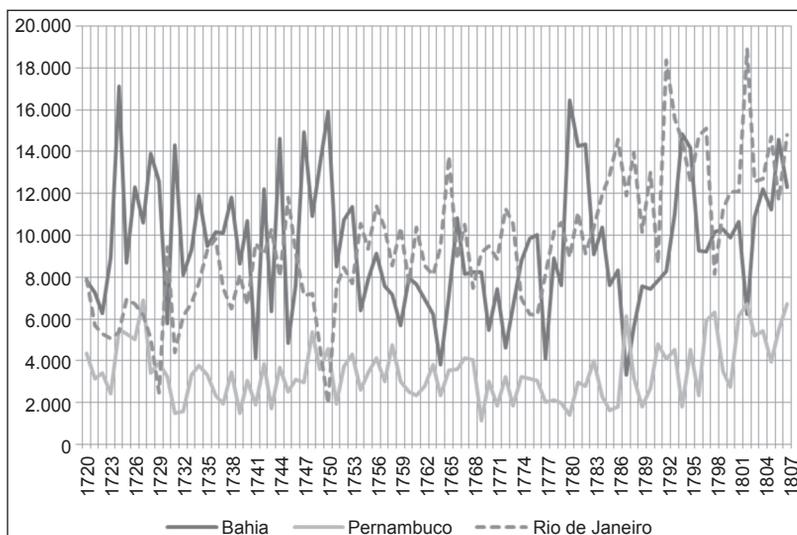
Analisando o Gráfico 17, começemos pelas variações baianas. Vemos que a queda que resultou no segundo menor ponto da série se inicia após 1760, mas as informações contidas no gráfico nos indicam essa tendência à queda desde ao menos 1750. Ao longo do século XVIII, houve uma dominância nas importações por duas praças: Bahia e Rio de Janeiro. Em um primeiro momento, a Bahia domina praticamente todos os anos. No momento seguinte, a partir da década de 1760, essa dominância passa para o Rio de Janeiro, explicitado pelo Gráfico 18.

Gráfico 16 – Importações gerais de escravos (Bahia, Pernambuco e Rio de Janeiro agregados), 1720–1807



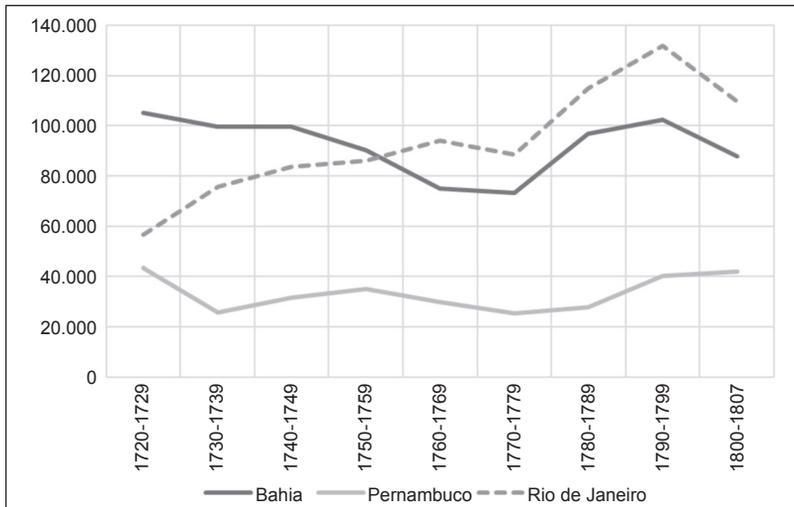
Fonte: Eltis (2008).

Gráfico 17 – Importações gerais de escravos (Bahia, Pernambuco e Rio de Janeiro), 1720–1807



Fonte: Eltis (2008).

Gráfico 18 – Importações gerais de escravos (Bahia, Pernambuco e Rio de Janeiro), 1720-1807 (por década)



Fonte: Eltis (2008).

Sendo assim, temos os seguintes movimentos: 1720-1745, ascendente, seguido de leve tendência de queda; 1746-1764, movimento similar ao anterior, iniciando com uma tendência ascendente e, em seguida, descendente: até esse último movimento, mais precisamente até o ano de 1753, a Bahia liderava os números de importação de escravos, respondendo com aproximadamente 49% das importações, e no ano seguinte, respondendo com apenas 33%, perde seu lugar para o Rio de Janeiro, que por sua vez chega à participação de 54% das peças entradas. Essa diferença poderia dar-se por uma diminuição geral das importações, o que de fato acontece, já que no ano de 1753 mais de 23.000 pessoas são importadas, ao passo que, no ano seguinte, apenas 19.523. Porém, a proeminência do Rio de Janeiro perdurará, tendo a Bahia o superado apenas em um ano nesse período, em 1760.

Já, em 1765-1776, houve leve estagnação com viés de alta, com a Bahia responsável pela maior contribuição em 1766 e 1768; 1777-1794, alta aguda, começando em 1780 um período de três anos, em que a Bahia tomará novamente a dianteira das importações, passando por um movimento descendente com leve recuperação nos últimos seis anos;

1795-1807, descendente, com leve estagnação: queda em 1802, mas recuperação e tendência de alta ao fim da série, e dois anos com a maior participação, 1798 e 1807.

A respeito de Pernambuco, verificamos que os níveis de importação de escravos se encontram bem abaixo dos aferidos na Bahia e no Rio de Janeiro. Observamos flutuações mais suaves. Analisando as conjunturas, temos que entre 1720 e 1731 há uma tendência negativa, sendo 1731 a menor participação da capitania nos percentuais totais de importação de escravos. Assistimos a uma estagnação entre os anos de 1732 e 1748. Entre 1749 e 1780 a estagnação continua, entretanto com viés de baixa. Por fim, de 1781 a 1807, mesmo com flutuações bruscas, a tendência é claramente de alta. Esse aumento das importações de escravos, assistido nesse período final, ajuda a entender a recuperação da produção do açúcar de Pernambuco, após o início dos conflitos para a independência do Haiti e, principalmente, com o fim da companhia monopolista de comércio, em 1780. Além do desenvolvimento da cultura algodoeira, que passa a representar as mais avultadas rendas da capitania também nesse período, a partir do terceiro quartel do século XVIII (cf. Ribeiro Júnior, 1981, p. 236-238).

Sendo assim, temos: 1720-1731, descendente, média de 20% de participação nos primeiros anos, tendo o mínimo de 13% em 1723, atingindo um maior patamar de 29% em 1727, finalizando o período com viés descendente, com o ano de 1731 respondendo por um dos menores coeficientes de participação de Pernambuco nos totais, 7%, média geral nesse período de 20%; 1732-1748, média de participação de 14%, estagnação, com viés de alta; 1749-1780, estagnação, com viés de baixa; 1781-1807, variações bruscas ano a ano, com tendência de alta, mesma média do período anterior, 15% de participação nos totais.

O caso do Rio de Janeiro é o que comporta a maior diferença entre o valor mínimo aferido e o máximo: 1.937 para 18.908. Alguns movimentos mais claros podemos depreender: alta do início da série até 1745, seguida por uma brusca queda até 1750, em que sua recuperação posterior sugere uma leve estagnação seguida por uma alta mais consistente até 1792, sofrendo nova queda até 1798. Em toda a série, a participação do Rio de Janeiro esteve na média dos 43%, tendo seus menores valores entre 1747 e 1750, anos em que computa 29%, 31%, 22% e 9%, respectivamente. Nesses anos, ainda no período de dominância total da Bahia

em relação às importações, devemos levar em conta um crescimento nas importações desta em relação aos anos anteriores, tendo dobrado seu número em relação a 1746.

De tal modo: 1720-1730, descendente, média ainda bem abaixo daquela que experimentará para a série, 28%. O ano de 1730 é atípico, tendo uma alta bastante grande nas importações do Rio de Janeiro, em detrimento da queda dos números da Bahia; 1731-1745, ascendente, média de 40% de participação para o período, com 1731 respondendo pela participação mais baixa, 22%, e 2 anos em que se alcançaram as maiores participações até então, 62%, em 1741 e 1745; 1746-1772, inicia com queda aguda, contendo o pior ano da série, 1750, com 1.937 importações, seguido de recuperação. De certa forma, podemos apontar que os últimos 4 anos foram fundamentais na mudança do eixo das importações de escravos, invertendo-se da Bahia para o Rio de Janeiro. Nesse quadriênio, a média de participação situou-se em 42%, e o ano de 1754 registra o maior número absoluto de peças importadas pelo Rio de Janeiro até então, 10.560. A maior parte, os últimos 17 anos, estagnação, com pico em 1765, maior média relativa dos períodos analisados até esse ponto, 48%; 1773-1798, início descendente, acompanha-se uma queda geral das importações, até 1777 os números totais caem abaixo do patamar das 20.000 peças, quando se começa a perceber uma recuperação. Em números relativos, 1786 atinge 14.569 peças, 59% dos totais. O último quadriênio é descendente, queda nos números absolutos do patamar de 14.000 peças, participação média de 53%; 1792-1807, pico em 1792, seguido de queda abrupta até 1798. Ainda que esse primeiro período seja de queda nos números absolutos, parte-se de patamares muito altos, somando 99.079 peças importadas, encerrando-se a série com viés de alta, seguida de estagnação.

Considerações finais

Com a análise dos dados apresentados até este momento, percebemos um domínio, até meados da década de 1750, do que chamamos da *região Norte* – composta pela Bahia e por Pernambuco – sobre a *região Sul* – capitaneada pelo Rio de Janeiro e por Minas Gerais. Essa mudança de eixo pôde ser observada no Gráfico 17, que trata da participação nas



importações gerais de escravos. Já, em relação ao ouro de Minas Gerais, percebemos que foi através das remessas desse metal que o Rio de Janeiro se beneficiou e conseguiu se alcançar uma posição de destaque entre as capitanias da América Portuguesa. O impulso gerado pelo ouro na economia carioca não se esgotou com a decadência aurífera, pelo contrário, a economia do Rio de Janeiro se aproveitou (ou foi motor) da alteração institucional, tornando-se a capital do Estado do Brasil em 1763. Sendo assim, na segunda metade de nosso recorte, de 1763 a 1807, a dominação passou ao eixo Sul da colônia, com o Rio de Janeiro a capitanear a economia da América Portuguesa, e se sustenta como tal até o final de nosso recorte, como demonstrado nas curvas por década do Gráfico 18. O escoamento da produção aurífera pela Bahia, ainda que nunca tenha sido em altos patamares, experimenta de forma mais precoce a diminuição nos afluxos, com valores que serão apenas aferidos em finais da década de 1760, no Rio de Janeiro, onde o escoamento se dava de forma majoritária, qual ressaltado no Gráfico 14.

Assistimos a uma série de movimentos, que, ao final do século XVIII, apontam para uma recuperação geral da economia portuguesa no Atlântico. A variação negativa nas primeiras décadas de nosso recorte – influenciada pela queda no preço do açúcar nas décadas de 1730 e 1740 – é compensada pelo aumento da extração aurífera nesse mesmo período: esta atinge seu ápice no final da década de 1730, mantendo as altas remessas até inícios da década de 1750. A recuperação dos preços do açúcar em Londres e Amsterdã se dá a partir de finais da década de 1730, algo que animou novamente a produção baiana, valorização sentida já no início da década seguinte, inclusive na metrópole, recuperando as perdas destas na relação com o ouro (gráficos 11, 9, 3 e 1).

O que pensamos estar claro em relação aos preços do açúcar é a relação de hierarquização entre as diferentes praças do mercado mundial. Capitaneadas por Amsterdã, que possui os maiores preços, e seguida por Londres, diferenças que pudemos perceber pela conversão dos valores ao equivalente comum, a prata. Em Lisboa, os preços sempre são menores, assim como os preços coloniais, que são pressionados pelos mercados metropolitanos, tal qual explanado no Gráfico 8.

Completando o quadro, pudemos observar, com o auxílio do Gráfico 15, que, mesmo com os preços do tabaco estáveis em Lisboa, houve um incremento impressionante na produção do gênero a partir da década



de 1770. Em termos conjunturais, existem indícios de que a América Portuguesa da segunda metade do século XVIII vale mais comercialmente, do que, mais ou menos, nos 30 anos anteriores.

Bases de dados utilizadas

GPIHG – Global Price and Income History Group, UC Davis. Disponível em <<http://gpih.ucdavis.edu/Datafilelist.htm>>. Acesso em 27/5/2018. Planilhas: *Brazil 1550-1769*; *VOC auction prices, quantities, and values traded, Amsterdam 1650-1790*; *England prices and wages since 13th*; *London and Southern England 1295-1914*.

PWR – Prices, Wages and Rents in Portugal 1300-1910, Portuguese Foundation for Science and Technology (FCT). Disponível em <<http://pwr-portugal.ics.ul.pt/>>. Acesso em 27/5/2018. Planilhas: *Honey and sugar*; *tobacco*; *Price of silver*; *Coin equivalences*.

Referências bibliográficas

- ACIOLI, Gustavo. A ascensão do primo pobre: o tabaco na economia colonial na América Portuguesa – um balanço historiográfico. *Saeculum*. João Pessoa, jan.-jun. 2005.
- ACIOLI, Gustavo. *Negócio da Costa da Mina e comércio atlântico – tabaco, açúcar, ouro e tráfico de escravos*: Pernambuco (1654-1760). São Paulo: USP, 2008 (Tese de Doutorado).
- ARRUDA, José Jóbson de Andrade. Superlucros: a prova empírica do exclusivo colonial. *Topoi*. Rio de Janeiro, v. 15, n. 29, p. 706-718, jul.-dez. 2014.
- BARICKMAN, B. J. *Um contraponto baiano: açúcar, fumo, mandioca e escravidão no Recôncavo, 1780-1860*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.
- CARRARA, Ângelo. *Minas e currais: produção rural e mercado interno em Minas Gerais, 1674-1807*. Juiz de Fora: Editora UFJF, 2007.
- COSTA, Leonor Freire; ROCHA, Maria Manuela; SOUSA, Rita Martins de. *O ouro do Brasil, 1700-1807*. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2013.
- ELTIS, David et al. *Voyages: the trans-Atlantic slave trade database, 2008*. Disponível em <www.slavevoyages.org>. Acesso em 16/5/2018.
- FERLINI, Vera Lucia Amaral. *Açúcar e colonização*. São Paulo: Alameda, 2010.
- FURTADO, Celso, *Formação econômica do Brasil*. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
- JOHNSON JR., Harold. A preliminary inquiry into money, prices, and wages in Rio de Janeiro, 1763-1823. In: ALDEN, Dauril (org.). *Colonial roots of modern Brazil*. Berkeley: University of California Press, 1973, p. 274-276.
- LAPA, José Roberto do Amaral. *A Bahia e a carreira da Índia*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968.

- MENZ, Maximiliano M. *Entre Impérios: formação do Rio Grande na crise do antigo sistema colonial português (1777-1822)*. São Paulo: Alameda, 2009.
- MENZ, Maximiliano M. Reflexões sobre duas crises econômicas no Império português (1688-1770). *Vária História*. Programa de Pós-Graduação em História, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Minas Gerais, v. 29 n. 49, p. 35-54, jan.-abr. 2013.
- NARDI, Jean Baptiste. *O fumo brasileiro no período colonial*. São Paulo: Brasiliense, 1996.
- NOVAIS, Fernando. *Aproximações*. Estudos de história e historiografia. São Paulo: Cosac Naify, 2005.
- PEDREIRA, Jorge. *Estrutura industrial e mercado colonial*. Portugal e Brasil (1780-1830). Lisboa: DIFEL, 1994.
- PINTO, Virgílio Noya. *O ouro brasileiro e o comércio anglo-português*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1979.
- RIBEIRO JÚNIOR, José. A economia algodoeira em Pernambuco: da colônia à Independência. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, 1, 2, p. 235-242, set. 1981.
- SALVADO, João Paulo. O estanco do tabaco em Portugal: contrato geral e consórcios mercantis (1702-1755). In: LUXÁN, Santiago de. *Política y hacienda del tabaco en los Imperios ibéricos (siglos XVII-XIX)*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2014, p. 133-153.
- SCHWARTZ, Stuart B. *Escravos, roceiros e rebeldes*. Bauru: EDUSC, 2001.
- TOMICH, Dale W. *Pelo prisma da escravidão: trabalho, capital e economia mundial*. Trad. Antonio de Pádua Danesi. Rev. téc. Rafael de Bivar Marquese. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2011.





aproveitar propriedades para construir vias de comunicação: o caso das fazendas bebedouro (brasil) e a luisiana (colômbia), 1870-1900*

to take advantage of properties to build roads of communications: the case of the farms bebedouro (brazil) and a luisiana (colombia), 1870-1900

Clara Inés Carreño Tarazona**

Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais, Universidade de Boyacá, Tunja, Boyacá, Colômbia

RESUMO

Este artigo procura analisar através da comparação as estratégias (vínculos políticos e redes sociais) empregadas pelos fazendeiros e proprietários no Brasil e na Colômbia, assim como a utilização da fazenda como suporte e os capitais fornecidos pela sementeira de produtos agrícolas para garantir o aproveitamento em vias de comunicação. Três temas apresentam-se importantes para a presente análise. Primeiro, a consolidação das fazendas com a criação de associações e laços entre família e parceiros a partir de alianças e cooperação. Segundo, a organização de mercados locais e redes comerciais suportadas pelas fazendas com o fim de ingressar nos mercados regionais. Terceiro, a posse sobre a fazenda deixa ver o fortalecimento

ABSTRACT

This article seeks to analyze the strategies (political ties and social networks) employed by socioeconomic groups in Brazil and Colombia, as well as the use of the farm as support and the capital provided by the sowing of agricultural products to guarantee investment in roads of communication. Three themes are important for the present analysis. First, the consolidation of farms with the creation of associations and ties between family and friends from alliances and cooperation. Second, the organization of local markets and commercial networks supported by farms in order to enter regional markets. Third, the pose on the farm reveals the economic strengthening of the groups, as a condition to promote and

* A autora agradece o apoio recebido dos professores José Luís Bendicho Beired e Lélío Luiz de Oliveira ao longo da pesquisa de doutorado, que originou o presente artigo, e à Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista o financiamento (Bolsa de Doutorado PAEDEX-UNESP/AUIP).

Submetido: 13 de janeiro de 2017; aceito: 28 de setembro de 2017.

** Docente-investigadora da Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade de Boyacá, Tunja (Colômbia). Doutora em História pela Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista. Mestre em História pela Universidade Industrial de Santander, Bucaramanga (Colômbia). *E-mail*: clarainesc@gmail.com



econômico dos grupos, como condição para promover e obter benefício sobre as vias de comunicação. As fontes usadas são principalmente livros notariais, escrituras, inventários, doações e divisões de fazendas.

Palavras-chave: Vias de comunicação. Fazendas. Famílias. Brasil. Colômbia.

benefit from the means of communication. The sources used are mainly notary books, deeds, inventories, donations and divisions of farms.

Keywords: Roads of communications. Farms. Families. Brazil. Colombia.

Introdução

Em 1879 José Bernardes da Costa Junqueira morreu na sua Fazenda Bebedouro. Dentro dos bens havidos, deixou para sua esposa Inácia Cândida de Andrade e seus filhos uma herança representada em sua maioria de terras, escravos, animais e cultivos.

A fazenda que limitava com terrenos e outras fazendas de propriedade da mesma família fazia parte dos inventários, divisões e doações muito comuns na região de Franca, ao norte do estado de São Paulo, entre os anos 1870 e 1900. A divisão da fazenda foi o resultado da compra da herança por um único membro da família, o qual terminou acumulando uma importante quantidade de terras de diferentes extensões, aproveitando sua localização estratégica no cruzamento de vários rios e caminhos para o transporte de gado; e, finalizando o século XIX, converteu-se no eixo central na construção da linha ferroviária da Companhia Mogiana de Estradas de Ferro.

Em data próxima, embora não sobre o mesmo espaço, o viajante Isidoro Laverde Amaya, em seu percurso até Venezuela, arribou a Bucaramanga, descrevendo-a como uns dos vilarejos mais comerciais do Estado de Santander, assentado ao Nordeste da Colômbia. Povoadado de inúmeros habitantes, com um grande grupo de comerciantes estrangeiros, particularmente alemães, mas carente de água e com construções pouco notáveis, dito povoado foi o centro de negócios da companhia comercial nomeada Reyes González & Hermanos. A companhia se constituiu no ano 1882 pela associação de três irmãos, Reyes, Eleuterio e Florentino González, os que acumularam o capital considerável para comprar a Fazenda A Luisiana.

As oportunidades que outorgaram as relações entre os três irmãos e sócios, os laços familiares e a proximidade com o poder político permi-

tiram estabelecer uma rede social que lhes ajudou a se fortalecerem na região, tanto na parte rural quanto na urbana.

Os casos analisados apresentam o contexto típico de dois espaços que coexistiram entre o final do século XIX e o alvorecer do XX, acentuado pela interação entre a vida urbana e os hábitos próprios das áreas rurais, destacando-se a fazenda como a unidade econômico-social, utilizada como garantia para ampliar os mercados regionais.

Durante os primeiros anos do século XX, dentro das atividades mais importantes para os fazendeiros destacam-se o ingresso no comércio através da criação de bancos e estabelecimentos comerciais e de serviços, a modernização da cidade a partir de investimentos, a participação política e a construção de caminhos e estradas de ferro.

Na Colômbia, embora não se tornara forte a ideia da ferrovia, a produção de bens agrícolas representou importantes vantagens em termos técnicos e econômicos, próximo à produção de outros gêneros da terra e à troca da propriedade-raiz. O capital comercial acumulado com o negócio do quinino, ouro, índigo e tabaco (Machado, 2001, p. 77) e a compra e venda de terras facilitaram os recursos necessários para a conformação das fazendas, e mais adiante possibilitou a associação e fundação de casas comerciais. Isso provocou o aumento da exportação de produtos da terra e a introdução e venda de mercadorias estrangeiras (Carreño, 2009, p. 228). O estabelecimento de pequenas indústrias (Botero, 2003, cap. II-III), a compra e venda de prédios urbanos, a participação nos remates da renda de aguardente e as atividades complementares foram desenvolvidas no interior das fazendas, com o apoio da produção e exportação de café, a cana-de-açúcar, a cria de gado, as plantações de cacau e tabaco, a exploração do quinino, os mineiros e os investimentos em maquinaria.

No Brasil, o fortalecimento da elite a partir da diversificação da agricultura e das atividades econômicas enfocadas na exportação e no mercado interno não dissolveu a pequena produção rural (Oliveira, 2006, p. 113-114, 141-143). A função das estradas de ferro foi determinante para o fortalecimento dos fazendeiros, os quais, além de se engajarem na produção de café, também foram distribuidores de outros produtos cultivados nas suas propriedades e de outras atividades complementares, sendo importante, por exemplo, o crédito (Tosi; Faleiros, 2011), a escravidão, o trabalho familiar (Abrahão, 2010) e a imigração.

Da mesma forma vincularam-se à economia do café, do açúcar, da aguardente, do algodão, da borracha, dos minerais, do couro, dos teares, do sal, do arroz, do milho, da mandioca, do gado, das mulas, dos cavalos, dos perus, das galinhas, das cabras e dos porcos (Oliveira, 2006), a partir da acumulação de capital e da coexistência de grandes latifúndios com pequenas propriedades de terra (Faleiros, 2002, p. 4). Ao mesmo tempo em que a cafeicultura atingiu a riqueza, transformando-a, produziu alternativas diferentes no uso de escravos; foi a causante de fazer parcerias com empresas ferroviárias, bancos e casas comerciais. Estimulou a compra e venda de propriedades rurais e urbanas e as reformas nas cidades e nos mobiliários (Faleiros, 2002, p. 28).

Enquanto isso, a *fazenda* torna-se o ponto de convergência de atores e redes sociais que mantinham, simulando um modelo de ligações dinâmicas (Florescano, 1999; Van Young, 1989; Chevalier, 1999; Bauer, 2009; Mörner, 1999, 1973; Florescano, 1975), em que as atividades agrícolas coexistiram com as regulamentações governamentais e o ambiente familiar (Zúñiga, 2000, p. 58). Sua posição tradicional e próxima conectou o parentesco, a vizinhança e as práticas do tipo de compadrio, com a dinâmica de circuitos comerciais (Machuca, 2011-2012, p. 90), oferecendo muitas oportunidades para ir até ela, em caso de falhar uma instituição ou pessoa.

Internamente o Brasil e a Colômbia dependiam da existência de mercados locais e dos fluxos comerciais ligados a empresas e fazendas. Seu desenvolvimento foi influenciado pelas condições geográficas, pelas dificuldades nos meios de comunicação e pela presença de redes de produção controladas. No ambiente comum das fazendas, incluem-se as várias atividades agrícolas e industriais, as descrições de áreas comuns para o cultivo e os assentamentos, as extensões e características da terra, a população e as formas cotidianas de transporte.

Entre os anos de 1870 a 1900, no Brasil e na Colômbia foi consolidado um período assinalado pela acumulação de capital através do comércio de *commodities*, bem como pelo crescimento da produção e exportação de café (Bulmer-Thomas, 1996, p. 162-163). Embora essa produção no Brasil e na Colômbia ascendeu de forma muito diferente, os dois países conheceram um período chamado de desenvolvimento primário-exportador, que concorda integralmente com a chamada primeira globalização (Bértola; Ocampo, 2013), período em que a Amé-

rica Latina enfocou suas políticas econômicas nos novos cenários internacionais, aumentando a dependência das exportações de produtos primários.

Os mencionados anos servem como ponto de referência para analisar as conexões e redes que surgiram nos dois países e em duas áreas específicas em que a fazenda se expandiu durante o mesmo período, destacando-se a propriedade como uma garantia para se aventurar em negócios comerciais, e também para o uso de meios de comunicação.

Tomando como referência esse espaço de tempo e utilizando como metodologia a análise comparativa, é de notar que o interesse em terras da fazenda pôde produzir efeitos muito diferentes devido a circunstâncias históricas, resultante das práticas do desempenho político-econômico e das práticas sociais nos dois países.

Apesar de projetar desafios estimulados pela prudência, como diz Maria Ligia Coelho Prado (2005, p. 15), a regra fundamental da análise comparativa entre os dois países vai depender do objeto de estudo. Nesse caso, estuda-se a fazenda em duas áreas geográficas e dois contextos sociais diversos, para reconstruir as relações entre dois grupos de diferentes famílias com distintas escolhas, mas também distinguidos pelo interesse para participar na formação de capitais utilizados para assegurar as rotas comerciais.

E, na mesma linha, a análise comparativa permite “descrever as curvas da evolução, encontrar semelhanças e diferenças, e tanto quanto possível explicar à luz da aproximação entre eles [...], assim como a importância de estudar duas sociedades paralelas e contemporâneas vizinhas, sociedades sincrônicas perto uma das outras no espaço”. Além disso, a leitura da crítica das bibliografias deve conduzir à formulação de perguntas e novos problemas, permitindo as “influências” exercidas por uma sociedade sobre a vizinha, assim como o mesmo Marc Bloch propôs (apud Coelho Prado, 2005, p. 17-18). Além disso, segundo Chevalier,

a comparação ajuda para que os fenômenos e problemas históricos não acabem sendo, em cada país, únicos no seu gênero. Colocar em paralelo a fazenda com outras formas de propriedade ou outras categorias sociais de outros países não significa que os fenômenos se repetem exatamente ou instituições e costumes fiquem inseridos em um meio diferente, sem mudanças profundas. (Chevalier, 1999, p. 65)

Do mesmo modo, usa-se a metodologia da análise teórico-metodológica fornecida pela micro-história (Man, 2013, p. 167-173). Segundo Jacques Revel (apud Levi, 2000, p. 7-37), o tipo de método da microanálise, como um sistema de múltiplas interações e resultado das forças plurais, ajuda a limitar o campo de visão das experiências próprias deste grupo de personagens cujo comportamento é atravessado em vários contextos, espaços e tempos, a partir da utilização de estratégias, solidariedade, parceria e itinerários familiares.

A seleção da fazenda, sob a lupa da análise microanalítica (Moutoukias, 2002, p. 69-103), permite analisar de maneira particular a natureza geral dela no final do século XIX, assim como as questões relacionadas com as mudanças na extensão da propriedade, a relação proprietário-comerciante (Sánchez Santiró, 2000, p. 924), suas negociações e estratégias no contexto comercial e familiar do período, a distribuição dela entre os herdeiros, a venda de terras aquinhoadas das áreas mais produtivas, as estratégias dos proprietários para dispor da propriedade, como um meio para garantir a sua entrada em outras atividades diretamente relacionadas com as vias de comunicação.

O conjunto de fontes similares produzido nos dois países ajudará a identificar e esboçar uma interpretação diferente e um modelo alternativo para as fontes documentais do final do século XIX e início do XX¹. Comparar a história e a historiografia significará uma vantagem para fazer perguntas, para renovar ideias sobre o desenvolvimento de ambos os países, cujos fatos permitam fornecer elementos para fazer comparações. Ao confrontar dois contextos diferentes, são evidentes os problemas, situações e costumes próprios de cada um dos países, para afrontar os novos desafios trazidos com o modernismo e o desenvolvimento da economia mundial. As economias internas de cada país são pouco examinadas, tendo em conta as numerosas pesquisas sobre o domínio econômico do café na exportação. Daí a importância de encontrar vários objetos de estudo que mostrem as características e as expe-

¹ O *corpus* documental para a presente pesquisa se compõe de livros cartoriais, registros de nascimento, de batismo, de matrimônio; doações, inventários, testamentos *post mortem*, jornais, hipotecas, almanaques e constituição de empresas comerciais. Acervos localizados no Arquivo Histórico Regional da Universidad Industrial de Santander da cidade de Bucaramanga (Santander-Colômbia) e no Arquivo Histórico Municipal Capitão Hypólito Antônio Pinheiro de Franca (São Paulo-Brasil).

riências próprias de cada um deles. Pesquisas locais mostram as muitas opções que dependem de fontes, tais como inventários e livros notariais, cujo conteúdo é quase nunca usado para analisar os diferentes elementos que conviveram dentro das fazendas (Tosi; Faleiros, 2011, p. 418- 419).

1. As fazendas: sócios e laços de família

1.1 Divisão entre a família: a Fazenda Bebedouro

Com a morte do major José Bernardes da Costa Junqueira, em 1879, iniciou-se a divisão da Fazenda Bebedouro², localizada na região de Franca e local de residência da viúva Inácia Cândida de Andrade e de seus herdeiros, sete filhas e dois filhos.

Em 1881, foi determinado que a Fazenda Bebedouro, formada por extensões de terra, campos e culturas, fosse delimitada em dois lados. O primeiro limite com propriedades de Severo Joaquim da Costa, Emirena Francisca da Costa, José Garcia Duarte, José Esteves de Andrade, Isaac Villela de Andrade e Joaquim Bernardes de Andrade. O segundo limite com propriedades de Antônio Flavio de Castro, dos herdeiros de Antônio Joaquim de Mello, de José García Duarte, de Quirino Barbosa Sandoval, de Martiniano Francisco da Costa, de Teolinda Zemila de Andrade, da Fazenda Monte Bello e de Zeferino José do Nascimento. Esses nomes são muito importantes para analisar como as propriedades foram distribuídas entre as famílias, ao longo do século XIX. Esses personagens foram envolvidos em compras e vendas sucessivas dentro do mesmo círculo de parentesco, mostrando a acumulação de doações, heranças e trocas recíprocas.

A Fazenda Bebedouro estendia-se a partir de quatro pontos referenciais. Desde Franca até o rio Sapucaí e desde Restinga até o rio de

² “Em 1890 a Delegacia da polícia da Franca criou uma nova ordem de blocos ou quadras, nomeando, como encarregado da quadra n. 14 ou Palmital, Martiniano Francisco da Costa. Esta quadra fazia parte da divisória de Antônio Flausino de Castro, das Macaúbas, descendo até o rio Sapucaí e deste até a divisória do Ribeirão dos Bagres até os limites de Bebedouro de Joaquim Bernardes de Andrade (1890). Juizado de Paz da Franca”, documentos, s.f., Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

Santa Bárbara, na divisa com o Patrocínio de Sapucaí. Foi uma área com uma extensão significativa de terras, fornecendo uma ligação entre Franca e a região de Batatais. Essas circunstâncias condicionaram não só à produção agrícola, também permitiu a incorporação nas suas propriedades de uma rede da Companhia Ferroviária Mogiana. As estações de Boa Sorte, Mandiú e Restinga transformaram-se, ao lado das Macaúbas (Franco, 1902, p. 103), nos pontos de conexão mais usados desde o final do século XIX, tornando fáceis as transações comerciais entre as duas cidades.

Embora a distribuição de terras fosse justa, alguns daqueles que receberam a herança venderam as ditas terras às suas famílias. A distribuição da herança fragmentou e formou novas fazendas, também mudou a estrutura hierárquica da família, para dar centralidade às redes formadas por José Garcia Duarte e Martiniano Francisco da Costa. O primeiro, nascido em 1824, em São Miguel de Cajuru (MG), foi um renomado dono de plantações de café, comerciante, proprietário e promotor de obras civis, sociais e culturais em Franca. Ele também serviu como vereador, presidente, vice-presidente da Câmara Municipal e chefe da Polícia na década de 1880 (Naldi, 1992, p. 72-73).

Parte da riqueza de José Garcia Duarte correspondeu à herança da sua esposa Ana Cândida Junqueira, que morreu em 1872, representada principalmente na Fazenda Bebedouro³. Assim, ele consegue acrescentar mais terras, além daquelas ganhadas de doações anteriores e perto da mesma Fazenda Bebedouro e do rio Sapucaí, onde ele tinha construído uma ponte alugada à administração provincial. Assim, Garcia Duarte aumentou a sua herança, começando a aparecer como um fazendeiro proeminente, criador de gado e produtor de açúcar e algodão (Naldi, 1992, p. 79-80). O casal teve duas filhas, Inácia, casada com Antônio Flavio Martins Ferreira, colega político de Garcia Duarte no Partido Católico (Camelucci, 2008, s.p.), e Firmina, casada com Luciano Vieira Santiago, natural de Santa Rita de Cássia (MG) (Naldi, 1992, p. 79; Camelucci, 2008).

Para facilitar os seus negócios e adquirir terras com acesso às principais rotas comerciais, Garcia trocou com suas filhas e seus genros

³ Inventário, Cartório do 2º Ofício Cível da Franca, n. 428, cx. 25, ff. 3r-42r, 1872, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

parte das terras correspondentes à sucessão legítima de seu sogro e sua esposa, outras que comprou de Joaquim Severo da Costa, viúvo da sua cunhada falecida, e as terras no Sítio do Grotão. Este último foi permutado com suas filhas, seus genros e seus cunhados por umas terras localizadas na Fazenda Bebedouro⁴.

Em 1888 Garcia Duarte foi nomeado o Barão de Franca, data em que também acumulou mais propriedades a partir da compra de outras duas fazendas, cuja localização lhe forneceu um maior benefício para sua fortuna econômica, permitindo-lhe o controle da área destinada para a construção da estrada de ferro. Também, os novos investimentos com plantações de café e melhoras estreitaram os laços econômicos com a região de Ribeirão Preto e Batatais. Por exemplo, sua nova Fazenda do Palmital⁵ tinha divisa com as terras do seu parente Bernardo Avelino de Andrade; também a Fazenda Santa Cecília fazia divisa com terras onde foi construída parte da Estrada de Ferro Mogiana, com propriedades de Francisco de Andrade Junqueira, com a Fazenda Restinga e as estradas que comunicavam São José da Bela Vista e Restinga com Franca.

A Fazenda do Palmital foi dividida em 1893, após a morte de José Garcia Duarte. Com casas e plantações de café, parte da propriedade foi herdada por seus genros Antônio Flavio Martins Ferreira e Luciano Vieira Santiago⁶. Também, a fazenda fazia divisa com as fazendas Montebello e Macaúbas, da propriedade da família de Martiniano Francisco da Costa, concunhado de José Garcia Duarte e principal comprador da Fazenda Bebedouro⁷.

Martiniano F. da Costa desempenhou um papel central na distribuição de terras. O casamento com sua prima Maria Rita da Costa garantiu a herança de seu sogro José Bernardes e a doação de terras e escravos por parte de sua sogra Inácia Cândida. Para aumentar o seu capital, comprou

⁴ Divisão Fazenda Bebedouro, Cartório do 2º Ofício Cível da Franca, n. 109, cx. 152, ff. 2r-58r, 1881, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

⁵ Modesto e Maria Emerenciana tinham comprado a Fazenda Palmital de Antônio Flavio Martins Ferreira e não deixaram descendentes diretos. Inventário, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, n. 37, cx. 800, ff. 2r-48v, 1934, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

⁶ Embargos, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, n. 8.582, cx. 315, ff. 2r-145r, 1916, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

⁷ Divisão Fazenda Palmital, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, n. 498, cx. 325, ff. 2r-30v, 1893, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.



a parte da herança de seus primos, que residiam em Batatais. Tal herança correspondeu a quatro partes de terra nas propriedades Bebedouro, Boa Vista e Macaúbas, no Termo de Franca, e outras na Fazenda Lageado, no Termo de São Simão, Comarca de Ribeirão Preto.

Além dessas terras, Martiniano compartilhou com seus irmãos outras propriedades que faziam parte da Fazenda Montebello, que herdou de seu pai Francisco Antônio da Costa, e com cerca divisória das fazendas Bebedouro e Restinga, de propriedade de seu cunhado Isaac Villela de Andrade⁸. Quanto à família Andrade da Costa, da qual Martiniano Francisco da Costa foi personagem predominante, destaca-se que as terras herdadas de seu sogro foram divididas e vendidas, incentivando o crescimento de transações de terra no interior da família. Porquanto, a circulação das propriedades fortaleceu o acesso a uma variedade de terra e uma posição geográfica que permitiu abundância de rotas de comércio e da proximidade com outras regiões econômicas importantes. A posição das fazendas na região de Franca dependia das novas condições comerciais visíveis a partir do aumento de plantações de café.

A família de Martiniano F. da Costa, ambos os seus irmãos, sua esposa e cunhados tiveram uma participação diretamente relacionada com o cultivo do café. Assim como as famílias mencionadas acima, estes foram agrupados em sociedades comerciais, concentrando-se em torno da propriedade rural e do fortalecimento da lavoura cafeeira (Tosi, 2003, p. 273-317). Destaca-se que a influência econômica e política dos fazendeiros foi usada para receber os contratos do governo, a fim de participar nas decisões das empresas ferroviárias e conseguir determinar o traço e a localização nas suas propriedades das estações da “Companhia Mogiana de Estrada de Ferro e Navegação”⁹.

A estrada de ferro gerou uma variedade de alternativas entre as quais se destacaram maior velocidade entre as estações, eficiência no transporte das mercadorias e redução de custos ao conectar as suas fazendas

⁸ Divisão Fazenda Montebello, Cartório do 2º Ofício Cível da Franca, n. 87, cx. 152, ff. 1r-11r, 1879, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil. Ver Ação arbitral, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, n. 275, cx. 688, ff. 3r-25v, 1882, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

⁹ Registros de títulos, documentos e outros papéis, Cartório do 1º Ofício do Registro de Hipotecas, n. 122, p. 73-74, 1909; n. 122, p. 116, 1910; n. 256, p. 176, 1912, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.



e a linha Mogiana com as estações da linha Paulista (Lamounier, 2010). Uma opção foi vender parte das propriedades para a empresa ferroviária, a fim de garantir a ligação entre as fazendas e a ferrovia. Este foi o caso de parte das terras da Fazenda Montebello, em Restinga, pertencentes a Isaac Villela de Andrade e sua esposa Ana Cândida de Andrade. Em 1896, as ditas terras foram vendidas à Companhia Mogiana sob a condição de se construir umas casas o mais próximo possível da linha de ferro para as máquinas de beneficiar café e para a Estação Restinga¹⁰.

Além disso, em 1887 Martiniano Francisco da Costa e sua esposa Maria Rita transferiram à Companhia Mogiana um terreno para a construção de uma estação e parte da ferrovia, incluindo o abastecimento de água de uma caverna nas proximidades¹¹. Em 1900, Dorothea Claudina Villela também deu algumas terras de sua Fazenda Santo Antônio para a construção de uma estação da mesma companhia¹².

1.2 Divisão entre sócios e irmãos: Fazenda A Luisiana

Reyes, Eleuterio e Florentino foram três irmãos colombianos que mantiveram uma relação estreita que só terminou com a morte de Reyes em 1905. Seu *status* como credores e comerciantes de imobiliário trouxe o reconhecimento entre o círculo de comerciantes na região. O poder econômico favoreceu-os não só exercendo cargos públicos, mas também integrando o pequeno número de comerciantes, que, além de controlar as rendas principais do Estado, foram seus principais contribuintes.

Em 1882, com seus amigos Miguel Parra e Juan José Benítez como testemunhas, Reyes González e seus irmãos, Florentino e Eleuterio, assinaram um contrato de companhia coletiva de comércio. Essa empresa vigorou sob o nome de Reyes González e Irmãos. A empresa foi planejada para existir por um período de quatro anos, com operações cujo objetivo era a importação de bens e mercadorias estrangeiras, e a exportação de máquinas, café, couro e outros produtos do país. No entanto, a função principal da casa comercial foi a gestão e disseminação

¹⁰ 2^a TNPTF, SP, livro 29, ff. 24r-25r, 1896; livro 37, ff. 71r-74r, 1900.

¹¹ 2^a TNPTF, SP, livro 11, ff. 29 v-30r, 1887.

¹² 2^a TNPTF, SP, livro 37, ff. 50r-51r, 1900.



de vários tipos de atividade comercial na região e em outros departamentos. Para esse fim, eles abriram sucursais nas povoações de Rionegro, Cúcuta, Pamplona e Ocaña, com agências de comissão nos portos marítimos de Barranquilla, na Colômbia, e de Maracaibo, na Venezuela.

Os irmãos González foram os únicos sócios da companhia. Não houve irmãos bem-sucedidos pertencentes a famílias proeminentes para facilitar as transações financeiras ou o acesso ao círculo comercial da época. Também não basearam a sua fortuna em herança. Portanto, eles não usaram redes familiares como a maioria dos comerciantes contemporâneos, que através do casamento formaram laços comerciais com estrangeiros que chegaram a Bucaramanga durante a segunda metade do século XIX (Duque, 2002).

No que diz respeito à sua família, González tinha três irmãos e seis irmãs, uma delas casada. O perfil das cinco únicas mulheres não foi só de mulheres excluídas das atividades comerciais devido à ausência de um marido que as representassem ou as autorizassem a realizar negócios. Nem elas participaram de contratos de casamento com benefício para as famílias envolvidas em várias empresas com os irmãos González. O trabalho das irmãs foi colaborar como compradoras das propriedades de Eleuterio Reyes e Florentino, que estavam em risco de ser encerradas por causa de créditos não cumpridos ou por quaisquer falhas nas empresas que diariamente estes formalizavam. O mais comum no seio da família González foi utilizar a forma jurídica de suas irmãs para proteger sua propriedade dos credores¹³.

Sua Fazenda A Luisiana tinha uma estreita ligação com as regiões intermediárias entre Pamplona, Ocaña¹⁴ e Cúcuta. O movimento constante de mercadorias estrangeiras e produtos agrícolas de exportação, como o quinino e o café, precisou a compra e aquisição de meios de transporte, especialmente cavalos e mulas. Com o gado, a criação de

¹³ AHR, NPB, tomo 1, cx. 168, n. 96, ff. 241v-243r, 1888; tomo 2, cx. 151, n. 217, ff. 467r-468v, 1885, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

¹⁴ DO, n. 2.051, 1870. Vários exemplos mostram a importância da região, foi o caso da salina descoberta no “El Playón” ou “Mesa Rica”, localizado no sítio de San Pedro, Ocaña. Também, os vínculos e até mesmo reclamações civis que Reyes González tinha com as casas comerciais da dita cidade por negócios com o quinino explorado no Playón, como foi o caso da sociedade “José Domingo Jácome & Hnos.”, ou a “Compañía Industrial de Ocaña”. NPB, tomo 3, cx. 134, n. 606, ff. 878v-879v; n. 607, ff. 879v-880v, 1881, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.



mulas foi um negócio que forneceu significativas rendas, devido à ausência da ferrovia; também o nível de compra e venda de mulas aumentou, levando a um acréscimo dos empréstimos.

Da mesma forma, o dito negócio aumentou as dívidas e transferências de ônus resultantes de créditos causados por fretes de cargas, ou a passagem dos cavalos e mulas por pontes e estradas construídas por particulares. Alguns exemplos mostram o caso de Reyes González como garante dos comerciantes de outras regiões com influência direta na Luisiana, e que mantinha ligações constantes com os comerciantes de Bucaramanga e Bogotá. Seus créditos na maioria dos casos foram apoiados pelas receitas geradas de bebidas alcoólicas ou de abate de bovinos¹⁵.

As redes dos irmãos González moviam-se desde Pamplona até Girón, onde realizavam empréstimos de consumo aos comerciantes de propriedade, colonos, especuladores de terras, que procuravam com tais empréstimos ingressar no negócio de bens imóveis ou ferroviários¹⁶. Assim, tinham no entorno deles um grupo maior de indivíduos distribuídos em várias regiões de Santander, na costa do Atlântico, na Venezuela, na Europa e nos Estados Unidos, ligados ao seu negócio de família por seu envolvimento na compra de café e importação de bens de consumo (Carreño, 2015).

2. Mercados locais e redes de negócios

2.1 Bebedouro, fazenda no interior de Franca (SP)

Por seu clima, sua topografia, seu solo fértil, seu modo de vida e pelos costumes de seus habitantes, São Paulo foi considerada uma das regiões mais atraentes do Brasil para colonos estrangeiros adaptados ao trabalho agrícola¹⁷. No interior, duas cidades foram descritas como futuros e prósperos centros comerciais. Ribeirão Preto, localizado no

¹⁵ NPB, tomo 3, cx. 84, s.n., ff. 1r-31r, 1883, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

¹⁶ NPB, tomo 1, cx. 154, n. 70, ff. 138r-141r, 1886; tomo 2, cx. 155, n. 67, ff. 54v-55v, 1886; NPB, tomo 1, cx. 154, n. 153, ff. 150r-152r, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

¹⁷ *O Nono Distrito*, n. 9, p. 3, 1882, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

nordeste do estado de São Paulo e uma das áreas produtoras de café mais dinâmica na segunda metade do século XIX (Lopes, 2008, 2009; Souza, 2009; García, 1999; Lamounier, 2010), concorreu com Franca, uma cidade menor, com pequena população e baixa produção agrícola¹⁸.

Apesar de sua posição óbvia em Ribeirão Preto, Franca apresentou um grande crescimento econômico e populacional, antes da chegada da estrada de ferro com a Companhia Mogiana em 1887, e na lavoura do café em escala comercial em 1890. Concentrando-se em suas colinas (Colombo, 1922), no meio do rio Pardo e na divisa com Minas Gerais, no norte paulista (Cunha, 2009, p. 15), juntou-se ao que foi chamado inicialmente o Sertão do Rio Pardo e, desde o final do século XIX, novo Oeste Paulista, termo que se originou durante a expansão da produção de café do Vale do Paraíba.

Com a chegada da ferrovia e a expansão do cultivo de café entre 1890 e 1920, permaneceram as atividades econômicas tradicionais e a antiga estrutura de produção, levando ao seu crescimento e revitalização (Oliveira, 2006, p. 215). Ao lado delas, as transformações econômicas orientadas para a produção de café impeliram a riqueza, mudando e produzindo várias rendas econômicas, como aquelas registradas com a fundação dos bancos, as diversas formas de crédito, a compra de ações na empresa ferroviária (capital privado), a formação de sociedades comerciais, a mercantilização da terra urbana e as melhorias em cidades e praças públicas, ganhando mais espaço na riqueza global dos proprietários entre 1875 e 1885. Tempo em que os proprietários de terras também começaram a atuar no mercado a partir de uma grande incursão no negócio de café e na vida política (Faleiros, 2002, p. 28, 38; Ferreira, 2005).

A produção francana na sua prática tradicional em relação ao comércio regional foi consolidada com mais força a partir da introdução das plantações de café entre 1885 e 1887. Mais tarde, com a integração das estradas de ferro, a área de produção foi estendida para o mercado interno, sem deixar de lado a produção de gado e alimentos. No entanto, as transações de compra e venda de terras foram continuamente intensificadas, assim como a produção de mercadorias, o crescimento

¹⁸ *O Nono Distrito*, n. 33, p. 1, 1882; n. 50, p. 1-2, 1882; n. 51, p. 1, 3, 1882; n. 52, p. 1, 1882, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

da atividade industrial e o fornecimento interno (Oliveira, 2006, p. 23; Tosi, 2003, p. 33).

A posição de Franca como ponto de convergência entre São Paulo, Minas Gerais (Furtado, 2007, p. 211-212), Mato Grosso e Goiás foi marcada não só com a chegada dos trilhos da Mogiana, que deu um passo à frente nos meios de comunicação e transporte, como também influenciou o fim da escravidão em 1888, o desenvolvimento do processo de urbanização, o crescimento do comércio e dos serviços, as transformações políticas, como a Proclamação da República em 1889, e a entrada de novos imigrantes nacionais e estrangeiros na década de 1880 (Cunha, 2009, p. 45, 47).

Em 1892 foi percebida uma explosão do número de toneladas de café embarcadas na Estação da Mogiana em Franca (Faleiros, 2002, p. 30, 33). Por conseguinte, a ferrovia levou a produção cafeeira capitalista para Franca. Apesar da existência de fazendas produtoras de café, aquelas foram pouco significativas, assim como os produtores de café, que possuíam pouca importância, em comparação com a produção e os produtores dos anos seguintes. Situação que mudou somente após a chegada da estrada de ferro (Faleiros, 2002, p. 65).

O espaço na área urbana de Franca começou um processo de transformação, consideradas de utilidade pública aquelas extensões de terras situadas no oeste da cidade, que foi denominado o melhor ponto comercial, sendo desapropriadas e transferidas para a Companhia Mogiana de Estradas de Ferro. As regiões Bom Jardim, São José da Bela Vista, Restinga, Ribeirão Corrente e Patrocínio do Sapucaí, consideradas as mais prósperas e populosas de Franca, fizeram conexão direta com a dita área, adquirindo um elevado valor comercial¹⁹. Com a extensão da linha ferroviária que cortou longitudinalmente Franca, foram estabelecidas as estações de Boa Sorte, Mandiú, Restinga e Cristais (Nascimento; Moreira, 1943, p. 2).

Entre os fatores que reforçaram o desenvolvimento dessa área, destacou-se a localização de um grupo de fazendas extensas e repartidas, desde o final do século XIX, entre os membros da mesma família e aqueles que entraram através do casamento ou constituição de sociedades.

¹⁹ Ação de desapropriação, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, CME, n. 444, cx. 699, p. 2, 43, 1919, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

Tal foi o caso da Fazenda Santo Antônio, no distrito de São José da Bela Vista, doada por Dorothea Claudina Villela a sua filha e seu genro em 1916, que estava sob a condição de não ser vendida, transferida ou hipotecada, sendo preservada para passar para a próxima geração ou ser vendida exclusivamente para os membros da família²⁰.

Usando sua posição como um grupo dominante, com práticas burocráticas, e aproveitando a localização das propriedades e das trajetórias de comércio que organizavam, eles monopolizaram mais terras, segurando sua entrada no círculo comercial. Por conseguinte, no último quartel do século XIX, a unidade de produção em larga escala foi consolidada na região de Franca precisamente com a cafeicultura, adquirindo sua maior expressão com o uso da ferrovia (Tosi, 2003, p. 37-38).

Uma das transformações econômicas que marcaram a história de Franca durante a virada do século foi a transação de imóveis urbanos e rurais (Oliveira, 2006, p. 110). Os proprietários de terras foram inicialmente lavradores e compradores de terras localizadas perto dos rios e das estradas principais para facilitar a conexão com outras regiões e para a expansão agrícola. Eles não investiram todo o capital em uma única atividade produtiva, e não reconheciam a monocultura como uma oportunidade para aumentar os seus ativos, uma vez que eram, ao mesmo tempo, os principais produtores de café e criadores de gado (Oliveira, 2006, p. 145).

2.2 Fazenda A Luisiana na região oriental colombiana

Em Santander, área norte da cordilheira oriental da Colômbia, o café inaugurou as primeiras formas de produção, que, nas duas últimas décadas do século XIX, se estenderam a toda a região andina colombiana, em particular no departamento de Cundinamarca, no sudoeste de Antioquia e Tolima, na Cordilheira Central; todos eles reconhecidos também por sua proximidade com o rio Magdalena, via fluvial significativa, que ligava o centro do país com a costa do Caribe (Bergquist, 1999, p. 58; Vergara, 1974, p. 351-353, 363, 664).

²⁰ Inventário, Cartório do 1º Ofício Cível da Franca, n. 61, cx. 387, ff. 7, 15r, 16r, 1916, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.



O deslocamento da produção de café e do quinino dependeu da existência de terrenos adequados e da disponibilidade de mão de obra, abundante na região da Cordilheira Central. Na região, o café expandiu-se rapidamente, e a fazenda reforçou as redes de comunicação nos vários pisos térmicos e nos extensos declives da terra temperada, para ligar as terras frias com as quentes e procurando a saída para os portos marítimos. Além disso, introduziu os laços comerciais e financeiros com o mercado mundial (Palacios, 2009, p. 58-59).

Também, a concentração da propriedade levou à acumulação de grandes áreas, divisão e posterior venda, que, apesar de seus preços excessivos, não diminuiu o acelerado processo de compra e venda mantido em áreas pertencentes a um estreito círculo de famílias (Palacios, 2009, p. 180-182).

No meio dos paramos e precipícios localizados entre os nós e os vales das montanhas orientais e ocidentais e as cadeias de montanhas, que segundo os viajantes foram capazes de repelir qualquer progresso (Carreño, 2007, p. 17; Valderrama, 1948, p. 192; Ancízar, 1956, p. 160, 375; Hettner, 1966, p. 140), e num importante conjunto de afluentes²¹ que comunicavam com o rio Magdalena, encontravam-se Bucaramanga, o Distrito de Rionegro e nas suas proximidades a Fazenda A Luisiana.

Para abrir estradas, gastaram grandes quantias de dinheiro sem qualquer resultado visível. O solo, composto de argila e pântano, com sulcos de lama, marcados com o ritmo constante das mulas, era, sem dúvida, o obstáculo geográfico mais característico desafiado durante o século XIX. Apenas alguns caminhos foram construídos, e, em outros casos, aqueles que começaram quase nunca concluíram (Hettner, 1966, p. 277-281). A presença de pensões, vendas e pousadas facilitaram o trânsito nas estradas, beneficiando os viajantes e tropeiros com suas mulas²², obrigados a deter as cargas até que os caminhos fossem restaurados, uma situação que podia durar dias, até mesmo semanas (Dominguez et al., 2004, p. 282).

Assim, na área que compreendia a Fazenda A Luisiana, o governo deu impulso à reconstrução de uma estrada para aproximar o Porto de

²¹ GS, n. 2.142, p. 3.324; n. 2.143, p. 3.328; n. 2.147, p. 3.344; n. 2.148, p. 3.347-3.348; n. 2.149, p. 3.352, 1889, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

²² GS, n. 209, p. 225-226, 1864; AHR, SCS-FJB, cx. 15, ff. 1, 4r, 12r, 13r, 1898, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.



Botijas. Além disso, promoveu vários projetos para localizar, perto dos caminhos, grupos de famílias dedicadas à rotação de culturas e criação de gado, a fim de ajustar-se ao projeto de povoamento²³. Foram localizadas fazendas cercadas de terra, plantações e campos ao lado de “casas de barro, varas e telha”, cabanas de palha e outras variedades, com máquinas e ferramentas, moinhos, plantações de café, cacau, cana-de-açúcar, tabaco, bananas, mandioca e grama artificial²⁴. Todas aquelas produções foram compensadas pelo crescimento na produção de piquetes de grama e de aluguel de poteiros para a manutenção de gado (touro, bois e novilhas), burros, porcos, éguas, cavalos e mulas²⁵, tornando-se um negócio muito rentável para grande parte do século XIX (Carreño, 2007, p. 157).

Nesses locais, além de máquinas, borracha, resinas e bálsamos silvestres, havia minério de ouro, cobre, prata e pedras preciosas²⁶. Produtos, como café, couro, algodão e chapéus de palha, foram vendidos por empresas comerciais localizadas em Bucaramanga, com utilidades que incentivaram o desenvolvimento da capital da província e o aumento das fazendas localizadas entre os distritos de Lebrija e Rionegro, nesse caso a Fazenda A Luisiana²⁷.

3. A fazenda: ponto de partida para beneficiar-se das vias de comunicação e das rotas comerciais

3.1 A estrada de ferro e a Fazenda Bebedouro

Os discursos sobre a importância econômica, em termos de produção de café e acesso a rotas comerciais, eram comuns em jornais e debates da Assembleia Provincial. Para compreender o interesse que marcou

²³ GS, n. 1.337, p. 802, 1879, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

²⁴ AHR, SCT-FJB, cx. 2, f. 17, 1888, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

²⁵ AHR, SCE-FJB, cx. 11, ff. 1-41, 1886; SCE-FJB, cx. 5, ff. 3, 4v, 5, 62, 63r, 1877, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

²⁶ AHR, SCE-FJB, cx. 2, ff. 1, 19v-20r, 1883; SCT-FJB, cx. 2, ff. 1, 2r, 9, 10r, 12r, 1888, SCE-FJB, cx. 5, ff. 4, 5r, 1889, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

²⁷ O último foi projetado como o espaço principal para a expansão cafeeira.

esses argumentos, devem ser analisadas as regiões de Ribeirão Preto, Batatais e Franca, identificadas como rivais não tanto pela capacidade da produção agrícola, mas particularmente por grupos de agricultores estabelecidos na zona, que procuravam promover ante o governo estadual a defesa da agricultura e do comércio. Por isso, em 1884 os líderes do partido, o liberal Francisco Barbosa Lima e o conservador José Garcia Duarte, fundaram o “Clube da Lavoura e do Comércio” (Melo, 1995, p. 43).

Além disso, a passagem da linha ferroviária da Companhia Mogiana de Franca estava sempre no centro das discussões por duas versões diferentes. A primeira considerou a posição topográfica do município de Franca como um dos principais obstáculos para o desenvolvimento comercial por causa da distância dos portos marítimos e dos grandes rios. Em segundo lugar, o conflito entre Francisco Barbosa Lima e Martinho Prado Júnior sobre a extensão da linha Mogiana para passar pela região de Franca foi exibido não só na arena política. Antes de realizar atividades públicas, Martinho Prado Júnior era fazendeiro; assim, sua proposta para alterar a rota original da linha ferroviária Mogiana tinha interesses comerciais.

O traço, segundo Martinho, foi levar a ferrovia até Ribeirão Preto, cidade republicana e um grande potencial de café. Entre seus projetos encontrava-se que a linha ferroviária passara perto das suas fazendas, aumentando sua dinâmica comercial e concessão de privilégios em comparação com outros municípios, levando à “competição entre capitais privados” (Faleiros, 2002, p. 50–52). Isso reforça a ideia de Rogério Faleiros, que constatou, a partir dos protocolos de compra e venda de café, que Ribeirão Preto foi a cidade onde grande parte dos negócios da região chamada Mogiana foram feitos, mas que, por sua vez, dependia dos vendedores de café provenientes de diversos municípios da região, incluindo Franca, Batatais, Ituverava, Orlândia, Tambaú, Sales Oliveira, Cravinhos, Guará, São Simão, Brodósqui, Sertãozinho, Rifaina e São José da Bela Vista (Faleiros, 2007, p. 127–128).

Para Barbosa Lima, as melhores oportunidades de negócios estavam em Sacramento, localizadas no meio de Franca e Uberaba, também identificado como um dos portos comerciais mais importantes do interior. Havia estabelecimentos reconhecidos, entre os quais se destacaram aqueles de Simão Caleiro, personagem muito próximo à Fazenda Be-

bedouro e que mantinha ligações com o centro de São Paulo²⁸. Assim, o investimento em Franca foi estendido para as suas áreas mais próximas, particularmente para o nordeste. Lá, os investidores se moveram em um círculo com relações regionais marcadas, através do qual passava a linha ferroviária Mogiana; destaca-se, por exemplo, Cristais, Restinga e Igarapava²⁹.

Tornou-se claro que a linha Mogiana, depois de deixar Ribeirão Preto, passara por Batatais, Franca e Sacramento, para terminar em Uberaba. Assim, no dia 11 de abril de 1887 a Estação de Franca foi inaugurada, para continuar em direção ao rio Grande, atravessando-o no dia 5 de março de 1888, e inaugurando em 1889 as estações de Conquista, Sacramento e Uberaba.

A concorrência entre as empresas ferroviárias, as áreas comerciais e a própria geografia concretizaram o projeto para levar a linha Mogiana até Franca. O próspero comércio de sal, gado e outros bens, movimentado na região de Sacramento e ligado com o centro de São Paulo, promoveu a construção das estações em várias partes da região. No âmbito dessa iniciativa, exerceram influência os comerciantes que tinham acesso a redes de negócios em Minas Gerais, particularmente em Sacramento. As conexões que Simão Caleiro tinha projetado através dos seus estabelecimentos comerciais nesse distrito, permitem reconhecer que o seu interesse na ferrovia lhe oferecia diversos benefícios, tais como o aumento da quantidade de cargas enviadas, os embarques rápidos e o ingresso a centros de comércio novos.

A sociedade “Simão Caleiro & Filhos” compartilhou negócios com Antônio Elói Casimiro, o “Barão da Ponte Alta”, residente em Uberaba, a quem ele comprou um terreno entre as cidades de Sacramento e Uberaba. A propriedade nomeada pelo comprador como Fazenda “Emília”³⁰ mostrou também as conexões que ligaram Simão com o

²⁸ *O Nono Distrito*, n. 14, p. 3; n. 15, p. 1; n. 34, p. 1, 3; n. 50, p. 1-2; n. 51, p. 1, 3; n. 52, p. 1-2, 1882, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

²⁹ Registros de títulos, documentos e outros papéis, Cartório do 1º Ofício do Registro de Hipotecas, n. 57, p. 37-38, 1908.

³⁰ Inventário, Cartório do 2º Ofício Cível da Franca, n. 693, cx. 1.437, ff. 3r-58r, 1902, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil. Sacramento foi uns dos mais importantes centros do comércio do interior. Dos produtos que passaram por ali, o sal foi o mais comum e aquele que ocupou um lugar importante no intercâmbio econômico entre Franca e Minas Gerais. Cerca de 60 mil pacotes de sal saíram cada ano daquela região para o centro de São Paulo, além de outras mercadorias.



renomado comerciante de Patrocínio do Sapucaí, João de Faria, que, com Higino de Oliveira, foram fiadores e principais pagadores durante o processo de compra da dita fazenda (Faleiros, 2002, p. 56-58).

Desse modo, o funcionamento das redes de intermediários locais foi muito importante para o negócio de compra e venda de produtos agrícolas, particularmente do café destinado à exportação. A partir do século XX, o café em coco de Itirapuã, na região de Patrocínio do Sapucaí, foi transportado para as fazendas localizadas na parte nordeste, entre Franca e Ibiraci, na fronteira com Minas Gerais e propriedades de Higino Caleiro, filho de Simão Caleiro. As áreas incluídas nas fazendas “Coração da Palestina”, “Aliança” e “Casa Seca” foram muito importantes para a produção de café, causando litígios entre os proprietários pela abertura de estradas para o transporte das colheitas para Franca³¹.

3.2 Caminhos e trilhos na Fazenda A Luisiana

Na Colômbia, apesar da formalidade dos limites registrados nas escrituras, as demandas sobre os direitos de propriedade eram comuns na década de 1880, assim como também as reclamações pelos prejuízos causados pela incursão de exploradores do quinino nas terras que compreendiam a área onde a Fazenda A Luisiana foi localizada. Entre os portos de Botijas e Papayal³², denota-se a posse das melhores terras por um grupo de comerciantes que procuravam acumular as áreas mais próximas às rotas de comércio. Observando-se, por exemplo, que aqueles que afirmavam que eram vizinhos dos distritos de Matanza e Rionegro (Fazenda A Luisiana), faziam parte de outras jurisdições e tinham relação direta com a área de exploração, como Cáchira, Lebrija e Pamplona³³.

Partindo de Rionegro para A Luisiana, considera-se uma área caracterizada pela presença de extensas pastagens, onde se alimentou o gado

³¹ Execução por custas, Cartório do 2º Ofício Cível da Franca, n. 876, cx. 206, ff. 2r-5r, 1908; Nunciação de obra nova, n. 765, cx. 190, ff. 2r-55r, 1902; Execução hipotecária, n. 25, cx. 222, ff. 2r-5r, 1909, Arquivo Histórico Municipal, Franca, Brasil.

³² AHR, SCS-FJB, cx. 4, n. 555, ff. 1r-10r, 1882, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

³³ AHR, NPB, tomo 2, cx. 137, n. 171, ff. 513v-515v, 1882; tomo 3, cx. 129, n. 457, ff. 72r-74r, 1880; tomo 4, cx. 135, n. 675, ff. 999v-1.006r, 1881, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.



procedente do departamento de Bolívar com direção até Rionegro, espaço onde sobressaía a fazenda, rodeada por pequenas casas de pousadas³⁴, distantes dos lugares onde foi localizada a linha férrea, ou onde havia áreas específicas para minas ou terras de uso público particular³⁵.

Naquela área, Reyes González procurou um pedido de patente para a abertura de uma estrada e uma ponte, para ligar os departamentos de Ocaña e Soto. Nesse caso, o Artigo 26 do Código de Obras Públicas de 1886 permitiu a abertura de novas estradas, desde que o indivíduo ou a associação que iria realizar o trabalho apresentasse provas suficientes sobre o benefício econômico para o Estado. Em sua petição, González considerava importante a construção desta rota entre Rionegro e o rio Cáchira, assim como a ponte próxima à sua Fazenda A Luisiana, como uma forma de promover os interesses dos dois departamentos.

Segundo González, se a estrada uma vez aberta não aportasse a lucros, seria ele mesmo quem padeceria prejuízos, tendo em conta a perda do capital investido na sua construção. Mesmo tendo observado vantagem incalculável para o Departamento de Soto, sua preocupação imediata foi a construção da estrada muito perto da sua fazenda. Tal privilégio foi concedido, definindo um prazo para se construir de 6 meses³⁶. Com uma duração de 25 anos, o empresário podia cobrar pedágio sobre a importação e exportação de cargas, com exceção dos itens gratuitos declarados de todos os impostos ou execução fiscal, pelo trânsito de gado, mulas e cavalos. Por sua vez, durante o tempo do privilégio a estrada não seria tributada, nem as obras a ele adjacentes com contribuição pública de qualquer tipo³⁷.

Das estradas que foram projetadas entre 1880 e 1900, destaca-se o caminho de Bucaramanga até Ocaña por Rionegro, na confluência dos rios Lebrija e Rionegro, através do qual até esse ponto tinha sido construído pela “Companhia empresária do caminho de ferro de Bucaramanga para Sabana de Torres” (García, 1982, p. 371). Essa rota era percorrida em cinco dias, aproximadamente, com um itinerário que começava em Bucaramanga, passava por Rionegro, daí à Fazenda A

³⁴ GS, n. 2.143, p. 3.328, 1889, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

³⁵ GS, n. 3.277, p. 335, 1898, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

³⁶ GS, n. 13, p. 52-53, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

³⁷ GS, n. 1.853, p. 2.163, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

Luisiana e depois até o rio Cáchira, para finalmente chegar até Ocaña. Esse trajeto foi muito utilizado por comerciantes e moradores dos municípios de Bucaramanga, Rionegro, Girón e Lebrija³⁸.

Portanto, a sociedade “Reyes González & Irmãos” junto com Francisco R. Ordóñez estabeleceram a dita sociedade para construir umas vias que continuariam as obras da estrada de ferro de Puerto Wilches. Assim, a construtora foi autorizada para principiar as obras, junto com a concessão de terras e com o privilégio exclusivo sobre os armazéns para o depósito das cargas.

A pouca possibilidade para construir uma linha ferroviária nessa área levou à adjudicação de contratos, para em seu lugar abrirem-se caminhos. Assim, em 1885, quando entrou em vigor o caminho, Reyes González contratou com o Governo do Estado o aluguel da renda de pedágio dos caminhos de Soto ao rio Magdalena para o período de três anos. Seu dever era compor e manter em bom tráfego as vias, o mesmo que construir armazéns próximos ao rio Magdalena no Porto de Botijas, com funcionários suficientes para evitar o contrabando. Também lhe foi concedido o direito de cobrar pedágio para a passagem de carga de importação e exportação³⁹.

Outra via importante para a região e mesmo para González foi o caminho de Cúcuta para Ocaña através do Playón. Esse caminho indicou as relações comerciais que existiam entre essas duas cidades conhecidas⁴⁰, vinculando-se com as estradas e os rios que chegavam à costa norte da Colômbia, tornando-se um dos projetos mais importantes não só pelos ingressos de dinheiro, mas também pela recuperação do comércio de Cúcuta, para evitar o pagamento excessivo de impostos exigidos pelo governo venezuelano.

Embora não fosse pouco mais que uma trilha, o traçado do caminho interessou a todos aqueles que transportavam gado desde o Estado de Magdalena e Cúcuta. Esta foi outra razão para acrescentar as atividades comerciais da companhia Reyes González & Irmãos, os quais em 1892 foram associados com Manuel Roca, um residente de Ocaña, para criar

³⁸ GS, n. 2.142, p. 3.324, 1889, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

³⁹ NPB, tomo 2, cx. 155, n. 309, ff. 327r-335v, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

⁴⁰ GS, n. 2.149, p. 3.351, 1889.

a empresa Gonzáles & Roca Rincón. O seu objetivo foi obter uma concessão do Estado de Magdalena, para abrir um caminho para servir na condução de gado até a Fazenda A Luisiana e, também, para obter a adjudicação dos pedágios sobre as cargas e os passageiros em trânsito pela zona⁴¹. Sua fazenda ficava no meio do caminho, gerando lucros, oportunidade que aproveitou González para fazer pedido ao Estado de conceder privilégio sobre o caminho por 20 anos⁴².

Os alegados obstáculos impostos na fronteira com a Venezuela não eram motivos suficientes para que Reyes González e sua companhia comercial continuassem interessados na introdução de mercadorias estrangeiras desde Maracaibo, cuja entrada na Colômbia foi realizada pelos portos fluviais próximos a Cúcuta. Foi assim que, em 1885, a empresa assinou um contrato de aluguel sobre o direito de consumo de mercadorias estrangeiras nesse departamento⁴³.

Nas concessões solicitadas por González, também se concentrou um projeto comum de ligação entre Bucaramanga e os distritos de café próximos de Cúcuta. Essas estradas, consideradas centrais e de utilidade pública, ligaram os distritos de Suratá, Cachirí e Baguechecom Arboledas, reconhecida área cafeeira de finais do século XIX. Outro interesse nessa linha foi ligar a província de Cúcuta com Puerto Wilches e as estações ferroviárias a construir na zona. Dessa forma, todo o café de Arboledas e de grande parte da Província de Cúcuta poderia ser enviado para o Magdalena, em vez de sair para a Venezuela⁴⁴.

Também outro privilégio foi concedido, mas dessa vez ao comerciante Rinaldo A. Goelkel, para construir um caminho de freio para comunicar o município de Arboledas com Bucaramanga, na Província de Soto. Foi assim que as estradas foram aumentando, para permitir e facilitar o desenvolvimento do comércio de Arboledas, Chinácota, Bochalema, Gramalote, Salazar e Cucutilla, todos eles produtores de café. Além disso, essa via resultava de grande importância para o comércio

⁴¹ NSB, tomo 5, n. 873, ff. 3.066v-3.072r, 1892, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

⁴² NPB, tomo 2, cx. 155, n. 421, ff. 464v-471v, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

⁴³ NPB, tomo 3, cx. 156, n. 465, ff. 508r-512r, 1886, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

⁴⁴ GS, n. 2.770, p. 5.835, 1894, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

de importação e exportação das províncias de Cúcuta e Pamplona, considerando o cruzamento desta com a estrada que ligava a Província de Soto com Ocaña, pela proximidade dos rios Cáchira e Lebrijae perto da Fazenda A Luisiana⁴⁵.

Considerações finais

Essa história de duas regiões diferentes é um estudo sobre a circulação e intercâmbio acontecidos nas províncias interiores do Brasil e da Colômbia, durante o período de auge das fazendas agrícolas, principalmente do café. Para uma maior centralidade do tema, usou-se o caso de duas fazendas sobre as quais convergiram os interesses de duas famílias com preferências e estratégias muito dinâmicas e com suficiente informação para se comparar e para analisar como elas tiveram influência na construção de vias de comunicação nas suas proximidades. A informação sobre as fazendas foi escassa em relação a contas, notas fiscais, nome de empregados, contratos e cartas. Por isso, os arquivos de cartórios, os acervos judiciais e os inventários constituíram-se, quase exclusivamente, no ponto de referência para reconhecer a frequência dos vínculos entre os fazendeiros e os comerciantes com as regiões onde desenvolveram suas atividades. Assim, tanto no Brasil como na Colômbia os fazendeiros apropriaram-se das terras próximas às fazendas, para ligá-las às vias de comunicação que conectavam com outras regiões comerciais com as quais tinham negócios.

Esta pesquisa foi baseada em comparações, para argumentar que as estratégias empregadas pelos grupos socioeconômicos no Brasil e na Colômbia, o uso de fazenda como suporte e os capitais fornecidos pelo plantio de produtos primários ajudaram para garantir a incursão em outros negócios. Por sua vez, os proprietários apoiaram-se nos laços políticos, a fim de penetrarem e se fortalecerem no círculo mercantil

⁴⁵ GS, n. 3.343, p. 601-602, 1899. Em 1888, o Conselho encarregado da melhora do rio Lebrija foi formado pelo governador do Estado de Santander, por Adolfo Harker e por Reyes González, com o alvo de facilitar a navegação a vapor. Com essa finalidade, foi atribuída a soma de \$ 500 mensais retirados dos recursos captados pelo imposto fluvial em Barranquilla. GS, n. 2.044, p. 2.929, 1888, Arquivo Histórico Regional, Bucaramanga, Colômbia.

emergente, consumidor e moderno. Assim, durante os primeiros anos do século XX, as variáveis que definiram aos fazendeiros foram o ingresso no comércio através da criação de bancos e estabelecimentos comerciais e serviços, a modernização das cidades através de vários investimentos e a participação política. Essas variáveis decorrentes de trocas sociais não foram dadas de antemão.

Durante a segunda metade do século XIX, no contexto político e socioeconômico dos dois países, a participação de um grupo de pessoas com ligações entre parentes e vizinhos ajudou a destacar vários aspectos da vida cotidiana de territórios relativamente desconhecidos ou, em alguns casos, menores pela baixa produção e pelo baixo investimento, assim como a baixa representatividade em termos nacionais e internacionais. A Fazenda Bebedouro, bem como a Fazenda A Luisiana, exerceram a função de pontos estratégicos para a rede de caminhos e estradas de ferro. Também foram o centro da vida rural próxima a cidades capitais, como Ribeirão Preto e Bucaramanga, respectivamente, fornecendo produtos primários e visando a fortalecer as linhas comerciais em direção aos mercados vizinhos e nacionais.

Desse modo, a concentração em um lugar específico, tendente ao localismo, não impediu afiançar as ligações com os mercados regionais ou estrangeiros. A esse respeito predominam empresas comerciais, dentre as quais algumas foram de curta duração, outras foram transformadas em relação aos seus parceiros ou fins de negociação; eles mudaram o nome da empresa e tiveram a possibilidade de incorporar-se às demandas econômicas do novo século, possíveis redes através da construção de estradas, rodovias e ferrovias, para intensificar a produção e o transporte de bens de consumo relacionados com a importação de bens e a exportação de produtos agrícolas.

Este artigo mostrou, num primeiro momento, que os produtos agrícolas, como café e quinino, foram o principal produto de exportadores agrícolas no Brasil e na Colômbia, no final do século XIX, respectivamente. Por conseguinte, o apogeu desses produtos transformou gradualmente o negócio, orientando o interesse de *redes locais e regionais* para novas formas de associação familiar e de participação política. Os grupos analisados nos dois países construíram redes para garantir a sua autonomia no governo, a fim de introduzir os seus projetos e controlar ambos os mercados e rotas de comércio. Para investir em vias de comu-

nicação, os fazendeiros fizeram uso de suas fazendas agrícolas e de sua proximidade das rotas comerciais com o mercado mundial.

Fontes

Brasil

ARQUIVO Histórico Municipal “Capitão Hipólito Antônio Pinheiro” – Franca (SP) (AHMUF)
Livros cartoriais (Cartório do Primeiro Tabelião de Franca).
Jornais: *O Nono Distrito*, *O Aviso*, *Tribuna de Franca*.
2ª TABELIÃO de Notas e de Protesto de Letras e Títulos de Franca (SP) (2ª TNPTF) Escrituras.

Colômbia

ARQUIVO Histórico Regional (AHR), Bucaramanga–Colômbia
Fondo: Notariales–Notaria Primera de Bucaramanga (NPB) e Notaría Segunda de Bucaramanga (NSB).
Fondo: Judicial de Bucaramanga (FJB) – século XIX–XX.
SECCIÓN: Civil-Ejecutivo (SCE), Civil-Sociedades (SCS), Civil–Tercerías (SCT)
Fondo: Publicaciones oficiales: *Gaceta de Santander (GS)*, *Diario Oficial (DO)*.

Referências bibliográficas

ABRAHÃO, Fernando Antônio. Trabalho familiar e inserção social na economia cafeeira. Campinas: 1870–1940. SIMPOSIO: FAMILIAS, NEGOCIOSY EMPRESAS EN LA AMÉRICA LATINA, 1850–1930. II CLADHE, 2010 Ciudad de México. Disponível em <http://www.economia.unam.mx/cladhe/listado_ponencias.php?iSimposio=20&NomSimposio=Familias,%20negocios%20y%20empresas%20en%20la%20Am%C3%A9rica%20Latina,%201850-1930>. Acesso em 15/3/2015.

ANCÍZAR, Manuel. *Peregrinación del Alpha*. Por las provincias del Norte de la Nueva Granada, en 1850–1851. Bogotá: Empresa Nacional de Publicaciones, 1956.

BAUER, Arnold. América espanhola rural, 1850–1930. In: BETHELL, Leslie (org.). *História da América Latina, de 1870 a 1930*. V. 4. São Paulo: EDUSP, 2009, p. 209–246.

BERGQUIST, Charles. *Café y conflicto en Colombia (1886-1910): la Guerra de los Mil Días, sus antecedentes y consecuencias*. Bogotá: Banco de la República/El Áncora, 1999.



- BÉRTOLA, Luis; OCAMPO, José Antonio. *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: FCE, 2013, cap. 3.
- BOTERO, Fernando. *La industrialización en Antioquia*. Génesis y consolidación, 1900-1930. Medellín: Hombre Nuevo, 2003, cap. II, III.
- BULMER-THOMAS, Víctor. *The economic history of Latin America since Independence*. Cambridge: University Press, 1996.
- CAMELUCCI, Anderson. *Crise monárquica e as experiências de República no município de Franca (1880-1906)*. Franca: UNESP, 2008 (Dissertação de Mestrado em História da UNESP).
- CARREÑO, Clara. *Construir caminos para conducir cargas y especular con tierras: los caminos de Lebrija y Sogamoso en el Departamento de Soto, 1865-1885*. Bucaramanga: UIS, 2007 (Trabajo de Grado en Historia da UIS).
- CARREÑO, Clara. Conducir cargas e intercambiar mercancías: los caminos de Lebrija y Sogamoso en la segunda mitad del siglo XIX. *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras*, v. 14, p. 225-244, 2009.
- CARREÑO, Clara. Puertos locales y bienes de consumo: importación de mercancías finas en Santander, Colombia, 1870-1900. *Am. Lat. Hist. Econ.*, v. 22, n. 1, p. 85-114, 2015.
- CHEVALIER, François. *La formación de los latifundios en México*. Haciendas y sociedad en los siglos XVI, XVII y XVIII. México: FCE, 1999.
- COELHO PRADO, Maria Ligia. Repensando a história comparada da América Latina. *Revista de História*, n. 153, p. 11-33, 2005.
- COLOMBO, Guido. *O Brasil ilustrado – Commercio – Indústria – Agricultura*. Rio de Janeiro, 1922.
- CUNHA, Maísa Faleiros da. *Demografia e família escrava*. Franca (SP), século XIX. Campinas: UNICAMP, 2009 (Tese de Doutorado em Demografia da UNICAMP).
- DOMINGUEZ, Camilo et al. *Geografía física y política de la Confederación Granadina*. V. 4. Bogotá: UNAL/UNICAUCA, 2004.
- DUQUE, María Fernanda. Comerciantes y empresarios de Bucaramanga (1857-1885): una aproximación desde el neoinstitucionalismo. *Historia Crítica*, n. 29, p. 149-184, 2002.
- FALEIROS, Rogerio Naques. *Homens do café*. Franca (1880-1920). Campinas: UNICAMP, 2002 (Dissertação de Mestrado em História Econômica da UNICAMP).
- FALEIROS, Rogério Naques. *Fronteras do café: fazendas e “colonos” no interior paulista (1917-1937)*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2007 (Tese de Doutorado em Economia Aplicada).
- FERREIRA, Valdir. *Homens do crédito: o fabricante da Igreja e acumulação em Franca (1880-1929)*. Franca: UNESP, 2005 (Dissertação de Mestrado em História da UNESP).
- FLORESCANO, Enrique (org.). *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*. México: Siglo XXI, 1975.
- FLORESCANO, Enrique. A formação e a estrutura econômica da fazenda na Nova





- Espanha. In: BETHELL, Leslie (org.). *História da América Latina: a América Latina colonial* (II). São Paulo: EDUSP/Fundação Alexandre de Gusmão, 1999.
- FRANCO, M. *Almanack de Franca*. Franca: Editorial de São Paulo, 1902.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
- GARCÍA, José. *Crônicas de Bucaramanga*. Bogotá: Banco de la República, 1982.
- GARCÍA, Maria Angélica Momenso. A cafeicultura e a expansão do capitalismo. *Economia & Pesquisa*, v. 1, n. 1, p. 7-16, 1999.
- HETTNER, Alfred. *La cordillera de Bogotá*. Resultados de viajes y estudios, 1892. Bogotá: Banco de la República, 1966.
- LAMOUNIER, Maria Lúcia. A Companhia Mogiana de Estradas de Ferro: investimentos e negócios no novo Oeste Paulista (São Paulo, 1870-1914). SIMPOSIO: FAMILIAS, NEGOCIOS Y EMPRESAS EN LA AMÉRICA LATINA, 1850-1930. II CLADHE, 2010, Ciudad de México. Disponível em <http://www.economia.unam.mx/cladhe/listado_ponencias.php?iSimposio=20&NomSimposio=Familias,%20negocios%20y%20empresas%20en%20la%20Am%C3%A9rica%20Latina,%201850-1930>. Acesso em 13/2/2015.
- LEVI, Giovanni. *A herança imaterial: trajetória de um exorcista no Piemonte do século XVII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000, p. 7-37.
- LOPES, Luciana. Café, riqueza e famílias. Ribeirão Preto na segunda metade do século XIX. *História e Economia. Revista Interdisciplinar*, v. 4, n. 1, p. 133-156, 2008.
- LOPES, Luciana. Uma economia em formação: um estudo sobre a composição da riqueza em Ribeirão Preto com base nos inventários *post mortem*, 1866-1888. *Revista do Centro Universitário Barão de Mauá*, v. 2, p. 8-24, 2009.
- MACHADO, Absalón. El café en Colombia a principios del siglo XX. In: MISAS, Gabriel (org.). *Desarrollo económico y social en Colombia*. Siglo XX. Bogotá: Cátedra Manuel Ancizar-UNAL, 2001.
- MACHUCA, Laura. Hacienda y movilidad social en Yucatán en la primera mitad del siglo XIX. *Letras Históricas*, n. 5, p. 81-100, 2011-2012.
- MAN, Ronen. La microhistoria como referente teórico-metodológico. Un recorrido por sus vertientes y debates conceptuales. *Historia Actual Online*, n. 30, p. 167-173, 2013.
- MELO, Egle Roberto Menezes de. *O coronelismo francano: a consolidação da hegemonia* (1880-1914). Franca: UNESP, 1995 (Dissertação de Mestrado em História da UNESP).
- MÖRNER, Magnus. The Spanish American hacienda: a survey of recent research and debate. *The Hispanic American Historical Review (HAHR)*, v. 53, n. 2, p. 183-216, 1973.
- MÖRNER, Magnus. A economia e a sociedade rural da América do Sul espanhola no período colonial. In: BETHELL, Leslie (org.). *História da América Latina: a América Latina colonial*. V. II. São Paulo: EDUSP/Fundação Alexandre de Gusmão, 1999, p. 187-217.
- MOUTOUKIAS, Zacarías. Las formas complejas de la acción política: justicia corporativa, faccionalismo y redes sociales, Buenos Aires, 1750-1760. *Anuario de Historia de América Latina (AHAL)*, v. 39, p. 69-103, 2002.



- NALDI, Mildred Regina Gonçalves. *Coronelismo e poder local*. Franca, 1850-1889. Franca: UNESP/Prefeitura Municipal, 1992.
- NASCIMENTO, Hygino Andrade do; MOREIRA, Eufrausino. *Almanaque histórico de Franca*. Franca: Departamento de Imprensa e Propaganda, 1943.
- OLIVEIRA, Lélío Luiz de. *Heranças guardadas e transições ponderadas: história econômica do interior paulista 1890-1920*. Franca: UNESP/FACEF-UNI, 2006.
- PALACIOS, Marco. *El café en Colombia, 1850-1970: una historia económica, social y política*. México: El Colegio de México, 2009.
- SÁNCHEZ SANTIRÓ, Ernest. Las incertidumbres del cambio: redes sociales y mercantiles de los hacendados-comerciantes azucareros del centro de México (1800-1834). *IEHS*, n. 15, p. 919-968, 2000.
- SOUZA, Márcio Luís de. *Vida urbana e suburbana nas terras do café: racionalização dos negócios e da vivência coletiva em Ribeirão Preto (1874-1914)*. Franca: UNESP, 2009 (Dissertação de Mestrado em História da UNESP).
- TOSI, Pedro Geraldo. *Capitais no interior: Franca e a história da indústria coureiro-calçadista (1860-1945)*. Franca: FHDSS-UNESP, 2003.
- TOSI, Pedro; FALEIROS, Rogério Naques. Domínios do café: ferrovias, exportação e mercado interno em São Paulo (1888-1917). *Economia e Sociedade*, v. 20, n. 2 (42), p. 417-442, 2011.
- VALDERRAMA, Ernesto. *Real de Minas de Bucaramanga*. 1547-1945. Bucaramanga: Imprenta del Departamento, 1948.
- VANYOUNG, Eric. *La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII*. La economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820. México: FCE, 1989.
- VERGARA Y VELASCO, Francisco. *Nueva geografía de Colombia*. Escrita por regiones naturales, 1901. Tomos I, II. Bogotá: Banco de la República/Archivo de la Economía Nacional, 1974.
- ZÚÑIGA, Jean-Paul. Clan, parentela, familia, individuo: ¿Qué método y qué niveles de análisis?. *Anuario IEHS*, n. 15, p. 51-60, 2000.



o direito à subsistência em xeque: um olhar sobre a lei dos pobres e o ato de emenda de 1834*

the right to subsistence in check: a look upon the poor laws and the amendment act of 1834

Daniel Schneider Bastos**

Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O estudo analisa a Lei dos Pobres como uma questão de debate socioeconômico na Inglaterra, durante a Revolução Industrial, destacando a campanha de difamação movida contra essa instituição, que culminou com o Ato de Emenda de 1834 e a criação da Nova Lei dos Pobres. Entende-se que esse movimento representa um marco importante para a emergência de um programa político próprio dos setores ligados à economia industrializada. Ainda que não se tratasse de um projeto acabado, é possível identificar, a partir da década de 1830, o fortalecimento de argumentos que, assentados sobre a defesa do livre mercado, propunham uma reordenação estrutural da sociedade que favorecesse a acumulação de capital industrial, sendo a reforma das práticas de socorro aos pobres uma bandeira importante nesse sentido.

Palavras-chave: Revolução Industrial. Lei dos Pobres. Inglaterra. Economia política.

ABSTRACT

The study analyzes the Poor Laws as a question of socioeconomic debate in England during the Industrial Revolution, highlighting the defamation campaign moved against this institution, culminating with the Amendment Act of 1834 and the creation of the New Poor Law. It's understood that this movement represents an important landmark to the emergence of a own political program of the sectors linked to the industrialized economy. Although it wasn't a finished project, it's possible to identify from the 1830s the strengthening of arguments that, seated on the defence of the free market, proposed a structural reordering of society that would favoured the accumulation of industrial capital, being the reform of the poor relief practices a important banner in this sense.

Keywords: Industrial Revolution. Poor Laws. England. Political economy.

* Submetido: 11 de outubro de 2017; aceito: 20 de fevereiro de 2018.

** Mestre em História pela Universidade Federal Fluminense. *E-mail:* danielbastos@id.uff.br



Introdução

Diante de uma nova conjuntura de crise econômica global iniciada há cerca de dez anos, que veio a agravar a pressão exercida tanto no mundo desenvolvido, quanto nas economias em desenvolvimento sobre as políticas sociais e o bem-estar social, é pertinente lançar um olhar ao passado para o momento em que o tema do auxílio aos pobres e do direito à subsistência, na condição de políticas públicas nacionais, esteve em pauta como um debate prioritário pela primeira vez. Essa recapitulação nos traz de volta à questão da Lei dos Pobres inglesa, o primeiro código nacional de legislações com essa finalidade. Baseada no princípio de que era encargo das administrações paroquiais zelarem por seus pobres desamparados, empregando os sadios e subsidiando a subsistência dos inválidos para o trabalho, a Lei dos Pobres, instituída no início do século XVII, passa a conviver com ataques permanentes contra seu funcionamento a partir do século XVIII, quando o gasto público que ela representa entra em uma espiral ascendente. A gestão dos desamparados converteu-se cedo em uma problemática central para o pensamento econômico britânico, inclusive para a jovem economia política. Para além de envolver questões relativas à própria natureza humana, estava em jogo a disputa entre uma ordem capitalista industrial emergente e um capitalismo fundiário mais antigo, que mantinham interesses antagônicos quanto à administração do pauperismo na ilha. A campanha negativa contra o assistencialismo culminou em 1834, com o Ato de Emenda, que, sob o pretexto da austeridade das contas públicas e da moralização dos pobres, instituiu uma legislação muito mais baseada na vigilância, na internação e no controle social dos pobres, conhecida como a Nova Lei dos Pobres.

O artigo se inicia com uma reconstituição do surgimento e estruturação da Lei dos Pobres como um sistema organizado até o século XVIII, comentando sobre algumas das polêmicas historiográficas referentes a esse período inicial. Em seguida, discute a forma como esse sistema é representado nos trabalhos que abordam a economia política entre as últimas décadas do século XVIII e o começo do século XIX. Daí se passa para a questão da reforma de 1834, dentro do entendimento de que a Nova Lei dos Pobres pode ser encarada como um marco na Inglaterra, rumo ao desenvolvimento de um programa político de viés totalizante atrelado ao interesse do capital industrial. Embora deva ser

admitido que a estruturação da burguesia industrialista como classe não era um fenômeno perfeitamente consumado, de sorte que não se encontra, ao menos até 1838, uma associação que reivindique com maior clareza essa identidade e que atue no sentido de representar publicamente suas aspirações, é possível identificar a partir de 1832 um conjunto de iniciativas que favorece esse setor. Por meio de reformas legislativas e da construção de um discurso pautado na representação da grande indústria e do livre mercado como mecanismos primordiais de desenvolvimento econômico e social, propõem-se transformações estruturais que visam orientar a sociedade inglesa nessa direção, o que incluía a reforma da Lei dos Pobres. Dessa forma, a pressão política em prol da instituição da Nova Lei dos Pobres pode ser compreendida como uma das etapas no processo de amadurecimento da burguesia industrialista na condição de classe dirigente, isto é, ampliar sua capacidade de alocar seus interesses dentro da estrutura do pacto de dominação firmado havia muito tempo com a nobreza, cuja riqueza advinha fundamentalmente de suas posses fundiárias. Para além da reforma das práticas assistencialistas em si, as diretrizes estabelecidas como norteadoras dessa iniciativa serviram como elemento de convergência de ideias de uma intelectualidade de classe média, mais identificada com um projeto de industrialização que contemplava a sociedade em sua totalidade. Na ausência de mecanismos e órgãos de classe plenamente formados, essas referências tiveram papel decisivo para fornecer à Revolução Industrial a base política necessária para consolidar seu desenvolvimento em direção a se afirmar como novo paradigma de organização social da vida e do trabalho.

1. A Lei dos Pobres antes do século XVIII

Na Europa Ocidental como um todo, as Monarquias medievais começaram a intervir mais efetivamente sobre a pobreza com as dramáticas mudanças sociais impostas pela chegada da peste no século XIV. Até então, a tradição era que esse assunto fosse regulado pela relação direta entre os pobres com o clero ou a nobreza, com pouca intervenção das Coroas. A Inglaterra não foi uma exceção nesse sentido. Eduardo III viu-se obrigado durante seu reinado a instituir a Ordenança dos Trabalhadores em 1349, que decretou a obrigação de trabalhar para todos os

que fossem considerados sadios para tal. Dois anos depois um novo estatuto teve de ser aprovado pelo Parlamento, reafirmando a necessidade do trabalho e decretando que os trabalhadores deveriam aceitar salários nos patamares anteriores à pestilência. Legislações mais repressivas foram adotadas para coibir a circulação de vadios, uma categoria extensa que podia abarcar desde mendigos famintos a soldados desmobilizados (Geremek, 1986, p. 100-103). Nesse quesito, pouca coisa distinguia a ilha do continente, no que diz respeito às estratégias adotadas pelo governo para lidar com uma nova realidade socioeconômica.

Com os governos da dinastia dos Tudor (1485-1603), a Coroa inglesa passou a assumir papel crescente no estabelecimento das diretrizes para a gestão da pobreza. O século XVI é marcado pela multiplicação de um novo tipo de pobre que não se enquadrava na concepção eclesiástica dos períodos passados, dividida entre as figuras dos mercedores (os incapacitados para o trabalho e que eram, por isso, dignos de caridade) e os vagabundos (os que optavam pela vida viciosa). O regime Tudor deparava-se agora com o trabalhador desempregado ou subempregado, gente apta e ávida por trabalhar em troca do próprio sustento, mas incapaz de encontrar oportunidades para fazê-lo. Essa categoria já existia no medievo e cresceu com o colapso da ordem feudal na Inglaterra, que se inicia com a peste, tornando-se cada vez mais comum graças às mudanças nas relações econômicas rurais que caracterizam a transição do feudalismo para o capitalismo agrário.

Desde fins do medievo, após as passagens mais catastróficas da peste pela ilha nos séculos XIV e XV, uma nova conjuntura tendeu a elevar continuamente o preço da terra inglesa ao longo de toda a Idade Moderna até a Revolução Industrial. Esse encarecimento está relacionado à combinação de um aumento populacional persistente, que se observa desde o século XVI, juntamente com a alternância de períodos de valorização da lã e dos cereais. É nesse contexto que o fenômeno dos cercamentos irá se proliferar, isto é, os processos nos quais proprietários de terra reorganizavam suas posses fundiárias com a finalidade de aumentar seu valor. Para tal, agrupavam pequenos arrendamentos em fazendas maiores e repartiam entre elas terrenos que até então constituíam espaços comunais ou campos abertos¹. As novas fazendas tinham suas

¹ Por espaços comunais, refiro-me de forma genérica aos espaços não cultivados que

fronteiras cercadas como forma de delimitar com clareza a divisão entre elas e coibir a entrada dos camponeses destituídos de acesso formal a esses espaços. O primeiro surto de cercamentos se situa entre o final do século XV e o começo do XVI, com o incentivo de converter terra de má qualidade para o cultivo de cereais em pasto para as ovelhas, abastecendo a próspera manufatura doméstica de tecidos de lã. Conforme a lã se desvalorizou em relação a outros produtos agrícolas no decorrer do século XVI, o cercamento freou seu ímpeto por algumas décadas, mas o crescimento demográfico manteve a tendência de elevação do preço da terra, dificultando cada vez mais a manutenção do acesso direto a ela pelas famílias de pequenos arrendatários. Ao número crescente de trabalhadores que perdiam seus direitos de posse ou que os mantinham em grau insuficiente para assegurar uma subsistência autônoma, restava buscar empregarem-se como assalariados para a minoria de fazendeiros que apresentava melhor sorte na condução dos negócios (Patriquin, 2007, p. 56-59).

Coube às Monarquias Tudor do século XVI a busca por estabelecer um sistema que lidasse com esse novo pauperismo, com medidas que fossem além da simples coibição à vadiagem. Dezenas de estatutos ao longo do século XVI se encarregaram de definir as paróquias como unidades administrativas autônomas, no que diz respeito à prestação de socorro aos pobres, conferindo às autoridades locais poderes para coletar impostos compulsórios entre os proprietários paroquianos com a finalidade de financiar essas atividades. A Coroa encontrava assim um modo de poupar seus próprios recursos e passar os custos para as localidades. O estabelecimento dessa rede de caridade não dispensou, todavia, o lado coercitivo da legislação: pobres que se recusassem a se estabelecer em uma paróquia, tornando-se vadios, ou mendigassem sem autorização, estavam sujeitos a castigos físicos, que podiam envolver açoites, mutilação das orelhas ou mesmo a força para os reincidentes. As diretrizes principais desses estatutos foram compiladas ao fim do período elisabetano.

eram reivindicados pelos camponeses como áreas de exploração aberta aos integrantes da localidade, tais como bosques, terrenos baldios, florestas, pântanos etc., de onde se extraía uma variedade de recursos importantes para a subsistência camponesa. O sistema de campo aberto, por sua vez, é algo mais específico, difundido na Inglaterra, nos séculos XII e XIII, no qual os senhores disponibilizam parte da terra arável para uso dos camponeses, geralmente como pastagem.

Em 1601 estava completa a Lei dos Pobres, como ficou conhecido o código que passava a orientar oficialmente toda a gestão pública em relação aos pobres. Essa legislação sofreria poucos adendos antes do século XIX. O principal foi o Ato de Assentamento de 1662, que decretou que apenas os pobres devidamente “assentados” em uma paróquia poderiam ser socorridos por ela. A condição de assentado era obtida por nascimento na paróquia, matrimônio com um paroquiano ou ao se residir por lá durante um período preestabelecido de tempo. Seu objetivo era evitar que multidões empobrecidas vagassem rumo às paróquias mais ricas em busca de auxílio.

O século XVII parece ter testemunhado uma retomada do avanço dos cercamentos, assim como a disseminação de novas relações entre a aristocracia de proprietários rurais e os arrendatários que exploravam suas terras. Modelos de concessão de uso da terra que ofereciam maior estabilidade para o arrendatário vão sendo substituídos pelo *leaseholding*, no qual se pagava um preço ao proprietário não mais definido pelo costume, mas pela competição. O *leaseholding* era o modelo no qual a renovação do termo de posse estava condicionada à capacidade do ocupante de fazer o máximo de uso produtivo desta, incentivando a competição entre os inquilinos. Esse já era o sistema de arrendamento predominante no começo do século XVIII. Têm-se então um movimento duplo de expropriação, em que, por um lado, a terra cultivável encarece pela competição e torna-se cada vez mais acessível apenas para fazendeiros mais ricos, enquanto simultaneamente terrenos não cultivados ou de uso comum, importantes para a subsistência, são cercados por conta da elevação do preço da propriedade fundiária (Patriquin, 2007, p. 49-56). Os *yeomen*, uma categoria abrangente empregada para designar pequenos camponeses que possuíam uma quantidade razoável de terra, cultivando-a diretamente, já estavam em vias de extinção no século XVIII. Quando, a partir de 1760, se inicia uma extensa temporada de cercamentos, dessa vez movida predominantemente por atos parlamentares, relativamente poucos terrenos comunais restavam para ser expropriados, e virtualmente já não se poderia mais falar na existência de uma classe camponesa em sentido clássico, mas, sim, de uma grande massa de assalariados rurais.

É altamente discutível o papel que a Lei dos Pobres veio a desempenhar na prática, especialmente no século XVII. Interpretações que

reivindicam a existência de uma “particularidade inglesa”, referente à maneira precoce com as quais as relações capitalistas agrárias teriam emergido e se consolidado na Inglaterra com relação à Europa, como se observa de modo notável entre historiadores de influência marxista, parecem inclinadas a considerar o sistema paroquial como uma entidade de forte impacto na vida dos ingleses comuns ainda no século XVII. Seguindo a explicação de Patriquin (2007), que toma como pressuposto a estrutura de capitalismo agrário na Inglaterra desenhada na obra clássica de Wood (2001) sobre o aparecimento desse modo de produção, a Lei dos Pobres se apresentou como uma necessidade para viabilizar a transição para a nova ordem econômica, assegurando um mínimo de compensação aos camponeses que perdiam o acesso direto a terra e ficavam reféns das flutuações do mercado de trabalho. Durante séculos, a Inglaterra teria desfrutado de um sistema único tanto por sua abrangência nacional, quanto por sua relativa eficiência, de sorte que, apenas na segunda metade do século XIX, outras nações europeias que enfim passavam pelo processo de expropriação massiva da pequena posse fundiária camponesa adotariam modelos comparáveis. Essa explicação encontra-se em sintonia com o conceito marxista de acumulação original (Marx, 2015, p. 506-541), utilizado para conceber o longo processo que iria culminar com o capitalismo industrializado que ascendeu com a Revolução Industrial, dando-se grande ênfase à formação de um “proletariado rural” inglês muito mais cedo do que em qualquer outra parte do globo.

Essa visão vem sendo fortemente criticada por autores que entendem que a Lei dos Pobres representou, ao menos durante seu primeiro século de existência formal, mais um referencial teórico do que uma realidade concreta. Partindo do princípio de que as pequenas economias paroquianas eram frágeis demais para socorrer devidamente a grande quantidade de indivíduos que lutavam para se equilibrar sobre a linha que divide a miséria da subsistência, autores como King (2003) e Hindle (2004) desacreditam a ideia de que a Lei dos Pobres construiu de fato um sistema nacional abrangente de caridade pública no decorrer do século XVII, ou mesmo mais adiante. Enfatizam que os estatutos, embora compelissem os proprietários locais a ajudar seus pobres, não decretavam padrões uniformes para essa administração, que fica ao arbítrio das autoridades locais. Chamam a atenção para o fato de que uma

parcela diminuta dos pobres era abonada pelo Tesouro paroquial, de modo que a sobrevivência para a maioria dependia da habilidade do indivíduo para trafegar dentro de uma rede complexa de recursos, que incluía a caridade laica ou eclesiástica, a ajuda de parentes ou vizinhos, a exploração de terrenos como bosques, florestas, terrenos baldios, pastagens, ou mesmo o crime, como última alternativa. Essa teia delicada constituía aquilo que Hindle (2004, p. 47–48) denominou “economia de recursos diversificados”. Na medida em que os cercamentos privavam crescentemente os camponeses do acesso a esses espaços não cultivados, que representavam uma parte fundamental dessa estratégia de subsistência, a pressão sobre as paróquias aumentou. Parece certo que no século XVIII elas estavam mais bem organizadas em relação ao passado para exercer um papel maior de amparo à pobreza, ainda que com eficiência discutível. Diante dessas perspectivas, o modelo inglês, no que diz respeito ao seu impacto real sobre a pobreza, não teria diferido tanto, até o fim do século XVII ao menos, de outros sistemas de caridade que existiram pela Europa.

Sem negar o peso da economia de recursos diversificados para a sobrevivência dos humildes, Charlesworth (2010), questiona esse tipo de posicionamento que rebaixa a Lei dos Pobres a um mero conjunto de referências teóricas, salientando que se tratava de uma legislação de fato, amparada pela vigorosa rede de juízes que compunha a *common law* inglesa. Tratava-se de uma instituição que se mostrou forte o suficiente para permanecer sendo respeitada mesmo através dos períodos mais conturbados do século XVII, quando a autoridade central era incerta. Charlesworth aponta para uma vasta quantidade de registros existentes de pobres apelando aos poderes locais para reivindicarem auxílio, o que seria um indicativo de que, na consciência popular, o princípio da garantia da subsistência para os necessitados era entendido como um direito real. O caráter prático da Lei dos Pobres, sobretudo em seus primeiros momentos, permanece uma questão em aberto, na qual o autor deste artigo se vê inapto para emitir conclusões. Comentarei apenas que, caso a corrente que enxerga na caridade paroquial uma instituição de menor relevância almeje confirmar-se como nova ortodoxia, tem pela frente o trabalho de desenvolver explicações para a transição para a economia capitalista que estejam mais bem harmonizadas com essa posição secundária da Lei dos Pobres. De todo modo, é uma questão atual na historiografia, na qual há grande espaço para novos trabalhos.

É seguro, contudo, considerar que a Lei dos Pobres se tornou mais estruturada no século XVIII, e que, no último terço deste, ela era uma realidade bastante palpável para os pobres, sobretudo em condados rurais do leste e do sul. A partir desse recorte, está fora de dúvida de que esta desempenhava um papel econômico importante associado às relações de mercado e trabalho capitalistas, nessa altura certamente muito mais avançadas na Inglaterra, do que entre os demais Estados europeus. É justamente nesse momento que o tópico da Lei dos Pobres começará a angariar críticas mais pesadas e consistirá em um tema de debate importante para correntes que emergem com o campo nascente da economia política.

2. Críticas à Lei dos Pobres com o aparecimento da economia política

Sob o domínio Tudor, época em que o pensamento humanista se fortalece no reino, observavam-se sinais de que a passagem para uma abordagem laica do problema da pobreza seria acompanhada por uma concepção pessimista sobre as inclinações dos pobres. Juan Luis Vives, acadêmico de origem espanhola que viveu alguns anos na Inglaterra e frequentou a Corte de Henrique VIII, foi responsável pela autoria do mais influente trabalho sobre o tema do século XVI, *De subventionem pauperum*, de 1526. Nele, Vives defendeu que o pauperismo se tornasse majoritariamente uma questão do Estado, ao mesmo tempo em que alertava para o que considerava como traços naturais do caráter dos humildes, que os direcionavam no sentido da preguiça e da apatia. Entretanto, como os demais humanistas, tinha convicção de que esses vícios poderiam ser corrigidos pela disciplina e boa conduta, não excluindo dessa forma os pobres como indivíduos sujeitos ao aprimoramento, como os demais seres humanos. O trabalho era uma ferramenta fundamental para tal, por isso Vives instruiu as autoridades a nunca oferecerem caridade aos aptos para a labuta (Beier, 2004, p. 16-19). Essa orientação era abraçada pelos Tudor. A Lei dos Pobres herdou dos estatutos passados a diretriz para que os sadios fossem contemplados com ajuda paroquial apenas em troca de trabalho arranjado pelas autoridades ou por empregadores locais. Na prática, isso era inconveniente e sobrecarregava os

poderes locais, sendo mais comum oferecer ao necessitado uma soma financeira modesta sem exigir serviço em troca. Também era bastante difundido o hábito de cederem-se roupas, serviços médicos, pagamento de aluguéis, alimentos e outros benefícios que se enquadravam na categoria de “ajuda extramuros”, isto é, o socorro concedido fora de instituições desenhadas para tal.

Uma hostilidade maior contra o sistema começa a ser observada apenas no século XVIII. Especialmente em seu último terço, esse século testemunhou grande aumento nas despesas representadas pelos pobres, momento em que começam a ecoar críticas explícitas ao sistema. Mas alguns argumentos que embasam essa postura podem ser encontrados, ainda que indiretamente, em trabalhos anteriores a esse período. O exemplo mais importante é a obra do filósofo anglo-holandês Bernard Mandeville (1962). Em 1714, com a publicação do livro *A fábula das abelhas*, o autor defendeu que o vício privado se convertia no bem coletivo, com argumentos que antecipavam em meio século alguns dos principais pontos levantados por Smith em *A riqueza das nações*. Mandeville entendia que mesmo a postura considerada socialmente virtuosa está embasada em sentimentos como a vaidade ou a inveja, dado que a motivação do indivíduo ao praticar ações altruístas era primeiramente seu orgulho próprio, e que não poderia haver prosperidade em uma sociedade sem a avareza ou a cobiça. As paixões humanas não deveriam ser sufocadas, mas abraçadas, visando ao benefício comum, cabendo à boa política zelar pela condução dessa energia, visando às causas positivas, ainda que não tenha sido capaz de explicar de que maneira essa gestão deveria se dar. O importante é observar que, se por um lado os indivíduos são investidos de uma natureza egoísta comum, por outro, o modo como lidam com essa natureza é socialmente diferenciado. Para a gente sofisticada, que cultivara os hábitos refinados e a instrução intelectual, o impulso perverso convertia-se em combustível para o engrandecimento pessoal, motivado pela busca do reconhecimento alheio. Quanto aos humildes, cujas origens e perspectivas de vida impediam que desenvolvessem grandes ambições, não era de esperar que esse mesmo impulso fosse direcionado para a industriiosidade, visto que sua condição não combinava com maiores aspirações. Sabiam mirar apenas as recompensas mais imediatas, entregando-se aos prazeres devassos tão logo sentissem suas necessidades primárias satisfeitas. O efeito positivo que o orgulho

exercia sobre as classes privilegiadas só seria alcançado nos pobres pelo desespero da miséria e da fome, porque estes não tinham uma vaidade bem cultivada. Justificava-se assim o pagamento de salários de subsistência (Mandeville, 1962, p. 123).

A crueza com a qual Mandeville expôs seu pensamento rendeu-lhe críticas muito efusivas, mas ele plantou algumas sementes que germinarão mais tardiamente no século XVIII, quando a insatisfação com a Lei dos Pobres aumentará muito. Estima-se que, ao fim do século XVII, o gasto total com a ajuda paroquial em todo o reino estava na faixa de 400 mil libras anuais, e que esse valor se situava em quase 700 mil por ano entre 1748 e 1750. Entre 1783 e 1785 o número dispara para 2 milhões anuais, mostrando inquestionável aceleração do ritmo das despesas (Boyer, 2002). Essa inflação fermentou, sobretudo nas cidades, o ódio de grande parte dos contribuintes, em sua maioria pequenos proprietários de classe média. Isso deixou profundas impressões na ampla gama de reflexões que compunham a economia política, jovem área do conhecimento que se propunha a definir as práticas apropriadas para o bom governo e a boa gestão da riqueza em um mundo que visivelmente passava por transformações importantes. O tema será abordado por esses autores de modo não homogêneo. Smith (2007), por exemplo, conseguiu embasar sua crítica ao assistencialismo fora de um determinismo pessimista quanto à natureza humana, fato notável diante do negativismo com o qual a filosofia do século XVIII revestiu esse objeto. Embora em *A riqueza das nações*, de 1776, tenha exaltado o egoísmo humano como força motriz do progresso material, resgatando ideais de Mandeville, o filósofo e economista escocês não seguiu pelo caminho de seu predecessor quanto a distinguir tendências divergentes na forma como ricos e pobres expressavam sua natureza autocentrada. Ao contrário, reconheceu em todos os homens a existência de um desejo por prosperidade, que se manifestava entre os trabalhadores pela prontidão em abraçar avanços que elevassem sua produtividade e, conseqüentemente, seus salários. O uso positivo do interesse pessoal (sendo “interesse” um termo muito mais palatável do que “vício”, como Mandeville aplicara anteriormente) estava ao alcance de todos e não representava mais um privilégio elitista (Himmelfarb, 1988, p. 60-79). Mas, para que esse potencial comum a todos fosse aproveitado, era necessário que o mercado atuasse com liberdade, e a Lei dos Pobres aparecia entre as intervenções

arbitrárias que travancavam o funcionamento do *laissez-faire*. Para Smith (2007, p. 111-116), o principal problema era o Ato de Assentamento, que em sua visão impedia a livre circulação de mão de obra, prendendo trabalho ocioso em paróquias onde não havia utilidade para ele e impedindo que este escorresse para onde havia demanda.

A repercussão das ideias de Smith após a publicação de sua obra magna foi, como se sabe, imediata. Seu legado foi apropriado de modo heterogêneo por aqueles que o sucederam nos estudos da economia política. A defesa da não intervenção (ou, melhor dizendo, intervenção moderada) do Estado nos assuntos econômicos privados, conceito que levaria Smith a ser reconhecido como maior expoente daquilo que viria a ser chamado de liberalismo, ecoou em autores que preferiam desacoplar esse conceito com o relativo otimismo de Smith com relação aos indivíduos, notadamente em se tratando dos mais pobres. Apenas dez anos depois da primeira edição de *A riqueza das nações*, a publicação do tratado do reverendo Joseph Townsend, intitulado *Uma dissertação sobre a Lei dos Pobres*, voltou a reforçar a ideia de que grandes contingentes populacionais estariam sempre, em qualquer parte, fadados à vida difícil e aos mais indesejados serviços. Fazia parte da ordem natural que essa gente, inclinada por sua condição para a imprevidência e falta de perspectiva, existisse para prestar as tarefas que seriam inapropriadas para os indivíduos de melhores estratos, que não eram tolhidos para a labuta e os ofícios perigosos:

Parece ser uma lei da natureza que o pobre deva ser em certa medida imprevidente, que deva haver sempre alguém para preencher os mais abjetos, os mais sórdidos e os mais ignóbeis ofícios na comunidade. O estoque de felicidade humana é dessa forma muito aumentado, enquanto os mais delicados são não apenas aliviados da labuta, e libertos desses empregos casuais que fariam deles miseráveis, mas são deixados à liberdade, sem interrupção, para perseguir aquelas vocações que são apropriadas às suas várias inclinações, e mais úteis ao país. Quanto aos mais baixos entre os pobres, por costume eles estão conciliados com as mais desprezíveis ocupações, aos trabalhos mais laboriosos e às carreiras mais perigosas, enquanto a expectativa de sua recompensa faz deles alegres em meio a todos os perigos e trabalho duro. (Townsend, 1817, p. 39)

Por seu perfil embrutecido, as camadas mais desfavorecidas da população encontravam a felicidade por meio do trabalho e do retorno imediato do fruto de seu suor. Seu incentivo principal, portanto, é a necessidade constante. A Lei dos Pobres, ao transformar a subsistência em um direito, e não mais algo a ser conquistado pela labuta, esvaziava esse fundamento, sobre o qual estava estruturada a ordem social. “Ele, que prontamente emprega o pobre em trabalho útil, é seu único amigo; ele, que apenas o alimenta, é seu maior inimigo” (Townsend, 1817, p. 19-20), sintetiza em suas considerações. O único modo sustentável de se socorrer os pobres era por via da doutrina do trabalho. Sugeriu que oficinas fossem montadas pelas paróquias onde os desamparados pudessem ter acesso aos materiais para trabalhar, sem receber abrigo ou comida por isso, pois estes deveriam ser adquiridos com o resultado da labuta. Como característico das primeiras décadas da economia política, a argumentação combina um cientificismo com pareceres morais sem que haja uma separação tão clara entre ambos. Isso é muito bem exemplificado, quando Townsend (1817, p. 42-46) recorre ao exemplo supostamente verdadeiro de uma ilha na qual os espanhóis haviam introduzido um casal de cabras para criação. A abundância de pasto e ausência de predadores fez com que a população de caprinos se multiplicasse exponencialmente, até se esgotar o alimento e se iniciarem ciclos de alta mortalidade. Foi preciso que cães caçadores fossem trazidos para estabilizar a situação, permitindo que apenas as cabras aptas e esforçadas sobrevivessem no novo ambiente. Estabelece-se um paralelo entre a economia e a natureza para conferir ao argumento uma aura de ciência naturalista, quando o cerne do discurso é uma colocação moralista: a fome e a morte são o castigo justo para a preguiça, e apenas tragédia social poderia decorrer, caso esse princípio fosse contrariado.

Townsend antecipou parte importante dos argumentos de Thomas Malthus em mais de uma década. Entre as publicações de Uma dissertação sobre a Lei dos Pobres e *Ensaio sobre o princípio da população* (ou apenas *Ensaio sobre a população*), isto é, entre 1786 e 1798, a eclosão da Revolução Francesa deu fôlego ao otimismo em relação à questão social e ao gênero humano em si, cuja melhor expressão na Inglaterra se deu com Thomas Paine e seu *Direitos do homem* de 1791. O ímpeto de transformação levou autores a exaltarem a concepção de direitos inalienáveis a todos os cidadãos, alegando que a razão e a democracia poderiam dar

início a uma nova era de progresso contínuo, capaz de elevar mesmo os mais pobres em intelecto, moralidade e espírito. Defendeu-se que a pobreza não precisava mais ser encarada como uma sina inexorável da humanidade, podendo ser superada em definitivo com o fim da tirania e do parasitismo do clero e da aristocracia, consideradas as causas da desigualdade (Jones, 2004). O *Ensaio sobre a população* veio para interromper bruscamente esse êxtase. Malthus (1998) sustentou que a existência de leis de ferro da natureza, que em última instância manifestavam a vontade divina, esvaziava qualquer expectativa quanto ao conceito de perfectibilidade humana, o ideal de que os indivíduos e a sociedade possuíam um potencial ilimitado de aprimoramento. A forma mais explícita pela qual essas leis se manifestavam era pelo princípio da dinâmica populacional, uma versão mais elaborada do argumento naturalista que havia sido esboçado por Townsend. Através da constatação de que a capacidade humana de reprodução superava em ritmo a capacidade da agricultura de gerar alimento, e que o aumento da riqueza material numa sociedade introduzia a tendência de expansão demográfica, ao incentivar que os casais contraíssem matrimônio mais cedo, incorria-se no pressuposto de que o progresso econômico sempre esbarraria cedo ou tarde nessa contradição, terminando em crises de subsistência.

Por mais que lamente a desigualdade gritante visível na Inglaterra, Malthus (1998, p. 79-83) entende que a divisão entre proprietários e despossuídos obrigados a vender sua força de trabalho é uma necessidade estrutural, reabilitando a ameaça permanente da fome como um mal indispensável e principal forma de incentivo ao trabalho. Cabia aos favorecidos pela grande loteria da vida, que haviam nascido na posição de abastados, zelar pela propriedade privada e utilizá-la da forma mais racional e eficiente possível, enquanto os menos afortunados deveriam abraçar a labuta, a moderação e a temperança para se colocarem a serviço de seus empregadores. Como já estava estabelecido na tradição pessimista, considerava-se que as paixões e a tentação pela devassidão eram inerentes ao espírito humano. Se mesmo os ricos e instruídos podiam ser seduzidos por elas, não era de esperar que os pobres e incultos fossem capazes de resistir, se não estivessem sob a constante pressão exercida pela subsistência. Os privilegiados aprendiam a preferir prazeres refinados em relação à diversão ordinária porque dispunham

de meios para experimentá-los, opção que estava evidentemente vedada para as classes populares. Não se afastariam da preguiça e do alcoolismo por vislumbrarem perspectivas e diversões mais enobrecedoras, que não eram próprios de sua condição, mas, sim, pelo medo da miséria extrema.

Novamente, coloca-se que a Lei dos Pobres subvertia essa ordem. Qualquer dispêndio público concedido aos que não trabalhavam dava-se sempre em detrimento dos laboriosos. Uma lei que concedia às autoridades paroquianas poderes para extorquirem os contribuintes honestos poderia ser apenas de cunho tirânico. Por entender que esse sistema, de tão entranhado na sociedade inglesa, não poderia ser abolido de forma repentina sem resultados catastróficos, Malthus (1998, p.29-30) propõe que sua extinção se dê de forma gradativa. O primeiro passo seria, em concordância com Smith, acabar com toda a legislação que de alguma forma dificultava a livre circulação dos pobres, na expectativa de que assim estes se dirigissem mais facilmente para onde havia demanda por trabalho. Em seguida, extinguir igualmente qualquer instituição que tornasse o trabalho urbano mais caro do que o rural, como o sistema de aprendizagem ou as corporações de ofício, tirando o incentivo para se abandonar o trabalho no campo, necessário para se alimentar a população. Finalmente, orienta que sejam edificadas *workhouses*² municipais mantidas por contribuições voluntárias, projetadas como espaços pouco confortáveis e de trabalho pesado. A internação nesses centros era a única modalidade de socorro que deveria ser oferecida, assegurando que apenas os verdadeiramente desesperados recorressem à ajuda pública. Em prol de se promover o espírito de independência e dignidade entre a gente comum, condição imprescindível para a felicidade da sociedade, era preciso que o ato de se solicitar qualquer espécie de abono público fosse revestido de desonra, e o solicitante estigmatizado.

Durante as duas primeiras décadas do século XIX, a economia política britânica foi dominada pelo debate entre Malthus e David Ricardo, no qual a questão principal era a renda da terra, reproduzindo a tensão política entre um capitalismo agrário instituído fazia mais de um século e o capitalismo industrial ascendente. Apesar de discordâncias impor-

² Literalmente, “casas de trabalho”, instituições de trabalho e vigilância que funcionavam como abrigo para desamparados. Nelas, esperava-se que os internos sadios exercessem trabalho como forma de compensar o gasto que representavam para os contribuintes.

tantes, Ricardo abraçou a teoria populacional malthusiana, reproduzindo o pessimismo em relação aos salários da classe trabalhadora, que tendiam ao nível da subsistência pelo fato de que qualquer enriquecimento material favorecia o aumento da população que, com o tempo, pressionava para baixo o preço da mão de obra. Ricardo (1821, p. 68-69) era avesso às legislações que intervinham sobre os contratos da esfera privada, inclusive as relações de trabalho, sendo o salário algo cujo preço deveria ser regulado pelo livre mercado, assim como qualquer outra mercadoria. A Lei dos Pobres, ao invés de enriquecer os pobres, na prática estava apenas empobrecendo os ricos, dragando recursos dos contribuintes em uma escalada sem fim de aumento de despesas. As guerras contra a França revolucionária no final do século XVIII, seguidas pelas campanhas contra Napoleão que se arrastaram até 1815, período no qual os preços dos produtos agrícolas subiram ainda mais, castigaram principalmente os mais pobres, fazendo com que as solicitações de socorro paroquial atingissem um pico. Nos primeiros anos do século XIX, os gastos anuais já estavam na faixa dos 4 milhões de libras, atingindo uma máxima durante os anos imediatamente posteriores ao fim da guerra, quando esse número atingiu um pico de 8 milhões em 1818. Na década de 1820, com a sofrida recuperação econômica, os valores oscilaram entre algo em torno de 6 e 7 milhões de libras (Boyer, 2002), quantia considerada intoleravelmente alta para a classe média aburguesada.

Dentro do conjunto de discursos que poderiam ser enquadrados naquilo que poderíamos classificar como derivados do liberalismo, isto é, posicionamentos assentados na exaltação de uma economia de livre mercado como melhor alternativa para o funcionamento da sociedade, pode-se observar, a partir das reflexões geridas dentro da economia política, uma linha de influência crescente associada à hostilidade perante a Lei dos Pobres. Esta articulava um repúdio por intervenções estatais no mercado de trabalho, com um severo pessimismo diante da natureza humana, que, embora fosse apresentado como uma característica universal, discriminava ricos e pobres como categorias de inclinações diferentes entre si. Isso foi construído em cima de uma combinação de determinismo naturalista e filosofia moral, mas com o cuidado de revestir as opiniões arbitrárias com um viés cientificista neutro. O representante máximo dessa conjunção foi Malthus, cuja teoria repercutiu

de forma onipresente durante a primeira metade do século XIX, em todos os debates sociais da Inglaterra. Forjada em interação com a economia política, a filosofia utilitarista, apresentada em 1798, em *Uma introdução aos princípios da moral e da legislação*, do jurista Jeremy Bentham, oferecia um embasamento teórico para aqueles que se propunham a tornar mais “científico” seus projetos sociais. A ferramenta para tal era o “utilitarismo”, filosofia que obteve seu nome a partir do “princípio da utilidade” ou “princípio utilitário”, que Bentham (1823, p. 50-54) cunhou com o propósito de estabelecer um padrão para estimar a extensão negativa ou positiva dos efeitos de uma decisão individual ou governamental. A partir de uma série de critérios específicos (sendo os mais importantes a intensidade, a duração, a certeza e a propinquidade), poderia se estipular a positividade ou negatividade de uma ação pelas suas consequências, por meio de uma espécie de cálculo em que esses critérios ocupariam o lugar das variáveis. Esse método convencia Bentham de que seu utilitarismo era uma fórmula confiável para inferir se um fenômeno social gerava mais dor ou prazer, isto é, se ele era bom ou ruim para o todo.

A Lei dos Pobres, ao aliviar sofrimentos pontuais em detrimento de um conjunto maior, era claramente um exemplo de medida negativa. Bentham também havia contribuído com ideias influentes acerca da vigilância sobre pobres e transgressores, pregando que a assistência pública deveria seguir os moldes do sistema carcerário ao se uniformizar e centralizar, instituindo um controle pelo alto que garantisse um funcionamento homogêneo em todo o país. Recomendou a construção de novas *workhouses* projetadas com um viés mais punitivo do que havia até então, assim como um cadastro nacional para os pobres e o envio de crianças carentes para as fábricas como aprendizes a partir dos 4 anos. O que podia ser entendido como um cerceamento das liberdades individuais e uma retirada da autonomia decisória das paróquias era justificado pelo princípio utilitário, pois traria ordem para a sociedade. Sacramentava dessa forma o retrato dos pobres como seres adoentados de moral e intelecto, que só poderiam ser salvos de suas deficiências pelo trabalho (Himmelfarb, 1988, p. 97-105).

3. A reforma de 1834: a instituição da Nova Lei dos Pobres

A junção de ideias da economia política com o utilitarismo forneceu o argumento para aqueles que vieram a se organizar na campanha difamatória contra a Lei dos Pobres, responsáveis por encabeçar a reforma de 1834. Com a chegada da década de 1830, o debate político-econômico foi acrescido pela “questão fabril”, isto é, a análise sobre os impactos que a indústria moderna vinha exercendo sobre o corpo social, especialmente no que diz respeito à pobreza em suas múltiplas facetas. Os três grandes economistas clássicos que se destacaram antes de 1830, Smith, Malthus e Ricardo, dedicaram pouca atenção ao tema. Smith escrevera em um momento inicial da Revolução Industrial, em que os efeitos mais nefastos desta ainda eram pouco observados. Nas primeiras décadas do século XIX, Malthus e Ricardo já testemunhavam mais claramente consequências negativas da industrialização e os atritos que estas geravam, ainda que fosse possível argumentar que o problema estava mais atrelado às imposições das guerras contra a França até 1815 e a crise que se seguiu. O modo como Malthus (1998, p. 113–114) defendia a agricultura era imbuído de uma repulsa pela nova economia urbana industrializada, como deixa sugerido em comentários nos quais associa as grandes cidades em expansão com a imoralidade e a miséria humana. Por sua vez, Ricardo (1821, cap. 31) incluiu na terceira edição de seu *Princípios* em 1821 um capítulo sobre o efeito da maquinaria moderna, no qual reconhece que a revolta dos operários contra o desemprego tecnológico possuía embasamento, indicando que o conflito de interesses entre patrões e empregados não poderia ser uma questão pouco abordada pelos economistas por mais muito tempo. Mas ambos preocuparam-se majoritariamente com a disputa entre o interesse fundiário e industrialista, isto é, nobreza e burguesia urbana. A tensão vertical entre a classe trabalhadora e os que se apropriavam de seu trabalho não era alvo de atenção principal entre os expoentes mais renomados da economia política.

O quadro era outro nas décadas de 1830 e 1840, período marcado por um agravamento desses enfrentamentos no plano político, ao mesmo tempo em que indicadores biológicos de padrão de vida se degradavam em relação ao momento anterior³, deixando evidente que a pobreza e

³ Para um balanço atualizado sobre a questão dos padrões de vida durante a Revolução

desigualdade observadas eram fenômenos complexos demais para não dedicar a elas olhares mais elaborados. Observa-se entre diversas facções um senso de urgência na busca por apresentar respostas para o que se entende como uma situação insustentável e perigosa. Entre os segmentos da classe média mais afinados com o livre mercado, como os ligados ao comércio urbano e às manufaturas, encontrar essas soluções era entendido como forma de assegurar a manutenção do projeto de sociedade que tinha o sistema fabril e o *laissez-faire* como pilares estruturais. Mas isso se mostraria uma tarefa importante e impreterível demais para se deixar ao cargo de um punhado de intelectuais destacados, ou para se restringir a debates teóricos dissociados da prática direta da gestão da coisa pública. Nesse sentido, é perceptível, a partir dos anos 1830, a atuação proeminente de figuras identificadas com um liberalismo mais incisivo, dedicado a apresentar princípios do livre mercado como alternativa necessária para a resolução dos distúrbios sociais constatados.

É difícil precisar os contornos dessa iniciativa de origem burguesa, uma vez que ela não assumiu em seu conjunto uma identidade expressa por meio de uma instituição ou um nome que lhe conferissem clara unidade. Embora ela tenha produzido, entre 1838 e 1846, uma associação com programa e aspecto bem definidos, a Liga Antilei dos Cereais⁴, essa campanha não expressa a totalidade das pretensões com as quais a burguesia organizou-se nesses anos, mas, sim, uma fração, ainda que certamente de grande importância para sua ideologia e suas aspirações. Politicamente, os representantes desse esforço amplo estavam alinhados ao Partido Whig, crescentemente identificado com as burguesias urbanas. Mas não seria congruente entender *whigs* ou *tories*⁵, as duas grandes forças dentro da

Industrial, conferir Voth (2006). Observa-se que indicadores biológicos, como a expectativa de vida ao nascer e a altura constatada entre recrutas, declinam durante as duas décadas destacadas em relação à década de 1820.

⁴ Fundada em 1838, essa associação, concebida por industrialistas proeminentes, dedicou-se a pressionar politicamente pelo fim das Leis dos Cereais, como era conhecida a legislação protecionista instituída em 1815, com a finalidade de impedir que os grãos ingleses se desvalorizassem demasiadamente no mercado interno, após o fim do esforço de guerra. Ao taxar pesadamente a importação de cereais, essas leis mantiveram o preço dos produtos agrícolas em um patamar elevado, beneficiando fazendeiros. Empregadores de setores não agrícolas revoltavam-se pelo encarecimento do custo de vida que isso implicava, pressionando os salários para cima.

⁵ Originalmente, os *whigs* correspondiam à congregação de poderes aristocráticos, que, com apoio da alta burguesia e dos grupos mais populares, derrotara a Monarquia e

Câmara dos Comuns⁶, como blocos unificados em torno de programas claramente estabelecidos. A organização de ambos, dentro do padrão daquilo que pode ser entendido como um partido político em sentido contemporâneo, era algo novo. Desde que haviam emergido no século XVII, as duas facções mais se assemelhavam a alianças entre grupos e famílias importantes que se fazem influentes no Parlamento, desprovidas da coesão fornecida por projetos de governo verdadeiramente partidários. É no final do século XVIII, conforme novas questões políticas começam a instigar politicamente a população inglesa, que o jogo de interesses assume contornos mais próximos às alianças partidárias, com *whigs* angariando a força dos novos industrialistas e classes médias urbanas em geral, enquanto seus rivais *tories* reuniam a maior parte dos proprietários rurais e oficiais militares. Por mais que tendessem a reunir, respectivamente, homens ligados à riqueza urbana e ao capital fundiário, esse simples dualismo não era suficiente para enquadrar o conflito e articulação de interesses em um cenário econômico cada vez mais complexo, gerando grau elevado de discordância interna nos dois grandes partidos.

Há, contudo, abundância de publicações a partir de 1830, reivindicando mudanças políticas consistentes em prol do livre mercado. Esses escritos se distinguem de materiais redigidos em períodos anteriores pelo modo como expressam sintonia com a série de reformas instituídas pelo Parlamento entre 1832 e 1846. Seus autores são profissionais liberais, alguns acadêmicos, jornalistas, empregadores, técnicos especializados no setor produtivo e outras ocupações típicas da classe

impusera a supremacia do Parlamento nos conflitos do século XVII. Tinha como princípios importantes a tolerância religiosa e a Monarquia constitucional. O Partido Tory, por sua vez, fora sempre associado ao conservadorismo, surgindo para representar a nobreza defensora da Coroa, ligada ao anglicanismo. Essa esquematização é apenas um esboço da composição geral desses setores no momento em que os partidos foram instituídos, que sofrerá mudanças até o século XIX. Em 1834, o Partido Tory muda seu nome para Partido Conservador, mas continua sendo comumente referenciado pelo termo anterior. Já o Partido Whig se dissolve em 1859, em seu lugar surgindo o Partido Liberal.

⁶ A Câmara dos Comuns congregava os parlamentares eleitos nas zonas eleitorais. A outra casa do Parlamento era a Câmara dos Lordes, reservada ao alto clero e à nobreza, em que os membros obtinham espaço por meio de direitos de título, não sendo, portanto, representantes eleitos. Com a Guerra Civil e a Revolução Gloriosa no século XVII, a Câmara dos Comuns cresceu muito em importância e se tornou o espaço com maior poder decisório dentro da vida política inglesa.

média urbana. O formato publicado varia do livro ao folheto, do artigo de jornal à monografia científica. Tal amplitude pode sugerir que a tentativa de enquadrá-los em um conjunto é excessivamente arbitrária. Mas há uma mudança de postura no discurso de alas da burguesia, que, atuando em conjunto com o reformismo político, expressam um desejo de afirmação do liberalismo industrializante como norteador para a organização da sociedade. Perry Anderson (1964, p. 31-32), nos textos que vieram a compor seu famoso debate com Thompson, ao esboçar seu modelo para explicar a emergência da ordem burguesa na Inglaterra em simbiose estreita com o mundo aristocrático, apontou exatamente para esse recorte temporal como uma fase excepcional pelo modo como iniciativas burguesas colidem com interesses da nobreza fundiária. Esse “momento heroico” mostrou-se uma ruptura momentânea com uma atitude até então caracterizada pela conciliação em posição submissa, em que o mundo burguês reconhece a supremacia política e cultural do halo aristocrático, com a condição de que esse pacto leve em consideração as expectativas econômicas dessa classe média enriquecida. O primeiro marco deu-se com a reforma parlamentar instituída em 1832, resultado de intensa pressão política que articulou a classe média urbana e os trabalhadores, exigindo maior representatividade. A reforma redesenhou as zonas eleitorais, retirando assentos parlamentares de regiões agrícolas e contemplando com representantes eleitos regiões industriais em crescimento. Manteve-se, contudo, critérios censitários com base na propriedade, para se obter o direito ao voto e para se candidatar à Câmara dos Comuns, para a frustração das classes populares que se viram privadas do fruto dessa conquista. Com a mudança abrindo espaço para uma maioria parlamentar *whig* inédita no século XIX, uma burguesia que até então dependia de uma baixa nobreza mais afinada ao comércio, para representar seus interesses no Parlamento, enfim adentrava esse espaço restrito.

As grandes reformas introduzidas com essa nova conjuntura foram a abolição da escravidão no Império, em 1833, o Ato de Emenda da Lei dos Pobres, em 1834, e a abolição das Leis dos Cereais, em 1846. Nenhuma dessas iniciativas, tal qual havia sido com a própria reforma eleitoral, deu-se por obra de uma burguesia isolada. Se, para acessar o Parlamento, articularam-se forças com trabalhadores e radicais, a dinâmica dentro da Câmara dos Comuns exigia mobilizar apoio de ao menos parte dos

setores ligados às classes fundiárias. Isso não invalida, entretanto, o caráter transformador dessas reformas. É evidente que não houve um rompimento aberto com o pacto de dominação entre as elites, firmado entre a nobreza de linhagem, a *gentry*⁷, e a alta burguesia, mas certamente esta última entendeu que chegara seu momento para reivindicar uma renegociação dos termos desse acordo secular. Nenhuma das partes envolvidas na contenda tinha interesse em mobilizar a força popular após 1832, entendida como um fator de risco inaceitável em um período conturbado. A empreitada reformista e o esforço de conquista de consenso que esta exigia para ser bem-sucedida eram uma operação delicada, que exigia um mapeamento das forças alocadas nesse xadrez político em que as articulações poderiam ser inusitadas (é bom lembrar que o fim das Leis dos Cereais só foi possível com o apoio de um primeiro-ministro *torie*⁸). Isso se somava ao fato de que a identidade burguesa como uma esfera política e cultural autônoma e com programas de classe próprios era uma construção incompleta, que ia se estruturando à medida que o setor industrialista tentava se afirmar como potência dirigente extraeconômica. É o que torna tão difícil delinear os contornos desse movimento de forma que se reconheça sua importância e grande pretensão, mas sem cair na concepção anacrônica de um ataque fulminante orquestrado por uma burguesia já consolidada, coesa e organizada em torno de projetos de poder perfeitamente traçados. Ainda em 1844, o jornalista irlandês William Taylor explicava da seguinte maneira o fato de que, em sua visão, os industrialistas eram incapazes de desmentir a imagem negativa que a opinião pública mantinha sobre a realidade fabril:

A resposta para isso já foi dada: os empregadores nunca se organizaram como um corpo, nunca agiram juntos e nunca olharam para si como formadores de uma classe ou ordem. Por mais irritados que se sintam individualmente,

⁷ Espécie de nobreza togada de proprietários rurais, ostentando títulos inferiores fora do pariatto. Mais numerosa do que a alta aristocracia, obteve enorme influência política e riqueza após as revoluções do século XVII, ainda que seu prestígio, pela tradição, fosse considerado inferior ao dos nobres de linhagem.

⁸ Robert Peel, primeiro-ministro entre 1841 e 1846, era filho de um industrialista riquíssimo e expressara simpatia pelo livre mercado desde sua juventude. O fato de ter manobrado em favor da revogação das Leis dos Cereais fez com que perdesse o apoio dentro do seu partido, levando-o a resignar-se. Falecido em 1850, seus seguidores mais próximos estavam entre os fundadores do Partido Liberal em 1859.

eles não têm meios de protestar coletivamente, eles não têm influência na legislatura nem meios disponíveis de fazer um apelo aos seus compatriotas. (Taylor, 1844, p. 50)

Taylor exagera ao alegar que os empregadores da indústria (especificamente se referindo aos empregadores da grande indústria têxtil) estavam desprovidos de influência legislativa⁹. Mas sua opinião sugere que o processo de formação de uma classe empresarial de grandes industrialistas não estava amadurecido. Essa constatação é necessária para se analisar o processo de transição para a dominação do capital industrial, evitando simplificações anacrônicas. Entretanto, isso não equivale a reduzir a pó, na busca por modelos explicativos, a capacidade dessa nova burguesia, diretamente ligada ao setor mais moderno e dinâmico da economia inglesa, de exercer socialmente sua influência sobre estratos mais amplos. Nem se pode negar a existência de agentes importantes que, ainda que não pertençam estritamente a esse pequeno círculo de grandes patrões, atuam de forma a ecoar as aspirações destes tanto no espaço político institucionalizado, quanto na sociedade civil como um todo. Thompson (2001, p. 252–263) alertou para o risco de que etapismos rigorosamente estabelecidos na percepção das dinâmicas classistas podem conduzir a percepções enganosas, como acreditar que a atuação de classe, em suas alianças e seus antagonismos, significará sempre o produto acabado de um longo processo de conscientização que a precede. Na verdade, é possível (se não na totalidade, ao menos em um número significativo de exemplos históricos) constatar a execução de estratégias classistas ao longo da extensa caminhada, marcada por oscilações e contradições, que a classe atravessa em direção ao estágio no qual enfim se encontra articulada para instituir os órgãos de representação identitária que caracterizam sua maturidade. Dessa forma, há como identificar nessas duas décadas decisivas para a Revolução Industrial a atuação destacada de uma intelectualidade heterogênea em uma diversidade de campos, guardando como traço comum a adoção de um programa

⁹ O histórico da legislação trabalhista relativa ao setor, caracterizado até 1847 por uma sucessão de atos fabris que estabeleciam critérios etários para o emprego de crianças e adolescentes estipulados após intensa negociação com os próprios patrões, é apenas um indício da força política desse patronato e sua capacidade de influenciar as leis. Conferir Kirby (2003).

radicalizado em sua proposta de assentar as bases econômicas da sociedade britânica sobre o livre mercado e a indústria.

Como comentado, essa intelectualidade era composta por profissionais de atividades variadas comuns à classe média. O fato de que provinham de campos diversificados denota que a industrialização, na condição de projeto político, ainda que não expresso através de um partido ou entidade hegemônica plenamente desenvolvida, já era interpretada por parte significativa da burguesia como uma estratégia totalizante, isto é, um modelo orientador de sociedade e não meramente uma forma produtiva estritamente econômica. Na ausência de uma unidade classista desse setor e seus intelectuais associados em torno de um programa debatido internamente e minuciosamente estabelecido, como se esperaria de um bloco de classe em estágio avançado de organização e conscientização, as pautas desse projeto são levantadas em frentes distintas nem sempre bem articuladas entre si, mas que resguardam alguma coesão programática assegurada pelo senso de urgência imposto pela delicada situação sociopolítica. O desmanche da ordem que vigorou através do século XVIII, no qual a hegemonia cultural da *gentry* rural em relação à plebe campestre assegurou relativa estabilidade com base em relações patriarcais, encaminhou-se de forma irreversível a partir de 1790, com a industrialização corroendo esses laços tradicionais e a paranoia permanente entre as elites econômicas com qualquer sinal de radicalismo ou auto-organização trabalhista. Havia a sensação de um perigoso vazio de hegemonia que, se por um lado oferecia à burguesia industrialista a oportunidade de estabelecer-se mais firmemente entre as classes dirigentes, em contrapartida, também deixava espaços para a classe trabalhadora urbana aspirar a caminhos independentes ou aproximar-se do radicalismo jacobino de classe média. Definir paradigmas econômicos que estabelecessem livre mercado e indústria como eixos do progresso e do bem-estar envolveria, para além de reformas legislativas, grande esforço de convencimento social. O programa industrializante é também estratégia política de hegemonia social, restabelecimento de uma ordem capaz de cooptar ao menos a parte mais influente e articulada da classe trabalhadora¹⁰. O descrédito da autonomia

¹⁰ Foster (2005, p. 197-203) aponta para a estratificação entre trabalhadores qualificados e não qualificados como um caminho explorado pelo patronato para rachar o mo-

dos trabalhadores como alternativa válida é perceptível em todo discurso que exprime esse grande projeto, sendo um dos elementos que confere alguma unidade à sua formação um tanto difusa.

Identificado em numerosas publicações de diferentes formatos, um modelo em especial parece traduzir melhor o *modus operandi* dessa intelectualidade apegada ao industrialismo: o inquérito social, material que se multiplica a partir de 1830, partindo tanto de iniciativas individuais, quanto do serviço de comissões públicas nomeadas pelo Parlamento. Conhecidos como *blue books*, em referência à encadernação azul que geralmente recebiam em suas edições, configuram notoriamente fontes primárias valiosíssimas sobre a questão social do período, consistindo de relatos e investigações minuciosas sobre questões que dominavam o interesse público, como o estado sanitário dos centros urbanos, o trabalho infantil-juvenil, a decadência dos ofícios arruinados pela competição com as fábricas (caso da tecelagem manual), além, é claro, do interesse principal deste artigo, o funcionamento da Lei dos Pobres. Tais publicações reivindicam metodologia e caráter científico em suas abordagens, tentativa de conferir ares de neutralidade de parecer cirúrgico a escritos que eram, por via de regra, impregnados de ideologia política. Se era um consenso que a situação social era calamitosa, a disputa por narrativas e interpretações era um campo diversificado. Inquéritos foram publicados pelas mãos de conservadores *tories* e radicais de esquerda, passando, é claro, pelos advogados do livre mercado, majoritariamente alinhados direta ou indiretamente à ala *whig*. Em determinados tópicos, esse enfrentamento consistiu em um duelo equilibrado, como no caso da exploração do trabalho de menores em fábricas, questão de forte apelo moral mesmo entre a classe média e que o conservadorismo fundiário soube explorar com maestria para atizar a indignação popular

vimento trabalhista, explorando o receio dos primeiros de perderem sua posição relativamente privilegiada. Esse esforço parece ter frutificado na segunda metade da década de 1840, quando é comum ver trabalhadores se afastarem do radicalismo e aderirem politicamente a liberais ou conservadores. Berg (1982, p. 145-161) destacou a participação de centenas de institutos mecânicos fundados na Grã-Bretanha, entre as décadas de 1820 e 1840, nesse movimento de cooptação. Nessas instituições, financiadas por capital industrial, os operários eram incentivados a participarem de encontros em que se discutiam ciências naturais aplicadas e economia política, enfatizando a importância de se aderir à organização fabril e dominar os segredos da engenharia de produção como forma de ascender na hierarquia industrial.

contra o sistema fabril, obrigando o setor industrialista a mobilizar-se para apresentar seus próprios relatórios desacreditando as denúncias mais comprometedoras¹¹.

No que diz respeito à Lei dos Pobres, a contenda foi vencida mais rapidamente. Tido como uma prioridade entre as reformas a serem instauradas após o estabelecimento da maioria *whig* em 1832, o sistema paroquial de amparo aos pobres foi sistematicamente difamado em inquéritos públicos e particulares sem que defensores pertencentes às esferas mais influentes se apresentassem publicamente para defendê-lo à mesma altura. Por mais que os fazendeiros empregadores nas zonas rurais do Sul e do Leste, onde a Lei dos Pobres era mais abrangente, se beneficiassem desses recursos na condição de uma espécie de subsídio indireto aos salários, episódios recentes de violentos motins rurais entre 1830 e 1831 (os chamados Swing Riots) haviam despertado desconforto entre os proprietários. A nobreza arrendadora das terras utilizadas por esses fazendeiros veio a apoiar o Ato de Emenda em 1834, receosa diante da perspectiva de uma classe trabalhadora mobilizada para reivindicar direitos, além de incomodar-se com a alta dos impostos paroquiais, dado que, por sua riqueza ser oriunda sobretudo da renda, e não diretamente da exploração do trabalho, não se beneficiava com o efeito de subsídio salarial da Lei dos Pobres, descrito mais adiante. A aristocracia e a *gentry* também passaram a olhar com desconfiança para seus arrendatários, suspeitos de terem mantido postura passiva durante as revoltas recentes, ou mesmo de terem atizado a ira dos manifestantes para fins próprios, alegando que eram impedidos de pagarem salários dignos por conta das altas taxas com as quais tinham de arcar em troca da posse de suas fazendas (Boyer, 2006, p. 198, 204). Entre categorias mais populares, privadas do espaço político oficial, a oposição à reforma se expressou na forma de tumultos dispersos facilmente contidos. Talvez pelo fato de que a organização dos trabalhadores fosse maior nas cidades, onde os abonos extramuros não eram uma questão tão delicada quanto

¹¹ Engels (2010, p. 155) fez um relato breve e consistente desse embate político em seu famoso inquérito sobre a situação dos trabalhadores ingleses, publicado na Alemanha, em 1845. É irônico constatar que, embora o trabalho de Engels tenha entrado para a história como o mais célebre entre os inquéritos sociais da Revolução Industrial inglesa, ele teve pouca repercussão entre os ingleses do século XIX, recebendo a primeira edição em inglês apenas em 1887, nos Estados Unidos. Só em 1891 os ingleses foram contemplados com uma edição própria.

no campo, não se viu tanta mobilização por parte desses setores. Para além dos fazendeiros, interessados na manutenção dos abonos extra-muros, as vozes opositoras mais reverberantes ficaram restritas a um punhado de *tories* mais afinados com a população carente e os poucos parlamentares radicais. A obstinação contra a reforma, contudo, aumentou após esta já estar configurada: a partir de 1834, periódicos radicais irão denunciar incessantemente o novo sistema de *workhouses*, que se tornará rapidamente uma instituição odiada entre a população trabalhadora.

Assim sendo, o inquérito publicado em 1832, intitulado A condição moral e física das classes trabalhadoras empregadas na manufatura de algodão em Manchester, redigido pelo médico James Phillips Kay-Shuttleworth, consiste em um dos primeiros exemplos desses manifestos expressando o ímpeto reformista. Abordando a condição dos operários de um dos principais polos industriais do país, o autor retoma antigos argumentos contrários a Lei dos Pobres, para apontá-la como causa do estado miserável em que se encontrava aquela gente. Colocando o sistema fabril e o *laissez-faire* como sinônimos de civilização e riqueza material, a explicação para a miséria humana que se via concentrada nos centros manufatureiros só poderia se dar por causas externas, que interferiam sobre o bom funcionamento dessa dupla:

Acreditando que a tendência natural do comércio irrestrito é a de desenvolver as energias da sociedade, de aumentar os confortos e luxos da vida e de *eleva a condição física* de cada membro do corpo social, nós temos exposto, com uma mão acurada, ainda que amigável, a condição das ordens mais baixas conectadas com as manufaturas desta cidade, porque concebemos que os males afetando-as resultam de *causas externas e acidentais*. Um sistema que promove o avanço da civilização e a difunde sobre o mundo – que promete manter a paz entre as nações, pelo estabelecimento de uma lei internacional permanente, fundada nos benefícios da associação comercial – não pode ser inconsistente com a felicidade da *grande massa das pessoas*. (Kay-Shuttleworth, 1832, p. 47)

Entre as arbitrariedades que atravancavam essa máquina de prosperidade, que incluíam o protecionismo praticado pelos governos europeus e a atuação sindical dos trabalhadores, encontrava-se a Lei dos Pobres:

A Lei dos Pobres providencia, receamos, muito frequentemente um apelo pela imprevidência e ociosidade. Quando imprudente com o futuro,

a inteligência do homem é confinada pelos limites estreitos do presente. Com esse passo ele se coloca abaixo dos animais, cujos instintos ensinam eles a fazer estoques para as estações de necessidade. A estrutura artificial da sociedade, ao prover segurança contra males existentes, muito frequentemente negligenciou a influência moral de seus arranjos sobre a comunidade. A humanidade alegra-se na consciência de que os pobres podem obter as vantagens do tratamento cuidadoso na doença e socorro na necessidade, de que haja asilos para a enfermidade, velhice e decrepitude, mas a extensão *ilimitada* dos benefícios, idealizada por uma inteligência ajuizada para o alívio dos males que nenhuma presciência humana poderia evitar, tem uma tendência direta a encorajar, entre os pobres, apatia, concernindo presentes exigências e a negligência quanto a uma provisão para as contingências do futuro. Os efeitos disso irão ser favoráveis a cada outra causa desmoralizante, e irão daí em diante operar mais poderosamente entre os que são mais degradados. (Kay-Shuttleworth, 1832, p. 28-29)

No fragmento acima, Kay-Shuttleworth denuncia o que acreditava ser um senso equivocado de humanidade entre os ingleses, que os levava a conceder benefícios incondicionais, visando aliviar os necessitados, mas sem perceber que com isso estavam minando o senso de esforço próprio e a previdência da classe trabalhadora. A ênfase dada no caráter irrestrito dessa ajuda procura fortalecer a ideia de que viver à custa da paróquia havia se convertido em um modo de vida muito mais convidativo do que o trabalho honesto. No ano seguinte, Peter Gaskell publicava, a pedido do Parlamento, outro inquérito sobre a classe operária, tendo agora um escopo maior ao tomar como parâmetro o quadro nacional. O tom assumido no relatório é menos alarmista do que o de Kay-Shuttleworth, mas as conclusões seguem as mesmas linhas. Considerando que sua preocupação primária em relação aos trabalhadores era restabelecer uma estrutura familiar idealizada, em que o pai era o provedor sóbrio e responsável do recurso material e a mãe a zeladora do lar e da criação dos filhos, Gaskell assim descreveu o efeito da Lei dos Pobres sobre essas uniões:

A Lei dos Pobres e as leis dos bastardos¹² atuaram inquestionavelmente,

¹² Gaskell se refere com *bastardy laws* às leis que possibilitavam que mães solteiras acionassem a paróquia para obrigar os pais de seus filhos a pagarem pensão, caso estes recusassem o casamento.

e ainda estão atuando, como prêmio para imoralidade e ociosidade. Isso é produzido, por um lado, ao tornar o homem pobre imprevidente, ao prover um fundo sobre o qual ele pode se abster do trabalho; e, por outro, destruindo a castidade das moças, e assim arruinando todas aquelas associações enobrecedoras que deveriam marcar o intercurso entre os sexos, e pervertendo a mais sagrada entre todas as relações humanas – a do casamento. Que esses males sejam atribuídos tanto a uma falta de administração apropriada quanto aos efeitos inerentes dessas leis, não pode ser negado; mas leis que abrem uma porta tão ampla e tentadora para libertinagem e imprevidência devem certamente estar carecendo de alguns dos atributos apropriados dos decretos legislativos. (Gaskell, 1833, p. 216-217)

Observa-se, nos trabalhos de Kay-Shuttleworth e de Gaskell, a ambição de levar a economia política a uma abordagem mais prática das questões sociais, afinando-a com um discurso que combina austeridade da despesa pública e valorização de uma ética do trabalho. Exigia-se um corte abrupto nas políticas assistenciais, estigmatizadas da mesma forma que seus beneficiários. Uma reforma radical já se desenhava em fevereiro de 1832, quando o Parlamento nomeia uma comissão pública para inquirir sobre o funcionamento da Lei dos Pobres em toda a Inglaterra e no País de Gales, bem como levantar propostas para interromper a escalada de gastos. Os 9 comissários principais e 16 comissários assistentes incumbidos com a tarefa tiveram pouco tempo e poucos recursos para realizar sua investigação, e admitiu-se abertamente que alguns condados sequer foram visitados, enquanto a metrópole londrina foi simplesmente ignorada e sequer é mencionada no material final. Mas isso não vinha ao caso. As conclusões já estavam tomadas desde o começo. O relatório apresentado ao Parlamento, originalmente na forma de 13 volumes, que começam a ser publicados em fevereiro de 1833 e terminam no ano seguinte, foi redigido basicamente por apenas 2 comissários, que haviam assumido para si a chefia da comissão. Eram Nassau Senior, advogado de formação que se converteu em professor de economia política, e Edwin Chadwick, outro advogado com notável ambição de subir na carreira pública e impressionante obstinação reformista.

As páginas do relatório concentraram seu fogo contra o socorro extramuros, que correspondia a toda forma de ajuda oferecida aos pobres fora dos limites físicos de instituições projetadas com esse fim. Indignava a comissão a existência do que interpretavam como uma cultura

generalizada de concessão de esmolas. Além de repetir afirmações antigas, de que essa prática pervertia a ordem natural da economia e minava o espírito de trabalho e moralidade da gente comum, acusa-se a Lei dos Pobres de funcionar como um subsídio indireto para os salários nas fazendas. O mecanismo institucional que permitia isso era o Sistema Speenhamland (ou Lei Speenhamland), criado em 1795 como resposta para a miséria no campo, durante um ano de colheitas ruins. Com ele, tabelas eram fixadas nas paróquias, para parear o valor dos abonos ao preço do pão, com o intuito de evitar que esses pagamentos ficassem muito abaixo do custo de subsistência. De acordo com os redatores do inquérito, os empregadores rurais aproveitavam-se disso para pagar baixos salários, pois sabiam que os trabalhadores receberiam um complemento da paróquia dividido entre todos os contribuintes. O fato de a administração da Lei dos Pobres conceder autonomia para as localidades significava que, nas paróquias rurais, onde os fazendeiros arrendatários eram a força preponderante dentro das sacristias¹³, se estabelecia uma relação promíscua entre esse grupo e os gestores locais, em detrimento dos pagadores de imposto que se dedicavam a outras atividades (Great Britain, 1906, p. 78-83). Esse ponto une a questão do auxílio à outra grande crítica dos comissários: a ausência de uma centralização administrativa referente aos pobres, deixando todo o poder decisório nas mãos de agentes locais despreparados, amadores, estúpidos, covardes e corruptos (Great Britain, 1906, p. 98-104). O fim do Sistema Speenhamland, bem como do Ato de Assentamentos, deveria, na opinião dos relatores, extinguir as amarras institucionais que prendiam a mão de obra ociosa às paróquias, fazendo com que esta naturalmente se dirigisse para onde houvesse procura.

Chadwick e Senior levantaram, na parte final do inquérito, um punhado de duas dezenas de recomendações para a realização de uma reforma geral no assistencialismo, que giravam em torno de três princípios essenciais, guardando vínculos intrínsecos entre si. O primeiro é a abolição de toda ajuda extramuros, que visava interromper o ciclo vicioso que contaminava os pobres e favorecia as classes fundiárias (Great Britain, 1906, p. 262). O segundo é a expansão das *workhouses*, que de-

¹³ As sacristias eram os espaços dentro da paróquia que reuniam os contribuintes locais para a votação de questões internas da localidade. O sistema de voto favorecia os fazendeiros ao conceder um peso proporcional à propriedade.

veriam se converter na pedra fundamental da Lei dos Pobres reformada. Aqui observamos a influência mais explícita de Bentham. Embora as *workhouses* já existissem em número bem limitado, o enorme custo que essas casas representavam era demasiado alto para a grande maioria das paróquias, além de serem um desafio de gestão. Por isso, não eram vistas até então como uma alternativa viável pela administração pública. Para solucionar esse problema, a comissão sugeriu que as paróquias fossem reunidas em uniões administrativas, em que cada uma deveria contar com ao menos uma instituição desse tipo. As *workhouses* deveriam ser projetadas segundo princípios de ordem e disciplina. Tão logo adentrassem a instituição, as famílias deveriam ser divididas entre alas separadas conforme critérios de sexo, idade e estado de saúde. A rotina deveria ser rigorosa, com a imposição de tarefas a serem remuneradas por um valor abaixo do que o que se obteria no mercado fora do abrigo (Great Britain, 1906, p. 230-240). Com isso, os comissários estavam convencidos de que seria possível discernir mais facilmente o pobre realmente sem alternativas do vagabundo, pois apenas os primeiros aceitariam internar-se nessas condições, compondo aquilo que chamavam de “teste da *workhouse*”:

Em tal casa ninguém entraria voluntariamente; trabalho, confinamento e disciplina iriam dissuadir o indolente e o vicioso, e nada além de extrema necessidade induzirá qualquer um a aceitar o consolo, que deve ser obtido pela renúncia de sua livre agência e pelo sacrifício de seus hábitos costumeiros e gratificações. Desse modo, o oficial paroquial, sendo provido de um teste infalível sobre a necessidade dos requerentes, é aliviado de sua mais penosa e difícil responsabilidade, ao passo que todos têm a satisfação de saber que, enquanto os necessitados são abundantemente socorridos, os fundos de caridade não são desperdiçados sobre ociosidade e fraude. (Great Britain, 1906, p. 270-271)

A terceira e última diretriz geral era a centralização administrativa. Propôs-se o estabelecimento de um órgão nacional com poderes para intervir sobre as localidades em qualquer assunto que dissesse respeito à Lei dos Pobres, estabelecendo uma pirâmide hierárquica entre essa entidade e as paróquias, tendo as uniões como elo intermediário (Great Britain, 1906, p. 217). Isso reduziria o controle das forças locais sobre as autoridades paroquianas, enfraquecendo a influência das elites fundiárias,

bem como dos trabalhadores organizados, que podiam pressionar as classes médias na paróquia ou no município, como forma de incliná-las a gerir a assistência conforme julgassem mais vantajoso para seu próprio seguimento, que se via privado do acesso direto aos mecanismos decisórios do poder público¹⁴. O Parlamento prontamente acatou as recomendações principais do relatório, que serviram de base para a elaboração do Ato de Emenda de 1834, fundando o que passou a ser conhecido como a Nova Lei dos Pobres.

O ato de reforma vedou a ajuda extramuros, iniciou uma onda de construção e ampliação de *workhouses* e nomeou um comitê central para zelar pela aplicação da Nova Lei dos Pobres em todo o reino, a Comissão da Lei dos Pobres, na qual Chadwick ocupou o posto secundário de secretário, imediatamente inferior aos três comissários principais que ocupavam o topo da hierarquia. Entender as referências ideológicas dos reformadores é um passo importante para se analisar o caráter do novo modelo assistencialista. Embora muitos inimigos da reforma, entrincheirados em uma vigorosa rede de periódicos radicais de ampla circulação, tenham acusado a reforma de ser malthusiana, isso não parece verdade. É fato que a preocupação com os efeitos demográficos da Lei dos Pobres aparecem no relatório da comissão, através dos trechos recortados a partir das muitas entrevistas que os comissários assistentes obtiveram em suas visitas, mas esse mesmo elemento não transparece nos parágrafos propriamente escritos por Chadwick e Senior. Ambos manifestam grande apreensão com a degradação moral dos pobres induzida pela facilidade em se obter ajuda pública, mas não dão a entender que isso se traduz de forma automática em aumento demográfico. Poucos anos antes, o próprio Senior (1831) havia se notabilizado por um ensaio no qual desacreditava o princípio populacional malthusiano, o que inclusive lhe rendeu uma troca de cartas com Malthus debatendo suas discordâncias. Ele sustentou que as previsões malthusianas continham um pessimismo exagerado e que o quadro catastrófico só era realidade

¹⁴ Foster (2005) oferece uma análise bastante abrangente sobre o modo como os trabalhadores organizados eram capazes de influir sobre a gestão da Lei dos Pobres e outros assuntos das administrações locais. Empregando táticas que combinavam a legalidade com a clandestinidade, as estratégias incluíam, por exemplo, ameaçar com boicotes comerciantes locais, coagindo-os a votar conforme os interesses dos trabalhadores.

quando os obstáculos positivos para o crescimento da população (ou seja, epidemias, fome e as demais mazelas que elevavam a mortalidade) predominavam sobre os obstáculos preventivos (matrimônio tardio, planejamento do número de filhos e tudo que atuava antes da concepção do bebê). Tal situação era típica de regiões pouco desenvolvidas, uma realidade distante da inglesa. Por si só, o aumento demográfico não era necessariamente negativo, sendo inclusive importante para fortalecer o crescimento econômico. Esse potencial positivo seria extraído conforme houvesse boas leis e um povo instruído intelectualmente e moralmente para desfrutar de suas possibilidades.

Chadwick, por sua vez, tinha como referência primordial o utilitarismo de Bentham, de quem fora amigo próximo e assistente pessoal. Sua prioridade era a gestão eficiente dos assuntos públicos, em que defendia uma presença mais forte do Estado na forma de uma defesa intransigente da centralização administrativa. O crescimento da população nunca esteve muito dentro de seu foco. Na verdade, ao longo de sua carreira como reformador da Lei dos Pobres e da saúde pública, Chadwick sempre encontrou no pensamento malthusiano um obstáculo enervante. Frustrava-o esbarrar constantemente com uma barreira de pessimismo que atribuía todos os problemas sociais ao aumento populacional em última instância, desacreditando seu esforço pessoal para encontrar soluções objetivas (Lewis, 1949, p. 30-32). É evidente que a carga negativa com a qual a Nova Lei dos Pobres revestia a figura do pobre era muito condizente com a forma como Malthus abordava essa categoria, mas esse retrato pejorativo esteve longe de ser um exclusivismo seu, estando tão difundido na primeira metade do século XIX, que esse estigma havia sido incorporado mesmo entre seus críticos.

Pode-se argumentar que a postura centralizadora e intervencionista adotada pelos reformistas feria princípios do *laissez-faire*, como colocou Himmelfarb (1988, p. 193-198) em seu trabalho sobre a concepção da pobreza na Inglaterra da Revolução Industrial. A autora considera que o princípio norteador da reforma não foi propriamente a propagação de um liberalismo econômico, mas, sim, a “despauperização”, isto é, a necessidade de acabar com um estado de miséria que contradizia o discurso de progresso econômico associado à industrialização. O caminho para tal seria a adoção da *workhouse* e a filtragem que esta faria entre pobres honestos e viciosos. Essa interpretação parece tomar forma

por conteúdo, dando a entender que a defesa de um Estado fortalecido seria incompatível com o conceito de livre mercado associado aos objetivos do programa reformista. Como já mencionado, a centralização foi uma forma de esvaziar a capacidade de tomada de decisão das localidades, em que os interesses contrários à mudança na Lei dos Pobres conseguiam agir mais diretamente. Uma economia em que o preço da força de trabalho seria regulado unicamente pelo mercado não era (e jamais veio a ser) um ideal que se concretizaria espontaneamente.

A capacidade dos idealizadores da Nova Lei dos Pobres e os demais detratores do modelo anterior de estabelecerem sua própria narrativa mostraram-se eficientes ao ponto de repercutir longamente na historiografia. Mesmo entre críticos da reforma, a noção de que os abonos extramuros estavam desequilibrando a economia rural desde o século XIX foi tomada como um consenso. Foi preciso uma perspectiva revisionista, iniciada por Blaug (1963) e aprimorada por Boyer (2006), para superar essa visão. Para esses autores, o impacto real do sistema era limitado demais para ser responsabilizado por uma crise agrícola, e seu efeito foi mais provavelmente de elevar os salários após as guerras do que rebaixá-los, contribuindo para a recuperação da economia. Observou-se que, nos 18 condados onde o Sistema Speenhamland foi posto em prática, todos rurais, o abono *per capita* era sensivelmente maior do que nos condados que não o fizeram. Mas, quanto ao padrão de flutuação desses valores, os 2 grupos apresentavam um comportamento semelhante, evidenciando uma economia inter-relacionada, em que as causas que aliviam ou afligem a pobreza repercutem nacionalmente (Blaug, 1963, p. 164-167, 181).

Destaca-se que, nas zonas rurais, o ciclo da procura de trabalho apresenta particularidades próprias do cultivo de cereais, especialmente do trigo, a cultura mais importante na época. Se, nos meses das semeaduras e colheitas, a procura por trabalho era intensa, no resto do ano essa demanda era bem mais baixa. O desemprego sazonal fazia parte do mundo do trabalho rural, com essa situação sendo agravada pela industrialização, que introduziu competidores desiguais para alguns setores das antigas manufaturas domésticas, restringindo ainda mais as opções de ocupação produtiva para os que encontravam dificuldade em se empregar (Blaug, 1963, p. 161-164). A concessão de abonos em dinheiro vivo, uma prática que já vinha se expandindo décadas antes do Sistema

Speenhamland, surgia onde o rendimento anual médio dos trabalhadores era insustentavelmente baixo, sendo por isso consequência e não causa do empobrecimento (Boyer, 2006, p. 45-52). É interessante notar também que a campanha contra o auxílio extramuros era direcionada para a realidade rural do Sul e do Leste da Inglaterra, mas não para o Norte e Oeste mais urbanizados, onde o pagamento de abonos permaneceu longamente após 1834. Como o trabalho urbano oferecia mais perspectivas de emprego no decorrer do ano, aceitava-se que essa forma de pagamento era mais eficiente para socorrer a pobreza em surtos momentâneos de desemprego, sem que isso se convertesse em um subsídio regular de salários. Além disso, o fornecimento de cuidados médicos ao custeio da paróquia continuou recorrente, mesmo sendo considerada uma prática de cuidados extramuros (Green, 2010, p. 15).

Apesar dos massivos investimentos públicos em *workhouses*, que até a década de 1860 receberam muito mais verba do que a educação pública, por exemplo, as práticas extramuros continuaram a ser, nacionalmente, responsáveis pela maior parte dos gastos com a pobreza (três vezes mais do que os cuidados intramuros) nos anos que se seguiram à reforma (Green, 2010, p. 128-134, 194-196). Novas legislações, visando coibir as despesas com pobres não internados, apareceram em 1842, 1844 e 1852, e uma nova cruzada social contra a assistência paroquial surgiu no fim da década de 1860, resgatando a ideia de que a caridade privada voluntária seria uma alternativa mais interessante do que o sistema público (MacKinnon, 1987). O órgão central da Lei dos Pobres teve de conviver em perpétua queda de braço com os administradores paroquiais, que insistiam que as diretrizes impostas pela Nova Lei dos Pobres não eram viáveis. O fato de que o discurso reformista optou por apoiar-se em distorções da realidade para justificar-se resultou no custo prático de que este não estaria talhado para o plano concreto. A imposição de um liberalismo bruto simplesmente não era condizente com os problemas reais da sociedade inglesa.

Conclusão

Os entraves que se colocaram no caminho da administração da Nova Lei dos Pobres após a instituição da reforma, inviabilizando que ela

fosse executada nos moldes em que fora planejada, não significam que a iniciativa tenha sido um fracasso. Politicamente, tratou-se de uma vitória importante do ideal de economia de mercado, para o qual o preço da força de trabalho deveria ser regulado organicamente pela relação entre oferta e demanda. A aprovação da reforma também marcou um momento de demonstração de força política dos grupos econômicos associados à indústria, demonstrando que, mesmo carecendo de certa organização interna, já contavam com apoio decisivo de uma rede de agentes entre a classe média. Estes, na condição de intelectuais mobilizados em favor de políticas reformistas, eram capazes de fazer frente a poderes mais tradicionais em questões de alta relevância socioeconômica. Entre esses homens, críticos ferrenhos dos socorros extramuros, encontramos nomes que se destacaram na vida pública, como Kay-Shuttleworth, Senior e Chadwick, que se envolveriam a partir dali em questões diversificadas, como o sistema educacional, a legislação fabril e a reforma sanitária. Em cada um desses campos, esses homens levam perspectivas que orientaram a reforma de 1834: a preocupação em se desarmar as bases do radicalismo popular, a moralização da classe trabalhadora pelo trabalho e o doutrinamento, a intervenção centralizadora do Estado quando os interesses de poderes locais comprometiam um ideal de organização a ser instituído nacionalmente, a busca por soluções que favorecessem (ou ao menos não comprometessem) o fluxo comercial e o ritmo da acumulação de capital industrial. Tecia-se uma rede que articulava ação parlamentar, iniciativas privadas, gestores e conselheiros públicos, dentro da qual essa intelectualidade apresentava papel fundamental, interconectando os atores, atuando como porta-voz e transformando as aspirações econômicas da burguesia urbana comercial e industrialista em ideias mais encorpadas, capazes de serem assimiladas na condição de políticas públicas. É por meio desse processo de convencimento que o interesse de um setor econômico proeminente, mas ainda carente de hegemonia cultural e ideológica, desenvolve-se de modo a ser apresentado como um interesse mais geral da sociedade, um plano nacional. Fazia-se necessário, para tal, o controle das narrativas, como se fez ao retratar a Lei dos Pobres em um tom incongruente com o da realidade. O fruto desse esforço é observável com maior clareza alguns anos depois, na organização da Liga Antileis dos Cereais, uma entidade de classe estruturada conscientemente nesse sentido. Quando

esta atinge seu objetivo em 1846, o espírito reformista burguês dá lugar a um tom novamente mais conciliador com a nobreza agrária. Mas a reaproximação se daria num quadro político distinto do anterior a 1832, com uma alta burguesia mais capacitada a exercer seu poder socioeconômico de modo a afirmar seu papel pertencente à esfera dominante, dentro de uma sociedade reformada para favorecer essa atuação.

Referências bibliográficas

- ANDERSON, Perry. Origins of the present crisis. *New Left Review*, n. 23, p. 26-53, jan.-fev. 1964.
- BEIER, Lucinda A. *The problem of the poor in Tudor and early Stuart England*. New York: Methuen, 2004.
- BENTHAM, Jeremy. *An introduction to the principles of morals and legislation*. London: W. Pickering, 1823. Disponível em <https://books.google.com.br/books/about/An_Introduction_to_the_Principles_of_Morhtml?id=qWcAAAAAMAAJ&redir_esc=y>. Acesso em 8/1/2016.
- BERG, Maxine. *The machinery question and the making of political economy, 1815-1848*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- BLAUG, Mark. The myth of the old Poor Law and the making of the New. *The Journal of Economic History*, v. 23, n. 2, p. 151-184, jun. 1963.
- BOYER, George. *English Poor Laws*. EH.Net Encyclopedia, 2002. Disponível em <<http://eh.net/encyclopedia/english-poor-laws/>>. Acesso em 11/10/2017.
- BOYER, George. *An economic history of the English Poor Law, 1750-1850*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- CHARLESWORTH, Lorie. *Welfare's forgotten past: a socio-legal history of the Poor Law*. New York: Routledge, 2010.
- ENGELS, F. *Condition of the working class in England*. [S.l.]: Marx/Engels Internet archive, 2010. Disponível em <<https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/condition-working-class-england.pdf>>. Acesso em 3/4/2017.
- FOSTER, J. *Class struggle and the Industrial Revolution*. London: Methuen & Co, 2005.
- GASKELL, P. *The manufacturing population of England*. London: Baldwin and Cradock, 1833. Disponível em <<https://archive.org/details/manufacturingpop00gaskuoft>>. Acesso em 8/3/2016.
- GEREMEK, Bronislaw. *A piedade e a força: história da miséria e da caridade na Europa*. Lisboa: Terramar, 1986.
- GREAT Britain. Poor Law Commissioners. *Poor Law Commissioners' report of 1834* – copy of the report made in 1834 by the commissioners for inquiring into the administration and practical operation of the Poor Laws. London: Darling & Son, 1906. Disponível em <http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/1461/0169_Bk.pdf>. Acesso em 21/5/2018.

- GREEN, David. R. *Pauper capital: London and the Poor Law, 1790-1870*. Surrey: Ashgate, 2010.
- HIMMELFARB, Gertrude. *La idea de la pobreza: Inglaterra a principios de la época industrial*. México: Fondo de Cultura Económica, 1988.
- HINDLE, S. *On the parish? The micro-politics of poor relief in rural England, 1550-1750*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- JONES, Gareth Stedman. *An end to poverty? A historical debate*. New York: Columbia University Press, 2004.
- KAY-SHUTTLEWORTH, J. P. *The moral and physical condition of the working classes employed in the cotton manufacture in Manchester*. London: Harrison & Crosfield, 1832. Disponível em <<https://archive.org/details/moralphysicalcon00kaysuoft>>. Acesso em 13/4/2017.
- KING, Steven. Making the most opportunity: the economy of makeshifts in the early modern north. In: KING, Steven; TOMKINS, Alannah (org.). *The poor in England, 1700-1850*. Manchester: Manchester University, 2003.
- KIRBY, Peter. *Child labour in Britain, 1750-1870*. China: Palgrave Macmilliam, 2003.
- LEWIS, R. A. *Edwin Chadwick and the Public Health Movement, 1832-1854*. Birmingham: University of Birmingham, 1949, p. 206 (Tese de Doutorado em História). Disponível em <http://etheses.bham.ac.uk/4589/1/Lewi_s1949PhD1.pdf>. Acesso em 11/1/2017.
- MACKINNON, Mary. English Poor Law policy and the crusade against outrelief. *The Journal of Economic History*, v. 47, n. 3, p. 603-625, set. 1987.
- MALTHUS, Thomas. *An essay on the principle of population*. [S.l.]: Eletronic Scholarly Publishing Project, 1998. Disponível em <<http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>>. Acesso em 11/10/2017.
- MANDEVILLE, Bernard. *The fable of the bees*. New York: Capricorn Books, 1962.
- MARX, K. *Capital – a critical of political economy*. V. 1. [S.l.]: Marx/Engels Internet archive, 2015. Disponível em <<https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/Capital-Volume-I.pdf>>. Acesso em 26/2/2018.
- PATRIQUIN, L. *Agrarian capitalism and poor relief in England, 1500-1860*. Basingstoke: Palgrave Macmilliam, 2007.
- RICARDO, David. *On the principles of political economy and taxation*. 3. ed., 1821. Disponível em <<http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>>. Acesso em 27/9/2015.
- SENIOR, William Nassau. *Two lectures on population*. London: Saunders and Otley, 1831. Disponível em <<http://oll.libertyfund.org/titles/senior-two-lectures-on-population>>. Acesso em 30/4/2016.
- SMITH, Adam. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. [S.l.]: Metalibri, 2007. Disponível em <http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf>. Acesso em 2/10/2016.
- TAYLOR, W. C. *Factories and the factory system*. London: Palmer & Clayton, 1844. Disponível em <https://books.google.com.br/books/about/Factories_and_the_Factory_System.html?id=dXs4A AAAMAAJ&redir_esc=y>. Acesso em 18/5/2016.

- THOMPSON, E. P. *The making of the English working class*. New York: Vintage Books, 1996.
- THOMPSON, E. P. Folclore, antropologia e história social. In: NEGRO, Antonio Luigi; SILVA, Sergio (org.). *As peculiaridades dos ingleses – e outros artigos*. Campinas: UNICAMP, 2001.
- TIERNEY, Brian. *Medieval Poor Laws – a sketch of canonical theory and its application in England*. Los Angeles: University of California, 1959.
- TOWNSEND, Joseph. *A dissertation on the Poor Laws*. London: Ridgways, 1817. Disponível em <https://books.google.com.br/books/about/A_dissertation_on_the_poor_laws.html?id=PZJPAAAAAYAAJ&redir_esc=y>. Acesso em 27/12/2015.
- VOTH, Hans-Joachim. Living standards and the urban environment. In: FLOUD, Roderick; JOHNSON, Paul (orgs.). *The Cambridge economic history of modern Britain*. V. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- WOOD, Ellen Melksins. *A origem do capitalismo*. Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- WORDIE, J. R. The chronology of English enclosure, 1500-1914. *The Economic History Review*, New Series, v. 36, n. 4, p. 483-505, nov. 1983.



infraestrutura e desenvolvimento: estudo de caso sobre os estados unidos no século XIX*

infrastructure and development: the case of united states in the 19th century

Fernando Dall'Onder Sebben**

Senado Federal, Brasília, Distrito Federal, Brasil

Pedro Perfeito da Silva***

Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo geral discutir o papel do Estado na construção da infraestrutura e do setor industrial por meio de um estudo de caso determinado geograficamente e temporalmente, os Estados Unidos ao longo do século XIX. Parte-se do argumento de que o sentido do avanço na infraestrutura doméstica é contingente às medidas estatais quanto ao desenvolvimento industrial. Para aprofundar tal argumento e realizar o objetivo geral, inicialmente, detalha-se o conjunto de mudanças infraestruturais ocorridas ao longo do século XIX, atentando para a relação entre elas e o desenvolvimento econômico. Após isso, são apresentadas as principais medidas estatais estadunidenses, que confluíram para que o avanço na infraestrutura forjasse uma trajetória de desenvolvimento industrial.

Palavras-chave: Estados Unidos. História econômica. Desenvolvimento industrial. Infraestrutura. Autonomia enraizada.

ABSTRACT

The present paper has as general objective to discuss the role of the State in the building of infrastructure and the industrial sector through a case study geographically and temporarily delimited, the United States during the nineteenth century. It is based on the argument that the direction of the domestic infrastructure improvement is contingent on the State measures regarding the industrial development. In order to deepen this argument and to achieve the general objective, we first detail the set of infrastructural changes that took place during the nineteenth century, considering their relation to economic development. After this, we present the main measures of American State, which came together so that the advance in the infrastructure fostered a trajectory of industrial development.

Keywords: United States. Economic history. Industrial development. Infrastructure. Embedded autonomy.

* Submetido: 14 de novembro de 2017; aceito: 2 de janeiro de 2018.

** Analista legislativo do Senado Federal. Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. *E-mail:* fdallonder@gmail.com

*** Doutorando e mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. *E-mail:* pperfeitodasilva@gmail.com

O presente artigo tem como objetivo geral discutir o papel do Estado na construção da infraestrutura e do setor industrial por meio de um estudo de caso determinado geográfica e temporalmente, a saber, os Estados Unidos ao longo do século XIX. Em tal país, a primeira metade do século em questão caracterizou-se por um conjunto de transformações na infraestrutura nacional, que culminou com a unificação do mercado interno e a emergência de inovações organizacionais. A partir disso, na segunda metade do século, a vitória nortista na Guerra de Secessão (1861-1865) ampliou a autoridade central estatal em diversas dimensões, o que impulsionou um modelo de desenvolvimento baseado no trabalho livre, no protecionismo industrial e no desenvolvimento do sistema bancário doméstico, viabilizando a ascensão do ciclo estadunidense de acumulação.

As políticas públicas de infraestrutura são amplamente difundidas com vistas à promoção do crescimento e do desenvolvimento econômico. Entende-se, no entanto, que seu impacto depende de uma série de outras variáveis, tais como sua relação com outras políticas, o tipo de relação entre Estado e sociedade, bem como a história da região.

No exame do caso dos Estados Unidos no século XIX, parte-se do argumento principal de que foi a expansão da intervenção econômica estatal que conferiu sentido à articulação entre infraestrutura e indústria no processo em tela. Isso significa dizer que os desdobramentos da infraestrutura sobre o setor industrial são contingentes, isto é, dependem de como o Estado e os diversos grupos sociais forjam uma trajetória específica de desenvolvimento. Por exemplo, a ampliação da malha ferroviária poderia tanto facilitar a exportação do algodão para o mercado britânico, advindo do latifúndio escravista sulista, quanto baratear a produção industrial nortista, devido à redução do custo dos alimentos oriundos das pequenas propriedades do Oeste.

Para aprofundar tal argumento e realizar o objetivo geral apresentado no primeiro parágrafo, este artigo organiza-se em três seções, além das considerações finais. Na primeira, detalha-se o conjunto de mudanças infraestruturais ocorridas ao longo do século XIX, atentando para a relação entre elas e o desenvolvimento econômico. A seguir, são apresentados os aspectos contingentes, que confluíram para que o avanço na infraestrutura forjasse uma trajetória de desenvolvimento industrial. Nesse sentido, na segunda seção, trata-se a Guerra de Secessão como

marco situacional, a partir do qual se consolidou uma determinada visão de futuro, compartilhada pela autoridade estatal e por grupos sociais que a apoiavam, que fortaleceu a via industrializante para o desenvolvimento. Na terceira seção, observa-se como a autoridade estatal, com a capacidade de intervenção decorrente do resultado da Guerra de Secessão, expandiu-se e, a partir disso, impulsionou medidas como a aceleração da produção industrial, a consolidação do sistema bancário doméstico e a articulação com a infraestrutura. Tais transformações permitiram a unificação do mercado nacional e a edificação de uma estrutura produtiva baseada na competição entre grandes corporações verticalmente integradas (concorrência oligopolista).

Por fim, sublinha-se que o estudo de caso acerca do desenvolvimento da economia estadunidense é relevante basicamente por três motivos. São eles:

- 1) a exposição de instrumentos que podem ser utilizadas em processos nacionais diversos;
- 2) a desmistificação de políticas desenvolvimentistas que, após serem utilizadas pelos países centrais, são combatidas nos países periféricos¹;
- 3) a compreensão de dilemas políticos e socioeconômicos que foram enfrentados pelo sistema nacional norte-americano e que, em certo aspecto, apresentam-se no horizonte da maioria dos países em desenvolvimento.

1. Infraestrutura e desenvolvimento: uma síntese do caso estadunidense

A “revolução dos transportes” nos EUA, nos termos de Taylor (1977), teve papel especial no contexto de transformação econômica a partir

¹ Nesse ponto, faz-se referência ao estudo de Chang (1999). Na obra, o autor apresenta diversos exemplos históricos de políticas implementadas por países desenvolvidos, as quais receberam a oposição dos mesmos países, quando tentaram ser executadas por parte de países em desenvolvimento em períodos históricos posteriores. Tal ação dos países desenvolvidos na política internacional é batizada de “chutando a escada”, e dá nome ao livro.

da intervenção estatal na economia dos Estados Unidos. Mesmo antes da Guerra Civil de 1865, obras em rodovias, ferrovias, hidrovias e nas comunicações contribuíram com a unificação do mercado nacional, em um processo em que regiões aumentaram seu grau de especialização produtiva, e a manufatura artesanal perdeu espaço para a produção mecânica.

Naquele contexto, os custos de transporte eram muito elevados: “o custo de transporte de um *bushel*² de trigo de Buffalo a Nova Iorque em 1817 era três vezes superior ao preço de mercado do produto; o de milho, seis vezes mais; o de aveia, 12 vezes” (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 122). Para reduzir o frete, foram executadas obras em diversos modais.

Nas rodovias, passou-se a adotar o modelo de estradas por pedágio. Em troca do pagamento de uma taxa, a companhia responsável pela estrada pavimentava e a conservava em bom estado, com funcionamento semelhante ao que até hoje vigora em diversos países. Esse sistema, lucrativo e eficiente, foi inaugurado em 1794 com a operação do primeiro pedágio em grande estrada. O sistema logo se espalhou do Nordeste para o Oeste dos EUA e se tornou uma febre. O auge desse processo foi a construção da Rodovia Nacional, em 1833, que se tornou a principal via de comércio Leste-Oeste (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 122).

Nas hidrovias, foram utilizados canais e o barco a vapor. Até então, o transporte aquaviário era realizado por chatas, pequenas embarcações de pequeno calado e fundo chato, ou barcos a remo. Era, portanto, lento, custoso e cansativo. Entretanto, em 1807, Robert Fulton testou com sucesso o barco a vapor, o *Clermont*³. Após o fim da Guerra de 1812, a utilização dessa embarcação cresceu: em 1820, havia 60 dessas unidades; em 1860, já eram mais de mil. Seu custo era muito inferior ao dos barcos convencionais: 25% a 30% do valor das chatas e 5% a 10% do transporte de mercadorias efetuado pelos barcos de quilha (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 122).

² Bushel é uma unidade de capacidade para mercadorias sólidas utilizada nos países anglo-saxões. No caso do trigo, um *bushel* representa aproximadamente 27,2 quilogramas.

³ Em seu primeiro teste, o *Clermont* fracassou. Todavia, após alguns ajustes no motor, realizou com sucesso a viagem de 130 milhas, durante 32 horas, de Nova York até Albany pelo rio Hudson.



Paralelamente, a construção de canais facilitava a conexão fluvial entre Leste e Oeste⁴. Em 1825, ficou pronto o canal de Erie, que permitiu a ligação do lago Erie com o rio Hudson, no estado de Nova York. Ao permitir o tráfego na direção oeste, o canal favoreceu a ocupação e a expansão comercial intensa naquela direção. Outros canais também foram construídos, como o canal da Pensilvânia, ligando a região dos Grandes Lagos com os rios Ohio e Mississípi.

Em relação às ferrovias, em 1850 foram construídas diversas ligações, de modo que, ao final da década, o país contava com mais de 48 mil quilômetros; nessa década, foram construídas as principais ligações Leste-Oeste (Sellers; May; McMillen, 1990). Com traçados paralelos aos das ferrovias, as linhas telegráficas permitiam comunicações muito mais rápidas, influenciando operações comerciais e dinamizando o fluxo de informações. Ao final da década, os EUA contavam com 80 mil quilômetros de linhas telegráficas (Sellers; May; McMillen, 1990). A expansão das ferrovias constitui um marco do processo de desenvolvimento econômico, sublinhando a formação do capital financeiro estadunidense e seu potencial de acumulação a partir da capacidade de unificar mercados:

Foi sobre essa base que explodiu a ferrovia. Modificando radicalmente a escala de produção e de distribuição e o tamanho da firma, seus efeitos encadeados para trás e para frente foram de uma ordem até então desconhecida. Ela permitiu o encontro entre o vapor, o carvão mineral, o ferro, a construção civil (pela exigência de obras de infraestrutura, como pontes e terminais urbanos) e o Estado (como vetor da demanda); ela pressupõe um novo sistema de telecomunicações, que viria a surgir com o telégrafo; ela impulsiona o sistema fabril, não apenas pela demanda que exerce, mas oferecendo segurança e rapidez nos transportes e comunicação, e, acima de tudo, um modelo de organização empresarial que iria revolucionar o velho sistema produtivo. (Teixeira, 1999)

O tamanho do impacto dessas melhorias infraestruturais pode ser percebido a partir de alguns dados. Em 1815, uma carga transportada de Cincinnati a Nova York por barco de quilha e carroça levava mais de

⁴ Aqui é necessário levar em conta as dimensões do território dos EUA no início do século XIX. Nesse caso, o Oeste representa o oeste da região Nordeste, em direção ao interior do país, mas ainda sem atingir o Pacífico.



50 dias; em 1850, 18 dias por batelões⁵ e apenas de 6 a 8 por ferrovias. Em relação às tarifas, em 1815 custavam de 30 a 70 centavos de dólar por tonelada-milha; em 1850, de 2 a 9 centavos por estrada de ferro e cerca de 1 centavo por batelão em canal (Sellers; May; McMillen, 1990). Portanto, fica clara a redução de custos de transporte que permitiu a integração do mercado norte-americano, inicialmente no sentido Leste-Oeste.

Essa unificação do mercado foi acompanhada por uma inovação no modelo de negócios. Por meio de parcerias entre setor privado e governo, realizavam-se as obras de infraestrutura: “a aliança mais notável entre as iniciativas pública e privada aos níveis estadual e municipal ocorreu na esfera de transportes, onde o progresso exigia obras além do alcance de indivíduos isolados ou mesmo de grupos” (Sellers; May; McMillen, 1990).

O apoio estatal ao setor privado ocorria de diversas formas. Primeiro, mediante suporte ao financiamento das obras, como o canal de Erie, construído com impostos estaduais de Nova York, e a primeira linha telegráfica, de Washington a Baltimore, financiada pelo Congresso. Segundo, o Estado estimulava a criação de companhias na área de infraestrutura, as quais se tornaram as pioneiras das modernas sociedades anônimas. Esse modelo foi utilizado pelas companhias ferroviárias e de pedágio, que levantavam capital a partir da subscrição de ações de estados e municípios por onde passavam. Tais companhias adotavam um formato de “responsabilidade limitada”, isto é, o acionista era responsável na proporção das ações que o possuía. Terceiro, havia uma particularidade do regime de mercado: o Estado normalmente autorizava esse tipo de empresa a operar em regime de monopólio ou semimonopólio, de modo a gerar receitas extraordinárias para garantir a realização das obras nessa fase inicial de construção da infraestrutura.

Segundo Alfred Chandler Junior (1999), as primeiras empresas capitalistas modernas surgiram justamente no setor de ferrovias e telégrafos⁶. Tendo em vista a natureza de operações diversas em várias localidades,

⁵ Embarcações semelhantes a chatas, mas um pouco maiores e passíveis de serem utilizadas por motor a propulsão.

⁶ O telégrafo foi inventado em 1844 e, ao promover a ligação entre continentes por meio de cabos submarinos, produziu uma das maiores acelerações das comunicações na história da humanidade.

bem como a necessidade de coordenar o transporte de mercadorias ou informações, essas empresas originaram as modernas técnicas de estatística e contabilidade, que posteriormente levam ao surgimento das grandes empresas de distribuição e produção. A coordenação administrativa prevalecia sobre os mecanismos de mercado, de modo que era possível obter economias de escala. Com base nessa experiência, Chandler Junior (1999) afirma que, na era da distribuição, as economias de escala eram originadas não pelo tamanho do mercado, mas, sim, pela velocidade com que uma empresa podia operar seu estoque de mercadorias (Chandler Junior, 1999). Essas inovações, tecnológicas e administrativas, permitiram a formação de conglomerados verticalmente integrados, que foram decisivos para a emergência de um ciclo sistêmico norte-americano e a vitória dos EUA na competição interempresarial e interestatal no século XX (Arrighi, 1996)⁷.

Segundo Couto (2012), o conhecimento sobre a experiência dos EUA esteve na origem de diversas ideias de List, que propôs um sistema ferroviário na Alemanha: “somente agora eu reconheço a relação recíproca que existe entre poder industrial e o sistema nacional de transportes, e que um nunca pode se desenvolver ao seu máximo sem o outro” (List, 1989, p. 2). Goethe, fascinado com as perspectivas dos EUA, afirmou:

Eu ficaria chocado se os Estados Unidos deixassem escapar de suas mãos essa magnífica oportunidade. É possível antever que essa jovem nação, com seu decidido amor pelo Oeste, terá ocupado, em trinta ou quarenta anos, a larga extensão de terra além das Montanhas Rochosas. (Goethe, 1962, apud Berman, 1986, p. 71)

Nesse processo de unificação do mercado, caracterizado pela redução de fretes e pela maior facilidade para a comunicação, empresas especializaram-se na produção. Como consequência, diversos produtores locais iam à falência, como resultado da competição. No setor de transportes,

⁷ Segundo Arrighi, “no meio século que se seguiu à Guerra Civil norte-americana, as empresas do país passaram por uma *revolução organizacional* que deu origem a um grande número de corporações verticalmente integradas e burocraticamente administradas. Elas começaram a se expandir no espaço transnacional assim que concluíram sua integração continental dentro dos Estados Unidos” (Arrighi, 1996, p. 290, grifo nosso).

formou-se um novo tipo de empresa: a sociedade anônima. Todavia, para garantir o funcionamento de ambas, foram fundamentais os mecanismos protecionistas estatais. Por isso, na década de 1810, foi aprovada a primeira lei de proteção aduaneira, que visava preservar os produtores do Nordeste americano da concorrência estrangeira. Dessa maneira, importações de produtos como tecidos de lã e algodão, artigos de ferro e têxteis pagavam tarifas que variavam de 20% a 25% de seu valor, além de contar com outras medidas protecionistas posteriormente acrescentadas, como a Tarifa Morrill, e o Internal Revenue Act⁸. A tarifa média aduaneira dos EUA para produtos manufaturados foi de 35% a 45% na década de 1820 (Chang, 2002). O país possuía, em seu estágio inicial de desenvolvimento, um dos maiores níveis tarifários do mundo (Amsden, 2009).

Portanto, a tríade indústria, infraestrutura e modelo empresarial, com corporações protegidas da concorrência estrangeira, marcou essa primeira fase do modelo de desenvolvimento norte-americano⁹. Após a Guerra de Secessão, essa tendência consolidou-se e expandiu-se, principalmente, por meio das ferrovias. Sobre a sua importância, o historiador Richard Stone afirma:

Eram muitas vezes o poder de vida e morte ao longo de um determinado local. Em áreas subdesenvolvidas, as ferrovias foram o fator determinante para determinar exatamente onde a ocupação iria ocorrer [...]. São frequentes histórias sobre cidades que não existem mais porque não foram capazes de atrair uma estrada de ferro, sem a qual seus produtos não conseguiam chegar ao mercado. (Stone, 1991, p. 2)

⁸ Lei instituída em 1862, que estabelecia as seguintes medidas: (1) criação da Comissão da Receita Interna, (2) cobrança de impostos especiais sobre o consumo de diversos bens e serviços, e (3) instituição do imposto de renda progressivo (Ashley, 1911).

⁹ Um dos principais autores intelectuais dessa visão foi John C. Calhoun, secretário de Estado e vice-presidente dos EUA. Nacionalista, Calhoun defendeu um conjunto de obras de infraestrutura com vistas à modernização econômica e à unificação nacional. Para tanto, defendia a importância de Marinha e Exército capazes, além de um banco nacional que financiasse a infraestrutura, um sistema de tributação e medidas protecionistas para defender a produção nacional, bem como para financiar as obras.



Ora, as cidades fantasmas ilustram a destruição do tecido social que um mercado autorregulável pode gerar¹⁰. As necessidades de acumulação do capital, por si sós, podem transformar territórios e seus habitantes em mercadorias sujeitas às leis de oferta e demanda e à própria obsolescência. Em sua obra *A grande transformação*, Karl Polanyi explica que a economia de mercado transformou o trabalho humano, a terra e o dinheiro em “mercadorias fictícias”. Para o autor, os seres humanos e seus meios de vida foram alienados: convertidos em mercadorias, passaram a estar sujeitos à precificação (Polanyi, 2000). Por isso, os mecanismos de planejamento e intervenção estatal permitem gerir o mercado e orientar a transformação da produção e do território.

Em pouco mais de dez anos, os Estados Unidos praticamente quintuplicaram a extensão de sua rede ferroviária: em 1848, possuía 9.600 quilômetros de trilhos; em 1860, 48 mil quilômetros (Sellers; May; McMillen, 1990)¹¹. Nesse período, foram concluídas as cinco grandes linhas-tronco que ligavam os portos de Boston, Nova York, Filadélfia, Baltimore e Charleston, do Atlântico aos vales dos rios Ohio e Mississípi (Sellers; May; McMillen, 1990)¹². Tais linhas, conectadas a outras

¹⁰ Charles Tilly caracteriza as instituições políticas dos EUA nesse período da seguinte forma: “Ao olharmos atentamente para a política americana do século XIX, observamos, com certeza, muito racismo, nativismo, intolerância, violência, competição desenfreada e corrupção” (Tilly, 2007, p. 96).

¹¹ Ao final do século, confirmando a tendência de expansão, os EUA possuíam um terço das ferrovias do mundo, totalizando cerca de 320 mil quilômetros de trilhos de aço (Sellers; May; McMillen, 1990).

¹² O processo de expansão das ferrovias foi também acompanhado de forte descontentamento. As empresas tinham interesse na rentabilidade, de modo que desejavam que o trajeto da ferrovia fosse com o maior custo-benefício possível. Por outro lado, as comunidades desejavam ser incluídas nas rotas, ainda que o caminho não fosse o mais rentável. Pequenos e grandes produtores também barganhavam por tarifas vantajosas para escoar suas produções. Da mesma forma, havia conflitos entre os proprietários e os trabalhadores da construção das ferrovias, submetidos a péssimas condições laborais. Ainda, outro tipo de conflito ocorria entre operadores de ferrovias concorrentes: algumas rotas tinham mais de 20 linhas competidoras, como a que ligava St. Louis e Atlanta (1880). Por vezes, tentavam estabelecer cartéis que, contudo, fracassavam em razão de algum competidor quebrar o acordo para obter vantagem. Curiosamente, Fukuyama (2014) compara o papel das ferrovias no século XIX ao do sistema de saúde no século XXI: ambos representam quase um quinto do PIB americano, apresentam conflitos entre proprietários e usuários, alcance nacional; e necessitaram de regulamentação federal, e não estadual. A primeira agência reguladora federal foi criada com o propósito de supervisionar as ferrovias e evitar



linhas integradoras menores, permitiam o transporte de passageiros e mercadorias por praticamente todo o território dos EUA:

As estradas de ferro mudaram a vida norte-americana ao ligar as matérias-primas aos centros de processamento, e a produção agrícola aos consumidores urbanos, padronizando tempo e hábitos de trabalho, interligando pontos distantes do mercado nacional e acelerando o desenvolvimento e o crescimento demográfico do Oeste. (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 216)

Paralelamente à expansão das ferrovias, a produção de ferro e de aço, bem como a de manufaturados, foi multiplicada. Esse processo foi acompanhado pela crescente urbanização, associado a oportunidades de comércio geradas pelas novas redes infraestruturais. A indústria crescia com vigor e transformava a estrutura socioeconômica. Os habitantes da cidade demandavam bens de consumo; as indústrias, insumos de produção. Dados os elevados custos fixos de produção, somente grandes empresas conseguiam sobreviver. É nesse período que surgem os chamados “senhores da criação”, os Rockfellers, com a Standard Oil e o primeiro truste construído em 1882; os Swifts, no processamento de carnes; Carnegie, que controlava 25% do aço produzido pelo país por meio de sua Companhia de Aço Carnegie; Morgan, que adquiriu as operações de Carnegie e fundou a U. S. Steel Corporation, responsável por 60% da produção siderúrgica norte-americana, além de construir um conglomerado com mais de 40 empresas atuantes em diversos setores; Vanderbilt, barão das balsas e das estradas de ferro (Sellers; May; McMillen, 1990)¹³ – enfim, grandes empresários detentores de enormes conglomerados, oligopólios setoriais (aço, comunicação, energia etc.).

Durante esse processo, que combina políticas de infraestrutura com expansão das indústrias, os EUA adquiriram o protagonismo global: em 1900, já eram a maior economia do mundo. Produziam a mesma quan-

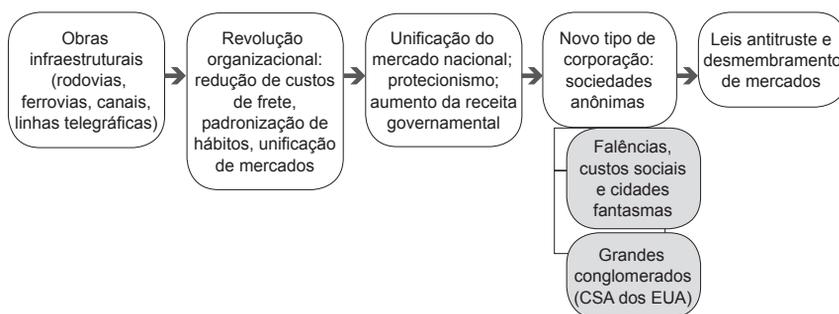
práticas abusivas, a Interstate Commerce Commission (ICC), em 1887. Em 1917, após problemas de abastecimento durante a Primeira Guerra Mundial, o então presidente Woodrow Wilson nacionalizou o setor de ferrovias, que retornou ao setor privado poucos anos depois, em 1920.

¹³ Segundo Sellers, May e McMillen, “de 1888 a 1905, foram formados 328 conglomerados ou empresas consolidadas (representando 40%, ou US\$ 7 bilhões, do capital industrial da nação), metade das quais exercia poder monopolista em suas indústrias” (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 219).

tidade de aço que Alemanha e Inglaterra juntas, e eram os maiores consumidores de petróleo. Entretanto, essa trajetória da tríade infraestrutura, indústria e modelo empresarial trouxe também prejuízos para a sociedade: “pequenas empresas faliram aos milhares, e foram incalculáveis os custos sociais dessa forte concentração de poder econômico” (Sellers; May; McMillen, 1990, p. 220). Em reação ao processo de concentração econômica, em 1890 foi decretado o Sherman Act, que buscava combater os trusts e estabelecer padrões mínimos de concorrência entre as empresas. Como resultado, a Standard Oil foi desmembrada em 1911 e, posteriormente, novas leis antimonopolistas foram adotadas no âmbito do New Deal (Castro, 2011).

De um modo geral, o processo de desenvolvimento estadunidense pode ser esquematizado da seguinte forma:

Figura 1 – Esquema de desenvolvimento estadunidense



Fonte: elaboração própria.

Com efeito, o impacto da infraestrutura não pode ser considerado, *per se*, como gerador de externalidades exclusivamente positivas. Conforme se afirmou, a relação entre a infraestrutura e o desenvolvimento é contingente. Nesse caso, articulado com a indústria, tornou os EUA uma das maiores economias do globo, ainda que com geração de pobreza e prejuízos sociais. Todavia, essa precoce unificação de mercado ocorreu em um contexto único na primeira metade do século XIX, quando os fluxos de comércio global e as cadeias de produção eram incomparáveis com os da era da globalização contemporânea. Praticamente “isolados” do mundo e contando, ainda, com medidas protecionistas, o conjunto de medidas estatais, impulsionadas pela infraestrutura,

contribuiu para gerar o ciclo sistêmico estadunidense durante o longo século XX e tornar o país uma superpotência. Sublinha-se que tal processo de ascensão foi marcado também por contradições, como se pode observar a partir do estudo da Guerra Civil estadunidense, cujo resultado, se diferente, poderia ter inviabilizado tal ciclo de expansão industrial.

2. A Guerra de Secessão (1861-1865): o choque entre dois modelos de desenvolvimento

A presente seção trata do marco situacional de um novo período da história político-econômica dos Estados Unidos. Assim, a Guerra Civil será apresentada como uma disputa entre duas alternativas de modelo de desenvolvimento e estratégia nacional. Além disso, será encarada como um tempo no qual a força política liberada pela vitória nortista (industrialista e intervencionista) permite que a autoridade estatal dê novos passos no sentido de promover um salto qualitativo no sistema econômico nacional e avançar na transformação e modernização das forças produtivas.

De acordo com Chang (1999), a ação estatal voltada à mudança estrutural deve atuar no sentido da formulação de uma visão de futuro para o conjunto da economia. Assim, ao perseguir uma estratégia de longo prazo, a autoridade estatal precisa arbitrar o conflito entre diferentes grupos sociais. Quando tais conflitos ocorrem em torno da própria visão de futuro, a solução do embate, por qualquer que seja o caminho, é condição para a perseguição de uma dada estratégia. Nesse sentido, a vitória nortista permitiu que a autoridade estatal, sob o comando do vitorioso Partido Republicano, formulasse uma visão de futuro em torno da industrialização estadunidense, dando esse sentido às mudanças infraestruturais precedentes e posteriores.

Quanto aos antecedentes históricos, Robertson (1967) observa que a colonização britânica, no território que viria a ser os Estados Unidos da América, se estabelece no século XVII. Dessa maneira, é consequência do avanço marítimo europeu e do comércio dirigido por tal continente, de modo que o pequeno potencial em termos de exploração de recursos naturais fez com que as colônias americanas fossem vistas como mercados consumidores dentro da lógica expansiva do capitalismo britânico. Como

características importantes dessa colonização, tem-se o misto de motivação econômica (terra) e religiosa (liberdade para o culto puritano) dos colonos, a relação entre os fatores de produção (terra abundante, capital e trabalho escassos) e a divergência entre as regiões Norte e Sul acerca de modelos de desenvolvimento.

Acerca da disputa entre Norte e Sul, expõe-se a decisão de empregar escravos na região sulista diante do uso de servidão temporária na região nortista. A partir disso, foram construídas estruturas diversas de propriedade: a primeira, dominada pelo latifúndio escravista monocultor algodoeiro voltado à exportação e à relação de dependência com a Inglaterra (partindo de uma melhor condição em termos de recursos naturais); a segunda, dominada por pequenas propriedades fundiárias e pela evolução gradativa do setor manufatureiro e industrial (inicialmente, com o sistema doméstico e lidando com a questão da escassez e o alto custo do fator trabalho). Cabe ressaltar ainda que, nas colônias centrais, já se observava uma base de pequenas propriedades agrícolas produtoras de alimentos, o mesmo conteúdo que preencherá o Oeste americano, terceira região relevante no jogo político-econômico do país.

Na questão comercial, a região sulista mantinha fortes laços com a metrópole inglesa a partir da exportação de bens primários. Já a região nortista expandia sua classe comercial autônoma a partir da triangulação comercial de bens sulistas, alimentícios e manufaturados. Esse cenário era lastreado na autonomia cotidiana dos colonos e no leve controle econômico britânico. Não obstante, a crescente concorrência entre comerciantes ingleses e nortistas e o agravamento da situação econômica metropolitana a partir da Guerra dos Sete Anos com a França impeliram a Inglaterra a tomar medidas de restrição monetária nas colônias e de aumento da extração do excedente por meio de novos impostos materializados (leis do Selo e Townshend)¹⁴. Observa-se que ambas as medidas contrariavam interesses sulistas e nortistas, de modo que isso forjou uma unidade entre modelos diferentes de desenvolvimento, ainda que igualmente capitalistas e, em certa medida, opostos.

¹⁴ Conjunto de medidas institucionalizadas pelo Parlamento britânico (em 1765 e 1767, respectivamente), que buscava, seja pela cobrança de um imposto direto, seja pela racionalização da cobrança de taxas, aumentar a extração de recursos das colônias norte-americanas (Robertson, 1967).

Em 1776, aconteceu a Revolução Americana, que, ao invés de apontar uma estratégia comum de desenvolvimento nacional, viabilizou a cristalização dos modelos econômicos diversos por meio da forte liberdade municipal e da noção de que as decisões devem ser tomadas tendo como centro os Estados, enquanto cabe à União tratar de interesses gerais amplos (como defesa nacional) e de exceções amplamente aceitas (Tocqueville, 1987). Isso fica mais claro em Moore Junior (1983), quando o autor relativiza a importância da Revolução Americana por entendê-la como uma disputa comercial entre a elite britânica e a elite estadunidense, tendo como principal saldo desse processo a unificação política, sem, todavia, não se constituir um mercado nacional e uma sociedade capitalista única.

Sobre a questão do protecionismo tarifário, Ashley (1911) aponta que, desde o processo de Independência, havia a tensão entre duas correntes acerca da industrialização: os que defendiam a construção de um sistema econômico autônomo por meio de proteção tarifária e de uma política econômica que promovesse incentivos à industrialização, e os que defendiam o livre-comércio a partir da inserção negociada no sistema econômico inglês por meio da especialização na produção de matérias-primas. É desse confronto que se origina a Guerra Civil entre o Norte, a favor da industrialização e do protecionismo, e o Sul agrícola, escravista e livre-cambista. Mais do que isso, as duas polarizações partidárias que caracterizam o século XIX (Whigs *versus* Jacksonianos e republicanos *versus* democratas) têm a questão tarifária como elemento central dos embates eleitorais.

List (1989) expõe o processo estadunidense de unificação e independência como resistência ao monopólio manufatureiro inglês. Pontua a ligação entre a proteção tarifária e o desenvolvimento de manufaturas locais, bem como a relação entre estas e a defesa nacional. Destaca-se a observação crítica que os estadunidenses fazem, em seu processo de afirmação nacional, da doutrina econômica majoritária à luz de necessidades práticas. Em um nível diferente de análise, Moore Junior (1983) nota que, em 1860, havia três modelos de desenvolvimento nos Estados Unidos: o Sul latifundiário escravista algodoeiro (ainda que capitalista), o Norte industrial e o Oeste dos agricultores independentes. A partir de 1830, a interdependência entre Norte e Oeste avançou – enquanto o Oeste se tornou responsável pelo abastecimento alimentar, o Norte

notabilizou-se pelo provimento de bens industriais –, de modo que em 1860 havia duas sociedades igualmente capitalistas: o Norte industrial burguês e o Sul latifundiário escravista. Entretanto, tratava-se de modos de desenvolvimentos totalmente distintos. Assim,

Essencialmente, pergunta-se se as exigências institucionais para a operação de uma economia constituída por plantações à base da escravatura colidiam seriamente, em qualquer ponto, com as exigências correspondentes para a operação de um sistema industrial capitalista. [...] Deve também ser evidente que as necessidades, ou imperativos estruturais, para a escravatura das plantações e para o capitalismo industrial primitivo vão muito além dos sistemas econômicos em si e, sem dúvida, penetram na área das instituições políticas. As sociedades escravagistas não têm as mesmas formas políticas que as que se baseiam no trabalho livre. Mas, volta à nossa pergunta central, haverá algum motivo para que tenham de lutar. (Moore Junior, 1983, p. 117)

A crescente tensão entre a sociedade nortista, composta também pelo Oeste, e a sociedade sulista passa pela fundação e pelo fortalecimento do Partido Republicano em 1857, e se agrava com a vitória deste nas eleições presidenciais de 1860. Sobre tal partido político, Bensel (1995, 2000) refere-se a duas fases: a primeira, entre 1857 e 1877, na qual atuou como partido-Estado revolucionário e implementou uma série de transformações importantes para o processo de industrialização e desenvolvimento econômico nacional; e a segunda, entre 1877 e 1900, na qual cumpriu o papel de agente desenvolvimentista e articulador de uma ampla coalizão político-econômica em um sistema pluralista Estado-centrado. Compreende-se a ação do partido como revolucionária à medida que viabiliza a expansão da capacidade estatal e altera o escopo e conteúdo da economia nacional. Esse processo se esgota a partir do momento que o capital financeiro, criação do partido-Estado revolucionário e grupo social cliente, passa a atuar como obstáculo à expansão das capacidades estatais. Na seguinte passagem são expostos os princípios do partido:

A coalizão do Partido Republicano que promulgou essas políticas construiu o Estado americano sob dois princípios. O primeiro foi um nacionalismo robusto que fez da lealdade à União um pré-requisito para a

representação nas instituições do Estado. Esse nacionalismo encontrou sua expressão mais pura na reconstrução militar do Sul após a Guerra Civil, mas também pode ser atribuído ao domínio das leis marciais nas regiões fronteiriças durante a própria guerra e às tentativas esporádicas de nacionalizar direitos de sufrágio após o período conhecido como Reconstrução. O segundo princípio propunha uma economia política na qual o poder do Estado central poderia eliminar as barreiras regionais e locais para o desenvolvimento de um mercado capitalista nacional e auxiliar diretamente na construção da infraestrutura física e financeira necessária para esse mercado. (Bensel, 1995, p. 10-11)

O projeto nacional republicano de expansão da economia capitalista e de avanço no sistema internacional se opunha à necessidade sulista de expansão territorial e abertura comercial. Observa-se que a economia latifundiária escravista é viável desde que não sofra pressões a partir da penetração de relações capitalistas, ou seja, a estratégia de integração econômica tinha uma barreira a superar.

Para Debouzy (1972), por sua vez, a constituição do Partido Republicano como partido dirigente do Estado a partir de 1860 é símbolo de um novo bloco histórico, cujos objetivos estratégicos são materializados no programa e nas decisões econômicas dos governos republicanos. Tal programa tinha como base os seguintes itens: ampliação da base de crédito, um sistema fiscal que proteja produtores industriais, um sistema bancário nacional, protecionismo, ferrovias, uma nova lei de terras para colonos e o desenvolvimento de maquinaria. Retomando Bensel (1995), o fortalecimento da alternativa capitalista autônoma propagada pelos republicanos se deu a partir da aliança Norte-Oeste. O conteúdo dessa aliança pode ser bem expresso a partir da sucessão de medidas como a Tarifa Morrill¹⁵, a emancipação dos escravos, o Homestead Act¹⁶ e a ajuda federal para ferrovias.

Segundo Ashley (1911), o programa do Partido Republicano e sua aplicação, mediante a vitória nas eleições de 1860 e na Guerra Civil com

¹⁵ Lei tarifária protecionista instituída em 1861, após a redução de deputados livre-cambistas com o advento da Secessão (Ashley, 1911).

¹⁶ Foi instituída em 1862 e permitia que qualquer pessoa maior de 21 anos (inclusive mulheres e ex-escravos), que nunca houvesse entrado em guerra contra o governo federal e ocupasse uma parcela de terras por cinco anos, obtivesse a propriedade desta (Debouzy, 1972).

os sulistas, nada mais é do que uma proposta de institucionalização e aprofundamento de um processo que vinha em evolução desde a guerra contra a Inglaterra, nas primeiras décadas do século. Assim, o protecionismo tarifário e o incentivo governamental à industrialização e modernização não são novidades de Lincoln, sendo esse tipo de política alvo de uma trajetória *stop and go* até 1860, porém com clara tendência de evolução. A inovação que os republicanos trazem é o fim da mediação com os interesses sulistas (cujo símbolo é a abolição da escravatura) por uma série de ações que afirmam com radicalidade a opção pelo desenvolvimento econômico industrial e autônomo à Inglaterra. Dessa maneira, a Guerra Civil é o marco do controle dos interesses industriais sobre o governo e o momento de uma série de marcos do protecionismo tarifário, como a Tarifa Morrill e o Internal Revenue Act. Cabe aqui expor que a ascensão republicana passou pela crise econômica de 1857, que enfraqueceu o argumento livre-cambista.

Por fim, em Teixeira (1999), o economista concorda com os autores anteriores e traduz a criação do Partido Republicano (1854) como marco que sela a unidade entre a burguesia industrial do Norte e os agricultores do Oeste. Dessa maneira, a vitória republicana em 1860 inaugura o ativismo estatal e a guerra entre dois modelos institucionais de desenvolvimento capitalista (agrário dependente *versus* industrial autônomo).

Para que possamos compreender a evolução do papel do Estado no desenvolvimento econômico estadunidense entre 1860 e 1900, é importante que se estabeleça um marco situacional – no caso, a Guerra Civil (1861–1865) – e, mais do que isso, é necessário enxergar nesse embate a resolução de contradições acumuladas no decorrer da história americana. A força política conquistada pela coalizão republicana com a vitória sobre a secessão sulista foi o combustível do qual se alimentou a ação estatal para empreender o salto qualitativo verificado na economia estadunidense entre 1860 e 1900.

Moore Junior (1983) apresenta as causas do confronto e a natureza da dificuldade de resolução por meios alternativos, sendo possível desconstruir visões mais simplificadas que se concentram em pontos importantes, mas não totalizantes como a abolição da escravidão, o protecionismo tarifário, entre outros. O sociólogo investiga as razões que inviabilizaram a conciliação entre os interesses dos grandes proprietários rurais (sulistas)

e os interesses capitalistas industriais emergentes (nortistas em aliança com os agricultores independentes do Oeste). Como exemplo de acordo entre essas duas frações da classe capitalista, o autor expõe o caso alemão, mostrando que “era necessária a presença de circunstâncias históricas especiais para impedir o acordo entre uma sociedade agrária baseada em mão de obra escrava e um crescente capitalismo industrial” (Moore Junior, 1983, p. 118).

No debate econômico, havia três pontos que exigiam negociação entre Norte e Sul: a competição por capital por parte de duas sociedades em expansão, a necessidade crescente de mão de obra do Norte como pressão sobre a escravatura sulista e a questão da inserção estadunidense no comércio internacional, que se desdobrava tanto na oposição acerca do protecionismo tarifário, quanto na vinculação orgânica maior do Sul com a economia inglesa do que com a economia nortista. No caso alemão, questões muito semelhantes opunham os Junkers (aristocracia rural) e o nascente capital industrial. Não obstante, as pressões externas e o risco de revolta social por parte das classes dominadas sedimentaram o processo de conciliação. As características insulares estadunidenses tornavam o perigo externo não significativo na decisão das frações sociais, enquanto o risco social foi minorado a partir do aspecto incommon das relações entre capitalistas e trabalhadores nas primeiras fases do capitalismo estadunidense. Esse aspecto era a existência de terras livres no Oeste, que permitiu um processo de concessão de propriedade para as classes dominadas e a consolidação das forças do capitalismo competitivo e individualista.

Logo, a não existência de contingências observadas em outros casos nacionais e uma ampla problemática que, mesmo não sendo inconciliável em cada ponto específico, adquiriu uma totalidade de difícil negociação. Além disso, havia a incerteza quanto à evolução da correlação de forças e a disputa pelo conteúdo dos novos Estados (resultantes da Marcha para o Oeste). Construiu-se um cenário no qual “o aspecto fundamental tornou-se cada vez mais o fato de a maquinaria do governo federal ter de ser usada para apoiar uma sociedade ou a outra” (Moore Junior, 1983, p. 139).

Na mesma linha, Bensel (1995) traz uma análise centrada no Estado norte-americano que sobrevive e é transformado pelo processo de Guerra Civil, representada como uma guerra entre dois Estados (e sociedades)

diversos: o Sul separatista *versus* o Norte sob a hegemonia do partido-Estado revolucionário que implementou uma série de transformações importantes para o processo de industrialização e desenvolvimento econômico nacional. O confronto entre Norte e Sul passa pela disputa entre um Estado com plenos atributos da soberania e a alternativa que propugnava uma mera coordenação no âmbito das relações internacionais, algo deveras complicado quando não alicerçado em uma base econômica nacional.

Segundo Debouzy (1972), a constituição do Partido Republicano como partido dirigente do Estado a partir de 1860 é símbolo de um novo bloco histórico, cujos objetivos estratégicos são materializados no programa e nas decisões econômicas dos governos republicanos.

A Guerra Civil engendrou a projeção estatal por meio de uma série de políticas. Bense (1995) destaca que não havia sociedade unitária nos Estados Unidos e avança ao localizar a reação nortista à secessão sulista, como uma preocupação centrada na unidade nacional a partir de uma visão estratégica que antecipava o efeito cumulativo em outras regiões, como a fronteira oeste e áreas na própria base nortista. A origem do Estado passa, assim, pela repressão ao Sul e pela vantagem econômica nortista. Isso é visto na seguinte passagem, na qual são expostas as hipóteses do livro:

(1) A coalizão de classes republicana que conquistou o governo federal pouco antes da Guerra Civil produziu subsequentemente o confronto do Estado central com o separatismo do Sul. (2) O principal problema enfrentado pelos construtores de Estado não foi, portanto, associado a uma democracia robusta, mas ao separatismo do Sul. (3) Ao confrontar o separatismo, o Estado central passou da repressão violenta para uma solução centrada no Estado (envolvendo a Reconstrução) e, finalmente, para uma integração de mercado (fracamente efetuada). (4) Em suma, a formação do Estado norte-americano assumiu a forma de um programa industrial do Norte, no qual a integração política incompleta coincidia com a criação de mercados nacionais e a consolidação corporativa. (Bense, 1995, p. 17)

Além disso, cabe registrar o que pensam os demais autores acerca desse evento histórico. Para Debouzy (1972), a Guerra Civil é um marco da transição entre classes sociais dirigentes do capitalismo estadunidense, como expõe em uma passagem da conclusão do livro:

No período que estudamos, uma dupla modificação capital interveio: na conjuntura da guerra civil, os novos empresários e os especuladores conquistaram o poder detido antes da guerra pelos comerciantes, proprietários prediais e plantadores. A composição da classe dirigente modificou-se portanto. Por outro lado, esta classe não era senão a soma de grupos dirigentes locais, nas grandes cidades e regiões. Os seus interesses econômicos eram muitas vezes divergentes e até mesmo contraditórios. Após a guerra, a classe dirigente formou um grupo mais homogêneo. O movimento de concentração, a transformação da estrutura das empresas que daí resultou deu-lhe uma coesão mais forte e um poder financeiro considerável. O seu domínio sobre o governo federal ficou daí em diante solidamente estabelecido. (Debouzy, 1972, p. 301)

Segundo Arrighi (1996), a vitória nortista no confronto permitiu a formação de um território continental (que responde pelo territorialismo interno) e uma economia nacional forte, a partir da qual a economia dominante e autocentrada dos EUA diferencia-se da economia-líder extrovertida inglesa. Na mesma linha, Fiori (2007) sublinha a formação e unificação do mercado nacional, a redistribuição e centralização de poder. Assim, a reorganização do Estado nacional e do capitalismo se dá pela aliança weberiana entre Estado e capital financeiro, o que permitiu o avanço do imperialismo estadunidense. É a partir desse processo que se dá a nacionalização do Exército e do sistema bancário, a consolidação de uma dívida pública federal, um novo sistema de tributação e o financiamento da construção das ferrovias. É aí que se vê a autonomização do capital financeiro local e o incentivo à acumulação de capital a partir da queda do investimento inglês.

Para concluir esta seção, é preciso retomar Moore Junior (1983), reafirmando a noção de embate entre dois modelos de desenvolvimento antagônicos para os Estados Unidos. Modelos que propunham conteúdos éticos e programáticos diferentes para a intervenção estatal no processo de desenvolvimento econômico e industrialização. Trata-se de um confronto paradigmático que possui paralelo em diversos países ao redor do mundo. A vitória nortista significou o protecionismo tarifário à indústria, a abolição da escravidão, a constituição de um mercado nacional robusto e unificado, a integração produtiva nacional, um capitalismo autônomo e ascendente na estrutura econômica internacional. Nos termos de Chang (1999), abria-se caminho para consolidação de uma

dada visão de futuro da economia, capaz de conferir sentido ao desenvolvimento infraestrutural e hierarquizar setores produtivos.

3. Estado e desenvolvimento nos EUA

No período compreendido entre os anos entre 1860 e 1900, o produto interno bruto (PIB) dos Estados Unidos ultrapassou a soma dos produtos da França e da Grã-Bretanha, países estes que em 1860 possuíam produtos individuais superiores ao dos Estados Unidos. No ano de 1900, a referida soma totalizava 301,608 milhões de dólares, ao passo que o PIB estadunidense apresentava 312,499 milhões de dólares (Maddison, 2013).

Tal trajetória de crescimento econômico decorreu de um conjunto de ações econômicas promovidas pela autoridade estatal, principalmente, em torno de três dimensões, as quais foram capazes de forjar uma articulação entre infraestrutura e desenvolvimento industrial. São elas: (1) bloqueio a medidas que poderiam fortalecer uma via oposta de desenvolvimento, ao favorecer o setor primário; (2) medidas estatais para proteção do setor industrial, formação da classe trabalhadora e viabilização da concentração de capital tanto no setor bancário, quanto no de infraestrutura; e, ao mesmo tempo, (3) manutenção da pressão competitiva sobre os capitalistas, ao regular a concentração em favor da concorrência oligopolista, impulsionando a competição por meio de inovações tecnológicas.

Sublinha-se que a relação entre a autoridade estatal e os agentes privados dos setores bancário e industrial também pode ser compreendida à luz do conceito de autonomia enraizada, que implica a combinação entre coerência interna do Estado, com sua capacidade de conexão externa, e a sociedade, a fim de promover a transformação industrial (Evans, 1993). Nos termos de Evans (2004), a autonomia enraizada decorre de duas dimensões: autonomia e parceria. A última refere-se ao grau de sinergia entre a burocracia e os grupos privados no processo de transformação industrial; enquanto a primeira, ao grau de independência da burocracia em relação ao capital privado nacional. O excesso daquela leva a um Estado predatório, avesso ao capital nacional, ou até mesmo

a um desinteresse pelo setor privado. Já sua falta abre caminho à captura do Estado por grupos particulares e ao patrimonialismo.

Em relação ao papel de cada uma das dimensões, o autor afirma: “A parceria é necessária para obter informações e implementar políticas, mas sem a autonomia a parceria vai se degenerar em um supercartel” (Evans, 2004, p. 91). Nesse sentido, a combinação da segunda e da terceira dimensão do caso estadunidense reflete um alto nível de autonomia enraizada, aspecto presente em diversos exemplos de mudança estrutural.

No que tange ao enfraquecimento do setor primário, entre 1860 e 1900, observa-se a transferência de autoridade acerca da tomada de decisões econômicas dos governos estaduais para a autoridade federal (Bensel, 2000). Tal ação é relevante, uma vez que permite a construção de uma estratégia nacional de desenvolvimento aplicada coerentemente em todo o espaço econômico. Essas medidas inserem-se na lógica de constituição de um mercado nacional unificado, passo fundamental para o avanço da industrialização e da acumulação de capital a partir de ganhos de escala e da divisão espacial de tarefas, bem como da viabilização de certa autossuficiência da economia americana. Há ainda, como aponta Fiori (2007), medidas como a nacionalização das Forças Armadas e do sistema bancário, que transferem poder estadual ao governo central.

Passando-se às medidas estatais que forjaram o desenvolvimento industrial, sublinha-se a relação de parceria entre a autoridade estatal e o principal grupo social cliente entre 1860 e 1900: o capital financeiro. Para Robertson (1967), é possível observar que tal processo ocorre tanto pela institucionalização da dívida pública e pelo estabelecimento de um sistema bancário nacional a partir das Leis Nacionais Bancárias (1863 e 1864), quanto pela questão da oferta monetária que foi baseada em papel-moeda (*Greenbacks*) até 1879 e no padrão-ouro daí em diante.

Segundo Debouzy (1972), a ligação entre o governo republicano (eleito em 1860 e em Guerra Civil) e o sistema financeiro remonta ao financiamento do esforço de guerra por meio de emissões monetárias (*greenbacks*) e de empréstimos governamentais, o que permitiu o aumento do capital bancário pelo método favorável de resgate empregado pelo governo. A superação da desordem monetária existente entre 1836 e 1863, na qual cada Estado regulava seus respectivos bancos, deu-se pela

instituição da primeira Lei Nacional Bancária (1863), que garantiu uma moeda forte e segura e um sistema com reservas adequadas, capital subscrito mínimo e títulos como base das emissões, algo também destacado em Robertson (1967). Essa reforma significou um reforço da hegemonia financeira do Nordeste estadunidense.

Além disso, a utilização das notas *greenback* (papel-moeda símbolo do abandono do padrão-ouro) e a emissão de títulos da dívida pública foram medidas fundamentais na diminuição da exposição externa, na viabilização do investimento, na manutenção de certo nível de meio circulante no sistema bancário nacional, na execução de políticas anti-cíclicas e no apoio à acumulação doméstica de capital (diminuição da dependência diante de investimentos externos europeus). Cabe ressaltar que as notas *greenback* foram funcionais ao movimento de bens e à reserva legal dos bancos. A concentração do sistema financeiro nacional no Atlântico Norte passou pelo apoio governamental e pelo projeto nacional de estabelecer uma região apta a disputar a condição de centro financeiro global com Londres.

Além da parceria com o capital financeiro, o programa do Partido Republicano também implicou ações nos seguintes eixos: protecionismo tarifário, ferrovias e transportes, reforma agrária e imigração. O marco do protecionismo é a Tarifa Morrill de 1861, política que evoluiu entre 1864 e 1897 de um nível de tarifário médio de 47% a 60% (Robertson, 1967). O autor também observa que o avanço dos bens industriais e o declínio dos bens primários na composição das exportações permitiram a consolidação de saldos positivos na balança comercial a partir de 1876. Bensel (2000), por sua vez, expõe os quatro setores beneficiados: os produtores de aço e ferro, as manufaturas de lã, os cultivadores de cana-de-açúcar e os criadores de ovelha.

Ashley (1911) apresenta dois momentos do protecionismo tarifário estadunidense. O primeiro destes se articula a partir do discurso que justifica as altas tarifas de importação como uma estratégia de proteção à indústria nascente e, portanto, de garantia do desenvolvimento nacional; a oposição a esse programa decorre do latifúndio escravista do Sul, que defende o livre-comércio e a inserção via venda de matérias-primas na divisão internacional do trabalho. A partir disso, a classe trabalhadora e os pequenos agricultores identificam-se com o discurso da burguesia

industrial e são dirigidos por esta no campo político nacional-desenvolvimentista.

Por outro lado, a partir de 1890 (com o marco da Tarifa McKinley¹⁷), a indústria estadunidense não poderia mais ser classificada como infante. O protecionismo tarifário passa a ser baseado na justificativa de proteção ativa ao valor do trabalho. Observa-se que, nesse período, a burguesia industrial já havia incluído a elite agrária sulista em seu bloco histórico, enquanto os pequenos agricultores (Movimento Populista) e os trabalhadores (avanço sindical) passaram a, respectivamente, se opor ao protecionismo tarifário, por identificá-lo com os altos preços de uma economia sob o controle de oligopólios, trustes e monopólios, ou exigir deste uma maior parcela de seus ganhos.

Deve-se ressaltar ainda a questão ferroviária, que foi o principal fator de colonização, unificando o mercado e as comunicações nacionais, conforme exposto anteriormente. Cumpre registrar ainda que as ferrovias foram viabilizadas pela doação de terras públicas e por condições de crédito muito favoráveis, como indica Debouzy (1972). Também Teixeira (1999) compreende a expansão das ferrovias como marco do processo de desenvolvimento econômico, sublinhando a formação do capital financeiro estadunidense e seu potencial de acumulação a partir da capacidade de unificar mercados.

As ferrovias possuíram dois grandes papéis históricos: a integração do mercado nacional a partir da unificação política deste e a emergência do modelo da grande corporação moderna, conforme mencionado. A expansão das ferrovias passou pela sucessiva doação de terras públicas e se enquadrou em um processo mais amplo de expansão dos transportes e das comunicações (exemplo do telégrafo e do serviço postal). Como resultado, houve o avanço da industrialização e a transformação estrutural (sublinha-se a forte correlação entre malha ferroviária e desenvolvimento), o processo de integração e consolidação das grandes corporações (*pools*, trustes e *holdings*), o aumento da competitividade e da divisão espacial do trabalho, o avanço do desenvolvimento no Oeste e a formação de um modelo padronizado de consumo.

¹⁷ Lei aprovada em 1890, que elevou ao redor de 50% a tarifa sobre importações nos Estados Unidos (Ashley, 1911).

Quanto à reforma agrária, Debouzy (1972) atesta que, em 1862, o Homestead Act consolidou a aliança Oeste-Leste pela distribuição de terras livres e a constituição de um vasto mercado para as manufaturas. É importante notar que se tratou da primeira de uma série de leis agrárias e que, posteriormente, houve uma ação federal a favor do aumento da produtividade agrícola. Em relação à mão de obra barata, cabe mencionar a importância do Contract Labor Law¹⁸, que facilitou a entrada de imigrantes.

Segundo Kolko (1977), o avanço na regulação governamental da economia estadunidense é fruto da necessidade dos próprios capitalistas (e a pedido destes) a partir da falha dos mecanismos privados de estabilização e coerção do processo concorrencial, já que o processo de fusões (método privado) não conseguiu diminuir a competição intercapitalista (e manter o patamar da taxa de lucro) por fatores como o risco moral dos promotores privados de fusões. O autor expõe uma série de setores monopolizados e mostra a perda de poder relativo das firmas dominantes, assim como a falha do movimento de concentração em gerar estabilidade e controle econômico. Nessa conjuntura, a ação intervencionista do Estado é fruto da impossibilidade de racionalização voluntária dos capitalistas individuais.

Por fim, no que tange à manutenção da pressão competitiva, destaca-se a criação das Leis acerca do Comércio Interestadual (1887)¹⁹ e do Sherman Antitruste (1890). Estas últimas consistem em ações do Estado central acerca do ambiente de mercado no sentido de restringir o poder de monopólio e as pressões monopolistas (Bensel, 2000). Robertson (1967) argumenta que o avanço do mercado interno, da integração nacional, da produtividade do trabalho, da administração científica (taylorismo) e da produção em massa gerou uma mudança no tamanho da firma em direção à concentração, conforme exposto na seção seguinte.

¹⁸ A Lei do Contrato de Trabalho, instituída em 1864, encorajava a imigração para os Estados Unidos, estabelecendo apoio para as empresas que arcassem com os custos de transportes dos trabalhadores imigrantes (Debouzy, 1972).

¹⁹ Primeira lei a instituir a regulação federal, por meio da primeira agência reguladora nacional (a Comissão Interestadual de Comércio), sobre o setor privado industrial. No caso, a medida impedia práticas monopolistas discriminatórias por partes de empresas privadas que geriam as ferrovias (Bensel, 2000).

Conseqüentemente, o aumento do poder estatal, segundo essa dimensão, permitiu o redirecionamento do processo de integração produtiva, antes baseado em cartéis e trustes, para o modelo de corporações controladoras (*holdings*) assentado na integração vertical, como destacam Arrighi (1996) e Teixeira (1999). Tal aspecto dá suporte ao alto nível de autonomia enraizada da intervenção estatal estadunidense, afinal, a parceria na promoção de grupos alinhados ao desenvolvimento industrial e à autonomia do sistema financeiro doméstico não significou uma perda da autonomia da autoridade estatal, a qual logrou manter a pressão competitiva sobre os agentes privados, forçando-os à perseguição de ganhos de produtividade.

Considerações finais

O presente artigo buscou discutir o papel do Estado na construção da infraestrutura e do setor industrial no caso dos Estados Unidos, ao longo do século XIX. Em tal país, a primeira metade do século em questão caracterizou-se por um conjunto de transformações na infraestrutura nacional, culminando com a unificação do mercado interno e a emergência de inovações organizacionais. A partir disso, na segunda metade do século, a vitória nortista na Guerra de Secessão ampliou a autoridade central estatal em diversas dimensões, o que impulsionou o desenvolvimento industrial, viabilizando a ascensão do ciclo estadunidense de acumulação.

Praticamente “isolados” do mundo e contando, ainda, com medidas protecionistas, o conjunto de medidas estatais, impulsionadas pela infraestrutura, contribuiu para gerar o ciclo sistêmico estadunidense durante o longo século XX e tornar o país uma superpotência.

Reconhece-se que tal período de ascensão estadunidense ocorreu em um contexto único, na primeira metade do século XIX, quando não era preciso enfrentar a pressão da globalização. Por um lado, tal aspecto restringe a implementação de medidas semelhantes por parte de países emergentes e em desenvolvimento no contexto atual. Por outro, ainda que em contextos diferentes, a combinação entre planejamento da infraestrutura e política industrial logrou ser bem-sucedida em outros momentos históricos, como na experiência desenvolvimentista brasileira em meados

do século XX ou mesmo na integração dos países da Europa Central à União Europeia na transição para o século XXI.

À guisa de conclusão, resgata-se o argumento de que o sentido do avanço na infraestrutura doméstica é contingente às medidas estatais quanto ao desenvolvimento industrial. Nesse sentido, uma melhora na infraestrutura sem o apoio do progresso industrial pode ampliar a dependência da economia nacional, facilitando a destruição de setores objetos de concorrência externa por parte de países mais competitivos.

Ao desenhar uma visão de futuro baseada no desenvolvimento industrial e, conseqüentemente, implementar um conjunto de medidas concatenadas a tal visão, a autoridade estatal estadunidense deu sentido ao avanço na infraestrutura, articulando-a a um processo mais amplo de mudança estrutural, o qual culminou com a emergência de um ciclo sistêmico de acumulação sob a liderança dos Estados Unidos.

Por fim, sublinha-se o elevado nível de autonomia enraizada dessa intervenção estatal, dado que a parceria na promoção de grupos sociais conectados ao desenvolvimento industrial e financeiro não significou uma redução da autonomia da autoridade estatal, a qual manteve a pressão competitiva sobre os agentes privados, de modo a impedir que o protecionismo temporário forjasse uma trajetória industrial de baixa competitividade externa.

Referências bibliográficas

- AMSDEN, A. *A ascensão do resto: os desafios ao Ocidente de economias com industrialização tardia*. São Paulo: UNESP, 2009.
- ARRIGHI, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. São Paulo: UNESP, 1996.
- ASHLEY, P. *Modern tariff history: Germany-United States-France*. 2. ed. New York: E. P. Dutton And Company, 1911.
- BENSEL, R. F. *Yankee leviathan: the origins of central State authority in America, 1859-1877*. London: Cambridge University Press, 1995.
- BENSEL, R. F. *The political economy of American industrialization, 1877-1900*. London: Cambridge University Press, 2000.
- BERMAN, M. *Tudo que é sólido desmancha no ar*. São Paulo: Companhia das Letras, 1986.
- CASTRO, A. B. A reestruturação da indústria brasileira nos anos 90: uma interpretação. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v. 21, n. 3, p. 3-26, jul.-set. 2011.

- CHANDLER JUNIOR, A. *The visible hand: the managerial revolution in American business*. Cambridge: Harvard University Press, 1999.
- CHANG, H. The economic theory of the developmental State. In: WOO-CUMINGS, M. (org.). *The developmental State*. Ithaca/London: Cornell University Press, 1999.
- CHANG, H. *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. London: Anthem Press, 2002.
- COUTO, L. F. *Desenvolvimento, integração e assimetrias: caminhos e descaminhos da aproximação regional na América do Sul*. Brasília: Instituto de Ciência Política, Universidade de Brasília, 2012 (Tese de Doutorado em Relações Internacionais).
- DEBOUZY, M. *O capitalismo “selvagem” nos Estados Unidos (1860-1900)*. Lisboa: Estudos Cor, 1972.
- EVANS, P. O Estado como problema e solução. *Lua Nova*. São Paulo, n. 28-29, p. 107-157, 1993.
- EVANS, P. *Autonomia e parceria: Estados e transformação industrial*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2004.
- FIORI, J. L. O poder global dos Estados Unidos: formação, expansão e limites. In: FIORI, J. L. *O poder americano*. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 2007, p. 11-64.
- FUKUYAMA, F. *Political order and political decay: from the Industrial Revolution to the globalization of democracy*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2014.
- GOETHE, J. W. *Faust*. Trad. Walter Kaufmann. New York: Anchor Books, 1962.
- KOLKO, G. *The triumph of conservatism: a reinterpretation of American history, 1900-1916*. New York: The Free Press, 1977.
- LIST, F. *Sistema nacional de economia política*. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1989.
- MADDISON, A. *Statistics on world population, GDP and per capita GDP, 1-2008 AD*. Disponível em <<http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>>. Acesso em 6/6/2013.
- MOORE JUNIOR, B. *As origens sociais da ditadura e da democracia: senhores e camponeses na construção do mundo moderno*. São Paulo: Martins Fontes, 1983.
- POLANYI, K. *A grande transformação*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.
- ROBERTSON, R. M. *História da economia americana*. São Paulo: Record, 1967, 2 v.
- SELLERS, C.; MAY, H.; MCMILLEN, N. *Uma reavaliação da história dos Estados Unidos*. Rio de Janeiro: Zahar, 1990.
- STONE, R. *The Interstate Commerce Commission and the railroad industry: a history of regulatory policy*. New York: Praeger, 1991.
- TAYLOR, G. R. *The transportation revolution, 1815-1860*. Abingdon: Routledge, 1977.
- TEIXEIRA, A. Estados Unidos: a “curta marcha” para a hegemonia. In: FIORI, José Luís. *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 155-190.
- TILLY, C. *Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- TOCQUEVILLE, A. *A democracia na América*. São Paulo: USP, 1987.

natureza da transição e tipo de capitalismo: notas sobre o fim da economia de comando na urss e a emergência de um capitalismo dirigido pelo estado*

the nature of the transition and the type of capitalism: notes on the end of command economy in the ussr and the emergence of a state-led capitalism

Eduardo da Motta e Albuquerque**

Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

Este artigo avalia a variedade de capitalismo da Rússia contemporânea – periférica, liderada pelo Estado, oligárquica e com uma democracia limitada –, resultado da transição baseada em terapias de choque. A escolha do tipo de transição foi condicionada pela natureza da crise da economia de comando na década de 1980. Essa crise foi o resultado de contradições internas da economia de comando construída entre 1929 e 1953. Essa economia de comando gerou um limitado processo de *catch up*, industrializou a economia com grande custo humano, gerando uma economia relativamente atrasada com fortes

ABSTRACT

This paper evaluates contemporary Russia's variety of capitalism. This variety of capitalism – peripheric, State-led, oligarchic and with managed democracy – resulted from a transition based on shock therapies. The choice of the type of transition was conditioned by the nature of the crisis of the command economy in the 1980s. This crisis was a result of inner contradictions of the command economy built between 1929 and 1953. This command economy generated a limited catch up process, industrialized the economy with great human cost, delivering a relatively backward economy with strong

* Agradeço o apoio do CNPq (Processos n. 302.857/2015-0 e n. 401.054/2016-0). As turmas das disciplinas Industrializações Comparadas, Sistemas Econômicos Comparados e História e Interpretações da Sociedade Contemporânea ministradas na FACE-UFMG, entre 2005 e 2016, contribuíram para o desenvolvimento do roteiro aqui apresentado. Agradeço os comentários de dois pareceristas anônimos da revista *História Econômica & História de Empresas*. Os erros são responsabilidade exclusiva do autor.

Submetido: 6 de março de 2017; aceito: 2 de janeiro de 2018.

** Professor titular do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR) e da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. *E-mail*: albuquerque@cedepplar.ufmg.br



capacidades militares. Este artigo analisa quatro questões: a natureza da economia entre 1929 e 1985, o ponto crítico relativo ao fim da URSS no final dos anos 1980, o tipo de transição e as principais características da variedade de capitalismo que emergiu como uma consequência desses processos.

Palavras-chave: Rússia. Economia de comando. Tipos de transição. Variedades de capitalismo.

military capabilities. This paper reviews four issues: the nature of the economic system between 1929 and 1985, the critical point that ended the command economy in late 1980s, the type of transition and the main features of the variety of capitalism that emerged as a consequence of those processes.

Keywords: Russia. Command economy. Types of transition. Varieties of capitalism.

Introdução

O processo de transição de uma economia de comando para uma economia de mercado na URSS terminou com o surgimento de uma nova variedade de capitalismo. No processo de fim da economia de comando, encontra-se a dissolução da URSS, por isso este texto busca avaliar o tipo de capitalismo que emerge na Rússia, ao final do processo de transição. A sugestão deste texto é considerar que o tipo de capitalismo em implantação na Rússia é derivado da natureza da transição imposta à economia de comando, processo iniciado com as reformas do período Gorbachev (1985–1991).

O conjunto do processo histórico da URSS (Nove, 1992) traz inúmeras lições para a teoria econômica. Entre 1913 e 2016 a Rússia passou por pelo menos sete diferentes regimes econômicos. Apenas entre 1913 e 1928 a Rússia (após 1922 a URSS) experimentou quatro diferentes regimes econômicos. Há controvérsia se o sistema econômico que emerge da bancarrota da economia de comando já passa por uma transformação importante a partir do início do século XXI.

Para discutir a natureza do sistema econômico atual, é necessário, portanto, investigar o processo de transição em curso desde 1985. As polêmicas em torno desse processo não são pequenas. Este texto está organizado em quatro seções que acompanham quatro questões. Em primeiro lugar, o ponto de partida das reformas é controverso: Qual sistema econômico existia na URSS? Em segundo lugar, o momento da transição é disputado: Quando a economia de comando foi desmantelada? Em terceiro lugar, o processo de transição que teve lugar na URSS é de um tipo muito específico: A terapia de choque não era a



única alternativa disponível? Adicionalmente, o final da economia de comando em sua forma específica de transição a uma economia de mercado contribui para a avaliação da natureza da economia de comando que emergiu sob Stalin. Finalmente, a caracterização do resultado do processo está em aberto: Capitalismo de mercado, de Estado, patrimonial, normal e/ou periférico?

1. A natureza da economia antes da transição

A vitória política de Stalin em 1928-1929 abre uma nova fase na história econômica da URSS, com o estabelecimento de um regime totalitário (Trotsky, 1937, p. 127; Hilferding, 1940; Rosdolsky, 1959, p. 214; Arendt, 1968, p. xxiii)¹, no qual o terror é uma arma na construção do arcabouço institucional político desse regime (Tucker, 1992, cap. 8, 12, 15, 16). Como emblema das consequências dessa estrutura política sobre o processo de industrialização, Davies (1998, p. 49) apresenta estatísticas do total de prisioneiros do “sistema de trabalho forçado”: 2,51 milhões em 1933 e 5,49 milhões em 1953².

Com a vitória política de Stalin em 1928-1929, consolidou-se o bloco central da definição da economia de comando: o “poder monolítico” do PC sobre a economia e a sociedade soviéticas (Kornai, 1992, p. 360-361) é o primeiro bloco da “cadeia principal de causalidade” definido por Kornai³. Esse “poder monolítico” comanda uma cadeia de

¹ A articulação entre eventos políticos posteriores a 1917 e a emergência do totalitarismo stalinista é objeto de vastas controvérsias – para uma sistematização de diferentes posições sobre o tema, ver Tucker (1977). Talvez o mais precoce alerta sobre esses problemas está na insistência de Riazanov, Kamenev e Sokolnikov sobre a necessidade de preservar a aliança entre os bolcheviques, os socialistas-revolucionários e os mencheviques após novembro de 1917 (Deutscher, 1954, p. 354-359). A crítica de Rosa Luxemburgo (1918) ao fechamento da Assembleia Constituinte é outro alerta profético. Finalmente, Lewin (1974, p. 98) destaca a articulação entre as práticas do período do “comunismo de guerra” e as medidas iniciais da montagem do que veio a ser o modelo stalinista.

² Segundo um levantamento realizado em 2006, pelo menos 27% da população da Rússia é composta por descendentes de vítimas de Stalin (Cohen, 2011, p. 59).

³ As características básicas da economia de comando e da emergência do modelo stalinista podem ser encontradas em Rosdolsky (1959), Lewin (1974), Nove (1992) e Kornai (1992).

decisões que começa nas decisões administrativas e burocráticas do planejamento central e desce para os níveis de gerência subordinados, até chegar às unidades produtivas.

A partir dessa definição política, estabeleceu-se entre 1929 e 1941 o contorno do que Oskar Lange (1957, p. 123) denominou “uma economia de guerra *sui generis*” (Nove, 1992; Tucker, 1992). A um custo humano e social enorme (Rosdolsky, 1959; Tucker, 1992; Conquest, 1986; Lewin, 1968; Nove, 1992; Davies, 1998), essa economia de comando foi capaz de industrializar a URSS. Porém, a natureza da estrutura industrial legada pelo processo de industrialização e coletivização forçada envolveu um considerável nível de atraso tecnológico (Hanson; Pavitt, 1987, p. 26): quando a industrialização se completa, ela já estava superada tecnologicamente, dada a emergência de um conjunto de novas tecnologias no início da quarta onda longa desde o final da Segunda Guerra Mundial (Freeman; Louçã, 2001). Evidências da percepção interna à URSS desse atraso tecnológico podem ser encontradas em 1958 – auge do período intitulado por Davies (1998, p. 67) como a era de ouro do desenvolvimento soviético (1950-1965) – com o esquema de Khrushchev para o desenvolvimento da indústria química – tratava-se de um atraso de pelo menos duas décadas (Hanson, 2003, p. 62).

As características principais desse sistema econômico foram descritas por Nove (1992, p. 267-271) e Kornai (1992, p. 360-365)⁴. As implicações desse sistema econômico para a dinâmica inovativa foram discutidas por Hanson e Pavitt (1987) – Lewin (1974, p. 117) avalia que incorporada na estrutura do modelo stalinista está uma “fobia de inovações”. A limitação da capacidade inovativa da economia de comando tem raízes estruturais, que pode ser sintetizada na dependência da inovação na economia de comando em relação à construção de novas unidades produtivas (Hanson; Pavitt, 1987, p. 32). Essa dependência decorre da natureza extensiva do crescimento econômico na economia de comando (Kornai, 1992, p. 183), da visão de Stalin sobre a importância da construção do maior número possível de fábricas (Lewin,

⁴ O período entre 1928 e 1953 (stalinismo sob Stalin) pode ser dividido em diversas fases – Davies (1998, p. 43-72), por exemplo, divide-o em quatro fases: industrialização pré-guerra (1928-1941), Segunda Guerra Mundial, recuperação pós-guerra (1945-1950) e expansão do pós-guerra (iniciada em 1950). Já o período de “industrialização pré-guerra” é dividido por Davies em cinco subfases.

1974, p. 103), do isolamento entre as instituições de pesquisa e as unidades produtivas (Hanson; Pavit, 1987, p. 24), do impacto microeconômico do *soft budget constraint* sobre a inovação nas empresas (Kornai, 1992, p. 140-145) e da relação entre economia de escassez e de “mercado de vendedores” com a ausência de incentivos para a inovação (Kornai, 1992, p. 229-234, 245-252)⁵.

Desse arranjo estrutural resulta um padrão de industrialização capaz apenas de um *catch up* incompleto – segundo os dados de Maddison (2010), a URSS nunca ultrapassou o limite de 38% do PIB *per capita* dos Estados Unidos (Gráfico 1), o que indicaria um país vítima da “armadilha da renda média”⁶. Evidente que há uma relação entre a natureza da industrialização e os limites no processo de *catch up*: a característica do planejamento burocrático derivado do monopólio do poder pelo PC da URSS, os problemas derivados dessa administração burocrática, os bloqueios que esse sistema impõe à dinâmica inovativa (uma microeconomia da estagnação e da inércia) e, portanto, à capacidade de implementar um processo de *catch up* completo – o caso do Japão, conforme o Gráfico 1⁷.

A economia de comando (ou o “modelo stalinista”)⁸, constituída entre 1928 e 1953, será objeto de diversas tentativas de reformas, econômicas e políticas, até 1991.

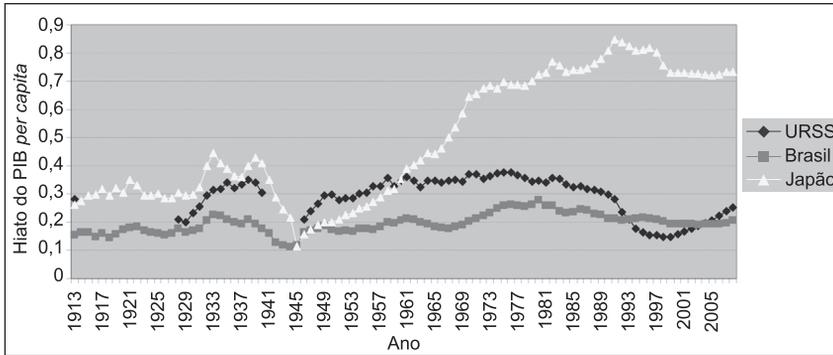
⁵ Uma avaliação da natureza da economia que emerge após a vitória política de Stalin – assim como uma discussão dos diferentes regimes econômicos que existiram entre 1917 e 1929 – está sintetizada em trabalho anterior (Albuquerque, 2005).

⁶ A questão do cálculo dos indicadores econômicos no caso da URSS não é simples. Nove (1992, p. 430-438) discute problemas nos cálculos de taxas de crescimento na URSS. Davies (1998, p. 42) apresenta uma tabela comparando os diversos valores do Produto Nacional Bruto da URSS entre 1928 e 1960. Para localizar os cálculos de Maddison (2010), com um índice igual a 100 em 1928, temos três diferentes resultados em 1965: 1) para os dados oficiais, o índice seria 3.063; 2) para os cálculos da CIA, seria 517; 3) para Maddison, seria 462.

⁷ Para uma apresentação do *catch up* japonês, ver Ohkawa e Kohama (1989).

⁸ Os debates sobre a natureza do sistema econômico da URSS são amplos. Linden (2007) revisita a enorme controvérsia entre autores considerados marxistas – além da sistematização das posições, Linden organiza a sua revisão acompanhando as mudanças históricas na URSS, uma contribuição para entender como o processo histórico proporcionava novas questões para a interpretação teórica. Para uma outra revisão abrangente, ver King e Szelényi (2005).

Gráfico 1 – Hiato do PIB *per capita* da URSS (e ex-URSS), do Japão e do Brasil em relação ao PIB *per capita* dos Estados Unidos (1990 International Geary-Khamis dollars), 1913–2008



Fonte: Maddison (2010), elaboração própria.

No campo político, desde a morte de Stalin importantes mudanças ocorrerão. Hanna Arendt (1968, p. xxv, xxxiv–xl) avalia que a natureza totalitária do regime se encerra com a morte de Stalin. Mesmo parciais, as medidas de liberação de prisioneiros dos campos de trabalho e anistias parciais sob Khrushchev têm enorme repercussão sobre a vida e a sociedade soviéticas, no presente e no futuro (Cohen, 2011, cap. 2). A retomada de políticas conservadoras por Brezhnev não foram suficientes para reverter o regime às suas características políticas vigentes sob Stalin – uma das características da era Brezhnev é a “rotinização do sistema socioeconômico stalinista” (Hanson, 2006, p. 303), com a estabilização da burocracia – uma “era de ouro da *nomeklatura*”, segundo Cohen (2011, p. 72).

No campo econômico, há consequências derivadas do final do processo de industrialização⁹. Como ressalta Rosdolsky (1959, p. 227), uma vez completada a industrialização, estaria demolida a base histórica do fenômeno do stalinismo, pois a URSS poderia entrar em um processo de acumulação normal. Certamente essa é uma mudança crucial, que Rosdolsky (1959, p. 227–228) discute como base para esperança de

⁹ Em 1928 o produto da indústria correspondia a menos do que a metade do produto da agricultura. Em 1937 a indústria ultrapassa a agricultura e em 1955 o produto da indústria chega a aproximadamente o dobro do produto da agricultura (Davies, 1998, p. 82).

renascimento de uma democracia socialista na URSS. A economia de comando estabelecida sob Stalin, com suas instituições consolidadas – e aqui o contexto geopolítico da Guerra Fria pode ser lido como um elemento de estabilização no cenário internacional, consolidando a URSS como um dos polos de um mundo bipolar –, conhecerá importantes tentativas de reforma. Porém, nenhuma tentativa focalizou a transição da economia recém-industrializada para um novo estágio, em contraste com o caso do Japão, um exemplo estilizado de flexibilidade na definição de novas políticas industriais, na medida em que fases se completavam (Ohkawa; Kohama, 1989): a incapacidade de superar a fase de crescimento econômico “extensivo” persiste até o final do período Gorbachev¹⁰.

Com Khrushchev inicialmente, através da instalação de “conselhos econômicos regionais” (Nove, 1992, p. 351), descentralização revertida por Brezhnev, que por sua vez implementa as “reformas de Kossygin”, encerradas com a reação diante das mudanças da “Primavera de Praga”. Brezhnev implementa, de acordo com Hanson (2006, p. 301-305), um novo “contrato social” entre o partido e a população soviética, envolvendo cinco aspectos: estabilidade no emprego, preços baixos para produtos básicos, tolerância com a economia informal, uma forma limitada de ascensão social e esferas controladas de expressão para populações não russas¹¹.

Durante o período Brezhnev, cresceu a dependência da economia em relação à exploração de petróleo e a outros recursos naturais – descobertas do período Khrushchev (Nove, 1992, p. 362) –, cuja produção se ampliou consideravelmente no final dos anos 1960. Essa expansão foi beneficiada com a elevação dos preços de petróleo em meados dos anos 1970, transformando o petróleo no mais importante produto de exportação da URSS para o Ocidente (Nove, 1992, p. 391). Essa dependência em relação aos recursos naturais – característica posterior aos anos 1970 – deve ser acrescentada a um diagnóstico da situação estrutural da eco-

¹⁰ Seria interessante uma comparação mais sistemática entre o planejamento das políticas industriais no Japão (Ohkawa; Kohama, 1989) e o caráter limitado, improvisado e sem clara visão estratégico do “planejamento” na URSS (Gregory; Harrison, 2005): um *catch up* completo no primeiro caso, um *catch up* incompleto no segundo.

¹¹ As características estruturais apresentadas por Kornai (1992) parecem ser uma descrição da economia soviética nesse período.

nomia soviética: além do *catch up* incompleto (retratado no Gráfico 1), ela torna-se crescentemente dependente da exploração de recursos naturais. Ou seja, em vez de avançar em direção a novos setores de maior conteúdo tecnológico, especialmente no período Brezhnev, a economia move-se em direção da produção de recursos naturais¹².

Em termos da natureza da economia soviética, as reformas tentadas não tocaram no ponto definidor da natureza da economia de comando: o monopólio do partido único sobre o planejamento econômico e a vida política da URSS. Nesse sentido, apesar das tentativas de reforma, da industrialização e de mudanças estruturais importantes como o peso da produção de recursos naturais, a caracterização da economia soviética não mudou: economia de comando. A novidade é a intensidade da crise do planejamento e da URSS como um todo: Nove (1992, p. 387) termina a discussão do período Brezhnev com uma seção intitulada “uma situação pré-crise”.

Como resumir a situação da economia que entrará na era das reformas liderada por Gorbachev? Em 1985 a URSS é praticamente alcançada pelo Japão em termos de PIB – em 1957 o PIB da URSS era quase o triplo do PIB do Japão (Maddison, 2001). Ao perder a posição de segunda economia do mundo, a URSS era uma economia tecnologicamente atrasada – produtora de aço e recursos naturais em um momento no qual a revolução das TICs emite os seus primeiros sinais no Ocidente –, importadora de bens de capital e produtos agrícolas, com um setor militar razoavelmente estruturado, ilhas de eficiência em setores relacionados à defesa e à corrida espacial, uma capacidade científica importante, mas desarticulada do sistema produtivo, uma estrutura de planejamento econômico que, desde o período Khrushchev, demonstrava ser incapaz de responder às demandas de uma economia mais complexa, um sistema econômico que perdia dinamismo em função dos limites crescentes da coerção dos tempos de Stalin em impor disciplina sobre os trabalhadores (custos de monitoramento crescentes), uma economia com uma dinâmica inovativa ainda mais limitada graças ao esgotamento da principal fonte de inovação – a construção de novas fábricas –, sem a sua substituição por outra fonte.

¹² Segundo os dados de Maddison (2001) apresentados no Gráfico 1, é nesse período que o PIB *per capita* da URSS mais se aproxima do PIB *per capita* dos Estados Unidos: $y = 0,376$ em 1975.

Nesse contexto, a queda dos preços do petróleo tem um efeito importante sobre a economia da URSS (Nove, 1992, p, 392; Hanson, 2006, p. 310): acumulam-se sinais de crise.

2. Ponto crítico: o fim da economia de comando

Após o encerramento de três governos entre 1982 e 1985 (Brezhnev, Andropov e Chernenko), a era Gorbachev se inicia em março de 1985, um período de reformas profundas no sistema econômico e político soviético.

Dada a profundidade da crise no conjunto do sistema da economia de comando, Gorbachev representou uma aposta em reformas abrangentes. O impacto inicial das reformas propostas por Gorbachev são tais, que abrem uma nova fase nos debates entre plano e mercado no planejamento econômico¹³.

Três linhas de atuação devem ser destacadas no plano de reformas de Gorbachev: em primeiro lugar, a decisão de terminar com a Guerra Fria; em segundo lugar, as reformas políticas (Glasnost) e, em terceiro lugar, as reformas econômicas (Perestroika). Essas três linhas de reformas interagem e sua interação define a dinâmica específica desse período (entre 1985 e 1991): o desmoronamento da economia de comando é consequência das medidas tomadas no *front externo* e das reformas políticas.

As iniciativas políticas de Gorbachev levam ao fim da Guerra Fria (Cohen, 2011, p. 156-157). Segundo o historiador Eric Hobsbawm, “para fins práticos, a Guerra Fria terminou nas duas conferências de cúpula de Reykjavik (1986) e Washington (1987)” (Hobsbawm, 1994, p. 246). Esse fim de um cenário geopolítico funcional para a sobrevivência da URSS desmontou um elemento-chave constitutivo da economia de comando constituída sob Stalin: a ameaça de guerra. A importância dessa ameaça (real ou fantasmagórica) – e da ameaça de um cerco à URSS – na forma específica e concreta que a montagem da economia

¹³ O debate entre Nove (1983), Mandel (1986) e Elson (1988), nas páginas da *New Left Review*, é uma mostra desse impacto. Uma nova rodada do debate entre plano e mercado se inicia.

de comando ocorreu está descrita por Tucker (1992, em especial cap. 3, 4): uma “industrialização orientada para a guerra” (Tucker, 1992, p. 50) resulta em uma “economia de guerra *sui generis*” (Lange, 1957, p. 123). O fim da Guerra Fria não pode deixar de ter um efeito devastador sobre essa lógica que está na base da economia de comando.

Relacionada a essa dinâmica, em novembro de 1986, Gorbachev deixa claro que, em relação à Europa Oriental, não mais haveria intervenções militares (Brown, 2006, p. 336)¹⁴. Essa enorme mudança estrutural alimenta um processo que termina com a queda do Muro de Berlin, em novembro de 1989. As mudanças no Leste Europeu por sua vez afetam a dinâmica na URSS de diversas formas. Entre os eventos decisivos que têm lugar na Europa Oriental nesse período, destaca-se a eleição polonesa de 4 de junho de 1989, que tem como resultado a constituição do primeiro governo sem um PC na Europa Oriental. Esse governo implementará um conjunto de reformas – um “*big bang*” na Polônia, um salto em direção a uma economia de mercado (Sachs, 2012) –, que posteriormente impactaria o processo na Rússia, influenciando na escolha do tipo de transição a ser implementado lá.

As mudanças políticas são profundas. Há aqui uma dinâmica decisiva para o tema desta seção, na medida em que as “reformas políticas” levaram a uma “transformação sistêmica” (Brown, 2006, p. 325). No plano das reformas econômicas, Nove (1992, cap. 14) avalia o trânsito entre “reforma e desastre”, e Hanson (2003, cap. 7) utiliza o termo “*Catastroika*”. O importante aqui é ressaltar a integração das três dinâmicas, pois a dinâmica especificamente econômica nesse processo é determinada pelo conjunto do processo político – aliás, como foi o processo de construção política da economia de comando sob Stalin. Como Cohen ressalta, “o processo de democratização foi mais longe do que as reformas econômicas de Gorbachev” (Cohen, 2011, p. 77).

As reformas econômicas começaram já no início do governo Gorbachev. Nove (1992, p. 394) descreve essa “primeira onda de reformas”, mencionando que inicialmente parecia uma reedição das reformas de Kossygin. A necessidade da reforma era clara, mas não havia clareza em

¹⁴ Essa proclamação de Gorbachev alimenta a retomada de processos prévios ocorridos na Alemanha (1953), Hungria (1956), Polônia (1982), sempre contidos com a chegada das tropas soviéticas. Rosdolsky (1959, p. 226) comenta que em 1956 as massas na Hungria demandavam uma democracia burguesa e capitalista.

que direção realizá-la. Hanson (2003, p. 192) avalia o caráter de “tentativa e erro” desse processo: não havia um plano para as reformas. Cohen (2011, p. 70–75, 100) descreve as diversas facções no interior do PC da URSS e as disputas entre elas, desde a ascensão e queda de Khrushchev, profundamente intensificada ao longo dos processos de Glasnost e Perestroika. Nesse sentido, o próprio Gorbachev seria um enigma, com as suas mudanças de posição depois de 1985. Segundo Cohen (2011, p. 73), o programa de Gorbachev no final dos anos 1980 teria similaridade com os partidos sociais democratas europeus. Poderia ser acrescentado que apenas aí se esboça de forma mais acabada um projeto de alternativa à economia de comando.

Nesse processo de tentativa e erro confuso (Hanson, 2003, p. 194), três medidas econômicas destacam-se entre as reformas tentadas pela equipe de Gorbachev, antes de 1989–1990. Em novembro de 1986 foi decretada a “Lei sobre as Atividades Econômicas Individuais” (Brown, 2006, p. 333) para setores como oficinas de consertos, serviços de táxi etc. Em 1987 veio uma nova “Lei sobre Empresas Estatais” (Nove, 1992, p. 401; Brown, 2006, p. 333), uma tentativa de descentralização econômica: mais autoridade para o nível da empresa, em especial para os gerentes das empresas. Essa lei abriu espaço para que, nos anos finais da URSS e nos iniciais após a sua bancarrota, gerentes de fábricas aproveitassem o fortalecimento de seus direitos de propriedade para “converter o seu controle de empresas industriais em propriedade” (Brown, 2006, p. 333). Esse processo será posteriormente conhecido como a fase de “privatização espontânea”, a primeira das ondas de privatização na transição para o mercado (Augustynowicz, 2014, p. 137). Em 1988 é introduzida a “Lei das Cooperativas”, que não prescrevia um número máximo de trabalhadores que poderiam ser empregados em uma cooperativa. De acordo com Brown (2006, p. 334), essa lei na prática tornou indistinguíveis cooperativas e empresas privadas. Essas mudanças combinadas representaram uma mudança inicial na estrutura da economia soviética, com empresas privadas responsáveis por cerca de 5% ou 6% do PIB em 1990 (Cohen, 2011, p. 105).

Em 1989 há um evento importante: o PIB da China ultrapassa o PIB da URSS (Maddison, 2001), que se torna o quarto PIB do mundo. O Gráfico 1 indica que as reformas não revertem a dinâmica de ampliação do hiato em relação à economia dos Estados Unidos. A situação de impasse econômico vai se desenhando com mais clareza na URSS.

Enquanto isso, a dinâmica das reformas políticas prossegue, com a Glasnost impondo avanços irreversíveis. Marcos importantes nesse processo são as eleições parlamentares de 1989 e 1990, vistas como “viradas históricas” (Cohen, 2011, p. 76). São eleições que na prática quebram o monopólio do PC sobre a vida política da URSS. Essas transformações culminam no fim do monopólio do poder pelo PC (Nove, 1992, p. 410), removido legalmente da Constituição da URSS em março de 1990 (Brown, 2006, p. 328-329).

Esse o ponto crítico do processo de fim da economia de comando, pois o monopólio do partido único era o primeiro bloco da estrutura política que impulsionava a estrutura burocrático-administrativa da economia de comando (Kornai, 1992, p. 360-361). Uma vez removido esse primeiro bloco, a ruína do conjunto do sistema começa (Cohen, 2011, p. 76-77)¹⁵. Nos termos de Kornai, a transição para o capitalismo pode começar por outros blocos de sua “cadeia de causalidade”, mas apenas se completa quando “a mudança necessária ocorre no bloco 1” (Kornai, 2000, p. 29, 33). No caso da URSS, o bloco 1 (monopólio do poder pelo partido único) foi transformado antes das mudanças nos blocos 2 (propriedade estatal continuou preponderante) e 3 (coordenação burocrática da economia mantida, embora em crise profunda).

O diagnóstico de Brown indica a ultrapassagem de um ponto crítico: a economia da URSS “já não era uma economia de comando, mas ainda não era uma economia de mercado” (Brown, 2006, p. 335)¹⁶.

É nesse contexto que em 1990 Yeltsin e Gorbachev organizam um grupo liderado por Shatalin e Iavlinskii, que prepara um documento com propostas para uma transição para uma economia de mercado – Plano dos 500 dias, uma transição para uma economia de mercado em 500 dias (Brown, 2006, p. 334), documento apresentado para Gorbachev em agosto de 1990 (Grigoryev, 2016, p. 79). Na preparação desse Plano dos 500 dias, os efeitos de mudanças em curso no Leste Europeu começam a ser sentidos na Rússia e na URSS: Iavlinskii acompanhou as reformas na Polônia e no início de 1990 encontra-se com Jeffrey

¹⁵ Há uma discussão sobre a reformabilidade da economia de comando, que foge ao escopo desta seção. Kornai (1992, p. 570-571) sustenta que o sistema seria irreformável, enquanto Cohen (2011, cap. 4) defende o oposto.

¹⁶ Aslund avalia que apenas em “janeiro de 1992 a transição para uma economia de mercado começou na Rússia” (Aslund, 2014, p. 92).

Sachs, então assessorando as reformas no governo do Solidariedade (Sachs, 2012)¹⁷.

Na esfera política, em 12 de junho de 1991 Boris Yeltsin é eleito presidente da Rússia; em 8 de dezembro de 1991 é assinado o documento de Belovezh (entre os presidentes da Rússia, da Ucrânia e da Bielorrússia), decretando o fim da URSS, final reconhecido publicamente pelo presidente da URSS – Gorbachev – em 25 de dezembro de 1991 (Brown, 2006, p. 349). O Estado russo está em condições de implementar o processo de reestruturação da economia, ao substituir o bloco 1 da economia de comando pelo bloco 1 de uma economia capitalista: um poder político favorável à propriedade privada e ao mercado (Kornai, 2000, p. 29).

Um detalhe importante: em 1991, segundo os dados de Maddison (2010), o PIB *per capita* da URSS é 28,1% do PIB *per capita* dos Estados Unidos – exatamente o hiato existente em 1913 (ver Gráfico 1)¹⁸.

3. Terapia de choque como método de transição

Há diversas tipologias de transições disponíveis na literatura. Kornai (2000) sugere três tipos de transição, do que ele chama de socialismo para o capitalismo:

- 1) golpes militares anticomunistas (deposição de Bela Kun na Hungria, o golpe de Pinochet);
- 2) “revoluções de veludo”, no qual um regime democrático emerge dos escombros do regime político anterior (Leste Europeu);
- 3) transformação interna do PC para uma posição pró-mercado (China, Vietnã).

Outra tipologia é apresentada por Naughton (1995):

¹⁷ Para a compreensão histórica do conjunto da transição, há hoje alguns textos de economistas que atuaram como consultores no processo que podem ser lidos como narrativas de participantes do processo de reforma. Exemplos são Sachs (2012), Aslund (2014) e Grigoryev (2016, p. 79).

¹⁸ Esse dado é importante para uma avaliação geral do conjunto da experiência da URSS, como Nove (1992, p. 430-438) destaca.

- 1) reformas racionalizantes da Europa Oriental nos anos 1960;
- 2) reformas tipo “*big bang*” (Leste Europeu);
- 3) abordagem “pista dupla” (*dual track*) (China).

Finalmente, King e Szelényi (2005) diferenciam os atores mais importantes (empresas multinacionais, burocracia ou novas empresas) na transição para definir novas variedades de capitalismo:

- 1) reforma desde fora (Hungria, Polônia, República Checa);
- 2) reforma desde cima (Rússia);
- 3) reforma desde baixo (China).

Por essas tipologias, a transição na Rússia pode ser definida como “substituição de regime político” (tipo 2 de Kornai), reformas tipo “*big bang*” (tipo 2 de Naughton) e “reforma desde cima” (tipo 2 de King e Szelényi).

A natureza da transição na URSS foi definida politicamente. Em primeiro lugar, a dinâmica é consequência de longo prazo dos problemas inerentes ao modelo stalinista. Por isso, talvez não seja possível demarcar como sugere Grigoryev tão claramente os efeitos da transição e da economia de comando stalinista. Para ele, “em termos da teoria da *path dependence*, a influência das reformas institucionais de 1992-1996 foi possivelmente maior do que a dependência em relação ao passado soviético” (Grigoryev, 2016, p. 69). Ao contrário, a natureza da economia de comando e de seus problemas em muito determinou as opções e o ritmo das mudanças – as condições diferentes do processo chinês definiram uma transição distinta, por exemplo. Em segundo lugar, como avaliado na seção anterior, o PC da URSS perdeu controle da transição, consequência das contradições abertas pelo processo de Glasnost e da irreversibilidade dos avanços democráticos. Mais do que isso, a *nomeklatura*, assim que possível, embarca no processo espontâneo de privatização, primeiro passo na “reforma desde cima” – a chamada “privatização pela *nomeklatura*” (Cohen, 2011, p. 137). Em terceiro lugar, a situação geral da economia, na descrição de Brown (2006, p. 335) – já não mais uma economia de comando, ainda não uma economia de mercado –, pressiona a direção política para decisões rápidas, em um contexto no qual eleições democráticas estavam consolidadas. Em quarto lugar, a



enorme pressão em favor de reformas de mercado exercida por instituições internacionais, como o Banco Mundial, o FMI e a OCDE, por economistas ligados a importantes universidades dos Estados Unidos, ao lado do aparente sucesso inicial de reformas deslanchadas na Polônia, cria um clima intelectual favorável a reformas fortemente pró-mercado¹⁹. Finalmente, a inexistência de alternativas democráticas e socialistas nos debates: a discussão se limitou a qual economia de mercado deveria ser implementada (Brown, 2006, p. 334)²⁰.

As propostas de “terapia de choque” não são homogêneas. Uma das ideias mais importantes, nos textos de Fischer e Gelb (1991) e Lipton e Sachs (1992), é a programação da sequência das reformas (estabilização

¹⁹ Entre textos importantes para a criação do clima intelectual do início dos anos 1990, destacam-se Fischer e Gelb (1991) e Lipton e Sachs (1990, 1992).

²⁰ Digna de nota é a ausência de alternativas à esquerda nesses debates. Ao contrário de expectativas de Rosdolsky (1959) e Mandel (1989), não houve um esboço relevante de alternativas que impulsionassem em direção à democracia socialista e a formas autogestionárias de propriedade coletiva. A limitação da discussão das reformas entre preservação do *statu quo* ou reformas de mercado coloca em questão a própria avaliação de Trotsky (1937). Rosdolsky (1959, p. 224, 235), em função da longa sobrevivência do modelo stalinista, argumentou que era necessária uma revisão da formulação de Trotsky, que seria válida para os anos 1930, mas inadequada para o final dos anos 1950. A partir de 1991, após a bancarrota da economia de comando e sua transição para uma economia de mercado, uma nova reavaliação é necessária: a forma com termina a economia de comando esclarece como o modelo stalinista foi um poderoso eliminador de qualquer possibilidade de desenvolvimento em direção à auto-organização de trabalhadores e da população em geral. Esse final da economia de comando cobra mais uma reavaliação da natureza transitória do sistema econômico sob Stalin – o caráter híbrido, transitório, nem capitalista nem socialista sugerido por Trotsky, com seu desenvolvimento bloqueado pela burocracia, precisa ser rediscutido. O arranjo político e econômico materializado no modelo stalinista não poderia ter essa natureza transitória, pois, utilizando o terror como arma política, eliminou sistemática e violentamente qualquer possibilidade de desenvolvimento em direção a uma sociedade mais avançada do que a capitalista. A revolução de outubro de 1917 iniciou a construção de uma ordem não capitalista, mas, em especial após 1929, deixou de apontar para uma sociedade mais avançada. Talvez a natureza dual da caracterização da sociedade e da economia pós-1917 na análise de Trotsky tenha desaparecido com a emergência do modelo stalinista – e do regime totalitário no sentido de Hanna Arendt. Isso pode ser visto agora, pois o resultado do processo, com a transição para uma economia de mercado, deve ser incluído na avaliação da economia e da sociedade sob Stalin: um sistema econômico singular, que organiza a transição de uma forma de capitalismo (herdada dos czares) para outra forma de capitalismo (dominada pela *nomeklatura*, um produto da economia de comando), de capitalismo periférico, como será discutido adiante.



macroeconômica, retirada de subsídios, liberalização de preços, introdução de competição na economia, abertura ao comércio exterior, reforma do sistema monetário e financeiro, introdução de proteção ao desemprego, mudanças no gerenciamento de empresas estatais e privatização). Um dos debates sobre os problemas derivados da terapia de choque relaciona-se com a existência ou não dessa sequência de reformas. Além dessa sequência, a natureza, a abrangência e o estilo da privatização eram tema de controvérsia – Sachs (2012), por exemplo, afirma que considerava não ser tão urgente a privatização das empresas dos setores de recursos naturais²¹.

Murrell (1995) apresenta um balanço geral das propostas apresentadas a partir do meio acadêmico dos Estados Unidos. Há um debate importante aqui sobre a natureza de uma economia de mercado, sobre o papel de instituições e da sua construção: boa parte das propostas relacionadas às diversas versões da terapia de choque podem ser associadas a visões bastante simplistas sobre a construção de instituições de mercado. Nesse sentido, a transição da economia de comando para a economia de mercado contém importantes lições teóricas, que devem discutidas cuidadosamente.

Em termos da mudança da estrutura de propriedade (a mudança no bloco 2 do esquema de Kornai), duas instruções do governo Yeltsin inauguram as privatizações em massa na Rússia, através da privatização por *vouchers*: em 14 de agosto de 1992 publica-se uma portaria sobre “a introdução do sistema de privatização através de *vouchers*”, completada por outra portaria de 14 de outubro de 1992, sobre “a expansão do sistema de privatização através de *vouchers*” (Augustynowicz, 2014, p. 137). Esse processo, segundo Graber, “transferiu milhares de empresas em sua maioria para gerentes e empregados dessas unidades” (Graber, 2006, p. 407).

Os dados apresentados por Augustynowicz (2014, p. 138) descrevem a intensidade do processo de mudança estrutural: entre 1991 e 1992 cerca de 36.800 empresas teriam sido privatizadas, enquanto em 1993 foram privatizadas 42.900 empresas e em 1994 cerca de 21.900 empresas. Em termos de distribuição de emprego, enquanto em 1990 o setor es-

²¹ Sachs (2012) chega a sugerir a existência de duas interpretações da “terapia de choque”, uma delas “neoliberal”, com a qual ele não se identificaria.

tatal respondia por 82,6% dos empregos, em 1995 essa participação caiu para 42,1% (Augustynowicz, 2014, p. 140).

A “privatização para a *nomeklatura*” em sua fase mais aguda: Cohen (2011, p. 156) associa essa onda massiva de privatizações a um processo de acumulação primitiva de capital, com implicações sobre a natureza da democracia que se estabelecia na Rússia. Nesse processo inicia-se um conjunto de restrições e limitações ao processo democrático, que terminam definindo o que Perry Anderson (2007) avalia ser uma “democracia gerenciada”.

A próxima rodada de privatizações é também determinada politicamente: o esquema de “empréstimos-em-troca-de-ações”. Segundo Graber, durante 1995 e 1997 esse esquema “possibilitou que poderosos oligarcas adquirissem do Estado, por preços baixos, através de leilões fraudados, algumas das mais valiosas empresas russas, incluindo, entre outras, a Yukos, a Sibneft e a Sidanco” (Graber, 2006, p. 407)²².

Com essa segunda onda de privatizações, completa-se a mudança da estrutura de propriedade das empresas na Rússia. Augustynowicz calcula que, entre 1995 e 1998, cerca de 19.800 empresas foram privatizadas e que, em 2000, o setor estatal respondia por 37,8% dos empregos, e o setor privado em sentido estrito empregava 46,1% do total (Augustynowicz, 2014, p. 134, 140). O processo de privatização não contribuiu para a recomposição das finanças públicas, dado o valor irrisório recebido: Maddison (2001, p. 157) compara o valor total das privatizações no Brasil (US\$ 66,7 bilhões) com o valor total recebido pelas privatizações na Rússia (US\$ 7,5 bilhões).

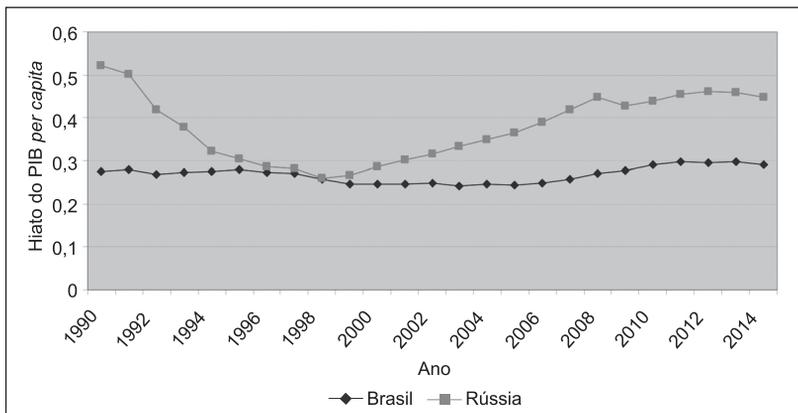
Os resultados da terapia de choque como mecanismo de transição podem ser observados no Gráfico 2, a partir de dados do Banco Mundial. Ao invés de uma previsão de Lipton e Sachs – “aumentos no nível de vida médio dentro de poucos anos” (Lipton; Sachs, 1992, p. 213–214)²³ –,

²² Guriev e Rachinsky (2005, p. 138) descrevem esse esquema, associando-o à consolidação do apoio de banqueiros à reeleição de Yeltsin em 1996. Sachs descreve esse esquema como “uma ampla e corrupta transferência de empresas de recursos naturais para apoiadores do governo” durante a reeleição de Yeltsin, no qual “dezenas de bilhões de dólares em ativos de recursos naturais foram cedidos e centenas de milhões de dólares coletados em troca como contribuições de campanha” (Sachs, 2012, p. 13).

²³ Esse tipo de previsão era comum no final dos anos 1980 e início dos anos 1990. A passagem completa de Lipton e Sachs contém alguns senões: “O velho sistema de

o hiato com os Estados Unidos se amplia, alcançando o mesmo nível da economia brasileira em 1998 – Um primeiro indício da transformação da Rússia em mais uma economia periférica? Em termos de PIB, houve um recuo de 42,5% entre 1990 e 1998²⁴: uma catástrofe econômica. Cohen (2011, p. 144) comenta a repetição de métodos de “modernização através de catástrofe” na história russa, relacionando-os com as “revoluções desde cima” de Pedro, o Grande, até Stalin: a terapia de choque de Yeltsin teria repetido esse método.

Gráfico 2 – Hiato do PIB *per capita* da Rússia e do Brasil em relação ao PIB *per capita* dos Estados Unidos (PPP, constant 2011 internacional \$), 1990-2014



Fonte: World Bank (2016a), elaboração própria.

Economistas envolvidos na discussão da terapia de choque avaliam criticamente o resultado final – o estado da economia entre 1997-1998. Fischer (1998) elogia os passos dados até então (desenvolvimentos políticos, construção de instituições de mercado e avanços na formulação de políticas públicas), mas afirma que “a maior restrição para a Rússia

comando foi tão ineficiente e destrutivo da qualidade da vida econômica, que existe uma margem enorme para aumentos no nível de vida médio dentro de poucos anos, especialmente caso recursos sejam deslocados do complexo militar-industrial para outros setores” (Lipton; Sachs, 1992, p. 213-214). Para um comentário mais geral sobre o tom das previsões apresentadas no início dos anos 1990, ver Popov (2016, p. 88-89, 94, nota 12).

²⁴ Em dólares internacionais de 2011, critério PPP (World Bank, 2016b).

alcançar taxas satisfatórias de crescimento é o fato de as reformas estruturais não terem sido suficientemente profundas”, sugerindo a necessidade de uma “mais rápida e mais transparente privatização de empresas estatais”, “reestruturação da precificação dos monopólios naturais”, “reforma urbana e imobiliária”, “desenvolvimento dos mercados de capitais”, “continuidade da abertura da economia para o investimento e o comércio estrangeiro”. Sachs (2012) explicitamente se distancia do processo de privatização implementado. A crítica mais forte de Sachs (2012, ver tópico “The lack of Western assistance”) ao conjunto do processo foi a falta de apoio da comunidade internacional – do G7 em particular (Hanson, 2003, p. 238). Aslund (2014) afirma que o maior problema foi o fracasso em alcançar a estabilização financeira.

Qual o resultado final do processo de transição?

O custo social do modelo de transição escolhido é discutido em diversos textos – o próprio Banco Mundial se pergunta: “Is transition a killer?” (World Bank, 1996, *box* 8.1). Para uma síntese das avaliações, ver Popov e Dutkiewicz, que concluem ter sido essa transição “a maior crise econômica artificialmente criada da história da humanidade” (Popov; Dutkiewicz, 2016, p. 42).

Um balanço geral da transição é apresentado em sete fatos estilizados por Campos e Coricelli:

- 1) o produto caiu;
- 2) o capital encolheu;
- 3) o trabalho se moveu²⁵;
- 4) o comércio foi reorientado (em direção às economias industrializadas do Ocidente);
- 5) mudança estrutural – o valor adicionado pela indústria caiu rapidamente;
- 6) as instituições entraram em colapso;
- 7) os custos foram altos.

Esse último fato estilizado é desdobrado, pois, segundo os autores, “uma das surpresas da transição foi o aparecimento de custos inesperados.

²⁵ Saíram da Rússia 2 milhões de emigrantes em bom nível educacional (Grigoryev, 2016, p. 77).

Eram esperados o aumento do desemprego e o da desigualdade de renda. Não eram esperados a subida das taxas de mortalidade e o declínio nas taxas de escolarização” (Campos; Coricelli, 2002, p. 817).

4. Uma nova variedade de capitalismo periférico

Qual o resultado final das terapias de choque implementadas como transição para uma economia de mercado? Para Shleifer e Treisman (2005, p. 152), um “país normal”, um país de renda média, com todos os problemas de países em um nível de desenvolvimento similar (corrupção, restrições e problemas na vida democrática, concentração industrial, peso do Estado na economia) – Argentina, México, Malásia, Croácia e Brasil, além da Coreia do Sul *pré-catch up*, são mencionados. Esse final do processo de transição está também na avaliação de Popov e Dutkiewicz, para os quais,

durante a Perestroika de Gorbachev no final dos anos 1980, a URSS buscou se transformar em um dos países democráticos mais ricos do mundo. Porém, ao invés de alcançar esse *status*, a Rússia experimentou uma recessão transformacional de magnitude sem precedentes e na década seguinte caiu para o nível de um país em desenvolvimento comum. (Popov; Dutkiewicz, 2016, p. 50)

Ou seja, o final do processo de transição transforma a Rússia em mais um país na periferia do capitalismo²⁶.

Um capitalismo periférico com uma alta concentração de propriedade, com forte peso dos “oligarcas” (Cohen, 2011, p. 205). Guriev e Rachinsky (2005, p. 137) sistematizam a concentração industrial em 32 setores industriais da economia russa – uma elevada concentração, certamente uma herança da economia de comando (19 setores com CR4 > 40%, 12 setores com CR4 < 40%), com os “oligarcas” controlando mais

²⁶ A partir de dados para a década de 2010, de patentes depositadas no USPTO e de artigos científicos indexados no ISI, a Rússia localizar-se-ia na periferia, em um grupo do qual participam o Brasil, o México, a África do Sul, a China e a Índia, dentre outros países (ver Ribeiro; Albuquerque, 2016, p. 175, 178).

de 50% das vendas em 8 setores (setores em geral relacionados aos recursos naturais – extração e processamento – e automóveis).

Um capitalismo periférico com severos problemas na constituição de suas instituições democráticas, limites à democracia, que são avaliadas como consequência da natureza do processo de privatização. Cohen (2011, p. 153, 204) discute a relação entre desdemocratização e estilo de privatização, assim como aponta a propriedade privatizada como barreira a democratização e modernização. Perry Anderson (2007) e Csillag e Szelényi (2015) apresentam avaliações abrangentes da natureza política do regime que se consolida após a transição: “democracia gerenciada” ou “democracia não liberal”. Shleifer e Treisman (2005, p. 163-171) não negam esses problemas gerais na construção da democracia, apenas afirmam que são problemas típicos de países do mesmo nível de desenvolvimento.

Através dos Gráficos 1 e 2, pode-se inferir que o hiato da renda *per capita* da Rússia em relação ao existente na era dos czares ainda não foi superado – a economia da Rússia, segundo o Gráfico 2, não conseguiu retornar ao nível de 1991, que foi inferior ao nível de 1913, segundo o Gráfico 1.

Porém, esse novo país capitalista periférico tem uma posição geopolítica singular, em função do contexto geopolítico precedente. Buzan (2004, p. 86) sugere que a ordem mundial que sucede a bipolaridade da Guerra Fria pode ser caracterizada como estrutura de poder baseada em um superpoder (Estados Unidos) e quatro poderes globais (Rússia, China, Japão e Europa). Dessa forma, mesmo em uma posição econômica na periferia do capitalismo, a Rússia preserva uma força estratégica em função da história do século XX – e do estoque de armas nucleares construído na era anterior: uma importante peculiaridade de uma variedade de capitalismo.

A crise de 1998 pode ser um sinal da integração da Rússia na economia capitalista global, na medida em que ficou exposta ao contágio da crise na Ásia, em 1997 (Panitch; Gindin, 2012, p. 262-263). Em termos mais gerais, dentro da lógica de formação de um capitalismo global, essa integração da Rússia, por sua vez, é resultado de um conjunto de “ajustamentos estruturais” implementados entre 1980 e 1997, que ampliam a “mobilidade global do capital” (Panitch; Gindin, 2012, p. 248). Esse novo cenário, por sua vez, estabelece uma reestruturação

do Estado nos Estados Unidos, para dar conta de uma nova tarefa: o gerenciamento de crises no planeta, como uma espécie de “bombeiro-chefe” (Panitch; Gindin, 2012, p. 247-248).

Expressão dessa integração é a busca da economia mundial por recursos naturais da Rússia. Esse padrão de integração manifesta-se em um país periférico dependente da exploração de recursos naturais, pois o crescimento econômico após 1999 (ver Gráfico 2) foi basicamente impulsionado pela valorização das *commodities* decorrentes do crescimento da China, do petróleo em especial (Grigoryev, 2016, p. 72-75). Popov e Dutkiewicz ressaltam que após a transição a “Rússia se tornou uma típica economia baseada em recursos naturais” e “genuinamente parece um país em desenvolvimento ‘normal’ com ricas reservas de recursos naturais” (Popov; Dutkiewicz, 2016, p. 47-49).

Essa forma de integração da economia russa na reestruturação do capitalismo global, descrito em Panitch e Gindin (2012), é expressão de uma combinação de duas dinâmicas bem definidas: por um lado, a operação das forças que reestruturam a economia global – Estados nacionais, empresas transnacionais, instituições como o Banco Mundial e o FMI – e, por outro, a Rússia passando por um quadro de relativa desarticulação em função da transição implementada nas condições discutidas na seção anterior. O resultado é a existência de pouco espaço no plano internacional e pouca força no plano interno, para conquistar uma inserção mais ativa na economia internacional – por isso um país periférico dependente da exploração de recursos naturais.

Essa característica não é nova na economia da ex-URSS ou da Rússia, pois, como discutido na seção 1, no período de maior integração da URSS na economia mundial, a exportação de petróleo foi o elemento de integração mais importante (Nove, 1992, p. 391-392). Hanson define que a economia russa se caracterizaria pela “falta de competitividade fora do setor de recursos naturais” (Hanson, 2007, p. 889)²⁷. Certamente aqui há uma característica atual que remonta à economia de comando, que a transição implementada não conseguiu transformar. A integração da Rússia na economia global pode ser avaliada pelo impacto da crise

²⁷ Anderson chega a especular que “a Rússia hoje se parece mais com uma Arábia Saudita com foguetes” (Anderson, 2007, p. 21) – uma avaliação que combina o peso do petróleo na economia com a existência de mísseis estocados desde o passado.

de 2007-2008 sobre a economia (ver Gráfico 2, com a ampliação do hiato após 2008) e pelo impacto da queda do preço do petróleo a partir de 2012 (ver Gráfico 2, com um outro ponto de inflexão a partir de 2012).

Se essa forma de integração na economia global é uma característica nova e persistente, uma avaliação da variedade de capitalismo em implementação na Rússia hoje deve incorporar a análise das mudanças implementadas desde 1991: o sistema econômico em transição está longe de ser homogêneo desde então. Grigoryev, por exemplo, sintetiza ao menos três fases distintas desde o fim da URSS: fase Yeltsin (1992-1999); fase “modelo de crescimento baseado no petróleo” (2001-2008); fase “desaceleração do crescimento e crise do modelo baseado no petróleo” (2009-2014) (Grigoryev, 2016, p. 68-77).

Há mudanças estruturais nesse período?

A crise de 1998 tem um efeito importante na demarcação de períodos: Grigoryev (2016, p. 72) avalia que o período de “reformas liberais” teria se encerrado com Primakov como primeiro-ministro, entre setembro de 1998 e maio de 1999. Nesse ponto, já estaria definido o tipo de capitalismo russo, determinado pelas “instituições básicas, especialmente na área da propriedade [...], criadas nos quatro ou cinco anos de reformas” (Grigoryev, 2016, p. 72). A superação da crise de 1998 deveu-se, segundo Grigoryev (2016, p. 72-73), à desvalorização do rublo, à gradual elevação dos preços do petróleo, às reservas de capacidade produtiva e de trabalho e a uma reestruturação do sistema de impostos. A partir de 2004, há uma certa recuperação da capacidade de ação do Estado (Grigoryev, 2016, p. 73).

Hanson (2007, p. 875-879) avalia que houve, a partir de 2003, mudanças profundas a ponto de caracterizar “uma volta ao estatismo”, começando pelo crescimento da intervenção estatal na indústria de petróleo, com o *takeover* da empresa Yukos pela estatal Rosneft, mas segundo Hanson o crescimento da participação do Estado não teria se limitado à indústria petrolífera. Nessa linha também, a revista *The Economist* (2012) sugere que a Rússia poderia ser caracterizada como um tipo de capitalismo dirigido pelo Estado (ao lado da China e do Brasil) – o dado desse *special report* é a participação de empresas controladas pelo Estado no total da capitalização de mercado em bolsas de valores²⁸.

²⁸ Duas outras posições podem ser mencionadas. Em primeiro lugar, Aslund (2014, p. 105)

Esse tema é controverso: os dados apresentados por Augustynowicz (2014, p. 140) indicam o aumento da participação do setor privado entre 2000 e 2010: de 46,1% do total do emprego em 2000 cresce para 54,1% em 2005 e para 58,6% em 2010. Estrin et al. (2009), com dados do EBRD relativos à participação no PIB, mostram que o pico da participação estabeleceu-se em 1997 – 70% –, participação mantida até 2004. Em 2005 e 2006 essa participação cai para 65% do PIB.

A OECD (2010, p. 133-136), por sua vez, avalia que o setor estatal ainda é muito grande na economia russa, sugerindo novas rodadas de privatização. Em 2010 houve um novo plano de privatização, com a meta de privatizar mais 1.500 empresas, plano que excluía empresas do setor de petróleo e de setores definidos como estratégicos (OECD, 2014, p. 62). Esses setores foram definidos por lei de 2008, nos quais seriam implementadas restrições ao capital estrangeiro (OECD, 2014, p. 149): setores com monopólio natural (algumas exceções, como eletricidade) e 42 setores relacionados à defesa, alta tecnologia, e setores com propósitos duais (civis e militares), como aeroespacial e atividades nucleares.

Uma avaliação da natureza do capitalismo na Rússia hoje deve incorporar as mudanças pós-2000. Uma interpretação possível é considerar o ano de 1998 como uma referência, na medida em que o impacto completo do estilo de transição se fez sentir (o maior hiato em termos de PIB *per capita* em relação aos Estados Unidos, ver Gráficos 1 e 2), ao mesmo tempo em que um efeito da integração ao capitalismo global é sentido através da crise de 1998.

Esses dois fenômenos, aliados à percepção da transformação da Rússia em um país mais dependente de seus recursos naturais, detonam processos políticos internos, buscando um ajustamento da posição da Rússia no novo cenário internacional. A busca de maior controle estatal sobre setores agora claramente estratégicos passa a ser implementada. Consciente ou inconscientemente, a montagem de um Estado com alguma capacidade de liderar um processo de desenvolvimento é tentado.

considera que Putin começou com reformas liberais (2000-2004), passou para um “capitalismo de Estado” entre 2004 e 2008, moveu-se em direção a um capitalismo de compadrio (*crony capitalism*) entre 2008 e 2012, e após 2012 oscilou entre esses dois tipos (capitalismo de Estado e capitalismo de compadrio). Em segundo lugar, Djankov (2015, p. 3) identifica na era Putin um movimento do capitalismo de compadrio para um capitalismo estatal.

Portanto, pode-se identificar uma transformação estrutural a partir de 1998, com a retomada de um papel mais atuante para o Estado na Rússia – esse novo papel do Estado definiria a emergência de uma nova variedade de capitalismo.

Assim, embora o setor privado seja preponderante na economia russa, o controle do Estado (direto ou indireto) sobre setores estratégicos multiplica o peso geral do setor estatal. Esses elementos combinados delimitam o tipo de capitalismo existente na Rússia. Não é difícil contrastar esse tipo com outros países em transição para economias de mercado (como a China) e com outros países periféricos (como o Brasil e o México), e com outros países ricos em recursos naturais (como a Arábia Saudita e o Irã)²⁹.

Comentários finais

A história econômica da Rússia desde 1913 é plena de lições para estudantes de sistemas econômicos comparados. Certamente, cada passo decisivo entre os sete diferentes sistemas econômicos que existiram entre 1913 e 2016 é pleno de opções abertas e não há um determinismo implacável operando.

Porém, em uma análise *ex post* do conjunto do processo, é possível acompanhar uma trajetória bem definida, na qual há um encadeamento de estruturas e acontecimentos que define limites de escolhas e opções ao longo desse percurso histórico. Assim, a variedade de capitalismo da Rússia contemporânea – periférica, liderada pelo Estado, oligárquica e com uma democracia limitada – é resultado da transição baseada em terapias de choque. Por sua vez, a escolha do tipo de transição foi condicionada pela natureza da crise da economia de comando na década de 1980. Essa crise foi o resultado de contradições internas da economia de comando construída entre 1929 e 1953. Essa economia de comando gerou um limitado processo de *catch up*, industrializou a

²⁹ Essa discussão da variedade de capitalismo específica à Rússia atual pode ser realizada combinando abordagens de Coates (2000) e Freeman (1995). Nessa combinação, o papel do Estado é importante para delimitar diferentes tipos de capitalismo, em especial das variedades resultantes de diferentes transições de diferentes formas de economias de comando (China e Rússia), como sugere King e Szelényi (2005).

economia com grande custo humano, gerando uma economia relativamente atrasada com fortes capacidades militares, que indica os limites estruturais para a transição e para o resultado do processo. Por isso, não é acidental que a Rússia tenha transitado de uma economia de comando tecnologicamente atrasada para uma variedade de capitalismo periférico e com forte dependência de recursos naturais.

Referências bibliográficas

- ALBUQUERQUE, E. Lições da tragédia: limites e contradições do progresso tecnológico na União Soviética. In: PAULA, J.A. (org.). *Adeus ao desenvolvimento: a opção do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica, 2005, p. 253-273.
- ANDERSON, Perry. Russia's managed democracy. *London Review of Books*, v. 29, n. 2, 2007. Disponível em <<http://www.lrb.co.uk/v29/n02/perry-anderson/russias-managed-democracy>>. Acesso em 21/3/2016.
- ARENDRT, Hanna. *The origins of totalitarianism*. Orlando: Harcourt, 1985 (1968).
- ASLUND, Anders. The arduous transition to a market economy. In: ASLUND, Anders; DJANKOV, Simeon. *The great rebirth: lessons from the victory of capitalism over communism*. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2014, p. 89-112. Disponível em <https://piie.com/publications/chapters_preview/6970/05iie6970.pdf>. Acesso em 12/4/2016.
- AUGUSTYNOWICZ, Pawel. State-owned enterprises in Russia – the origin, importance and principles of operation. In: VOSZKA, É.; KISS, G. D. (orgs.). *Crisis management and the changing role of the State*. Szeged: University of Szeged Doctoral School in Economics, 2014, p. 133-145.
- BROWN, Archie. The Gorbachev era. In: SUNY, Richard Grigor (org.). *The Cambridge history of Russia*. V. III: The twentieth century. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 316-351.
- BUZAN, B. *The United States and the great powers: world politics in the twentieth-first century*. Cambridge: Polity Press, 2004.
- CAMPOS, Nauro; CORICELLI, Fabrizio. Growth in transition: what we know, what we don't, and what we should. *Journal of Economic Literature*, v. XL, p. 793-836, 2002.
- COATES, D. *Models of capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2000.
- COHEN, Stephen F. *Soviet fates and lost alternatives: from Stalinism to the new Cold War (with a new epilogue)*. New York: Columbia University Press, 2011.
- CONQUEST, Robert. *The harvest of sorrow: Soviet collectivization and the terror-famine*. New York: Oxford University Press, 1986.
- CSILLAG, Tamás; SZELÉNYI, I. Drifting from liberal democracy: traditionalist/neo-conservative ideology of managed illiberal democratic capitalism in post-communist Europe. *Intersections. East European Journal of Society and Politics*, v. 1, n. 1, p. 18-48, 2015.



- Disponível em <<http://intersections.tk.mta.hu/index.php/intersections/article/view/28/2>>.
- DAVIES, R.W. *Soviet economy development from Lenin to Khrushchev*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- DJANKOV, Simeon. Russia's economy under Putin: from crony capitalism to State capitalism. *Policy Brief*. Washington, Peterson Institute for International Economics, n. 15-18, 2015.
- DEUTSCHER, Isaac. *Trotsky – o profeta armado*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1984 (1954).
- ELSON, D. Market socialism or socialization of the market. *New Left Review*, n. 172, p. 3-44, Nov.-Dec. 1988.
- ESTRIN, Saul et al. The effects of privatization and ownership in transition economies. *Journal of Economic Literature*, v. XLVII, n. 3, p. 699-728, 2009.
- FISCHER, S. *The Russian economy at the start of 1998*. International Monetary Fund, 1998. Disponível em <<https://www.imf.org/external/np/speeches/1998/010998.htm>>. Acesso em 12/4/2016.
- FISCHER, Stanley; GELB, Alan. The process of socialist economic transformation. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 4, p. 91-105, 1991.
- FREEMAN, C. The “National System of Innovation” in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 1, p. 5-24, 1995.
- FREEMAN, C.; LOUÇÃ, F. *As time goes by: from the industrial revolutions and to the information revolution*. Oxford: Oxford University, 2001.
- GATRELL, Peter. Economic and demographic change: Russia's age of economic extremes. In: SUNY, Richard Grigor (org.). *The Cambridge history of Russia*. V. III: The twentieth century. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 383-410.
- GERSCHENKRON, A. Russia: patterns and problems of economic development, 1861-1958. *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University, 1962 (1960), p. 119-151.
- GRABER, Peter. Economic and demographic change: Russia's age of economic extremes. In: SUNY, Richard Grigor (org.). *The Cambridge history of Russia*. V. III: The twentieth century. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 383-410.
- GRAHAM, L. R. *Science in Russia and the Soviet Union: a short history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- GREGORY, P.; HARRISON, M. Allocation under dictatorship: research in Stalin's archives. *Journal of Economic Literature*, v. XLIII, p. 721-761, 2005.
- GRIGORYEV, Leonid. Transformation: for the people or for the elite?. In: DUTKIEWICZ, Piotr; SAKWA, Richard; KULIKOV, Vladimir (orgs.). *The social history of post-communist Russia*. London/New York: Routledge, 2016, p. 58-80.
- GURIEV, Sergei; RACHINSKY, Andrei. The role of oligarchs in Russian capitalism. *Journal of Economic Perspectives*, v. 19, n. 1, p. 131-150, 2005.
- HANSON, Philip. *The rise and fall of the Soviet economy*. London/New York: Routledge, 2003.



- HANSON, Philip. The Russian economic puzzle: going forwards, backwards or sideways. *International Affairs*, v. 83, n. 5, p. 869-889, 2007.
- HANSON, Philip; PAVITT, Keith. *The comparative economics of research, development and innovation in East and West: a survey*. London: Harwood Academic Publishers, 1987.
- HANSON, Stephen. The Brezhnev era. In: SUNY, Richard Grigor (org.). *The Cambridge history of Russia*. V. III: The twentieth century. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 292-315.
- HILFERDING, R. State capitalism or totalitarian State economy?, 1940. Disponível em <www.marxists.org/arcjhive/hilferding/1940/statecapitalism>. Acesso em 4/8/2014.
- HOBBSAWM, E. J. *Era dos extremos: o breve século XX, 1914-1991*. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995 (1994).
- KING, L. P.; SZELÉNYI, I. Post-communist economic systems. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (orgs.). *The handbook of economic sociology*. 2. ed. Princeton/New York: Princeton University Press/Russel Sage Foundation, 2005, p. 205-229.
- KORNAL, J. *The socialist system: the political economy of communism*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- KORNAL, J. What the change of system from socialism to capitalism does and does not mean. *Journal of Economic Perspectives*, v. 14, n. 1, p. 27-42, 2000.
- LANGE, Oskar. O papel do planejamento numa sociedade socialista. In: POMERANZ, Lenina (org.). *Oskar Lange*. São Paulo: Ática, 1981 (1957), p. 121-136 (Grandes Cientistas Sociais, 18).
- LEWIN, Moshe. *Russian peasants and Soviet power: a study of collectivization*. New York: W.W. Norton & Company Inc., 1968.
- LEWIN, Moshe. *Political undercurrents in soviet economic debates: from Bukharin to the modern reformers*. Princeton: Princeton University Press, 1974.
- LIEFERT, William M.; LIEFERT, Olga. Russian agriculture during transition: performance, global impact and outlook. *Applied Economic Perspectives and Policy*, v. 34, n. 1, p. 37-75, 2012.
- LINDEN, Marcel van der. *Western marxism and the Soviet Union: a survey of theories and debates since 1917*. Leiden/Boston: Brill, 2007.
- LIPTON, David; SACHS, Jeffrey. Creating a market economy in Eastern Europe: the case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, p. 75-133, 1990.
- LIPTON, David; SACHS, Jeffrey. Prospects for Russia's economic reforms. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, p. 213-283, 1992.
- LUXEMBURGO, Rosa. A revolução russa. In: LOUREIRO, I. (org.). *Rosa Luxemburgo: textos escolhidos*. V. II. São Paulo: Editora UNESP, 2011 (1918), p. 175-212.
- MADDISON, Angus. *The world economy: a millennial perspective*. Paris: OECD, 2001.
- MADDISON, Angus. Historical statistics of the world economy – 1-2008 AD. Groningen Growth and Development Centre, 2010. Disponível em <www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls>. Acesso em 30/6/2016.
- MANDEL, Ernest. In defense of socialist planning. *New Left Review*, n. 159, p. 4-37, Sep.-Oct. 1986.



- MANDEL, Ernest. *Além da Perestroika*. São Paulo: BuscaVida, 1989.
- MCFAUL, Michael. The Russian Federation. In: SUNY, Richard Grigor (org.). *The Cambridge history of Russia V. III: The twentieth century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 352-381.
- MURRELL, Peter. The transition according to Cambridge, Mass. *Journal of Economic Literature*, v. 33, n. 1, p. 164-178, 1995.
- NAUGHTON, B. *Growing out of the plan: Chinese economic reform, 1978-1993*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- NOVE, Alec. *The economics of feasible socialism*. London: George Allen & Unwin, 1983.
- NOVE, Alec. *An economic history of the USSR – 1917-1991*. 3. ed. London: Penguin, 1992.
- OECD. *OECD Economic Surveys: Russian Federation 2009*, OECD Publishing, 2010. Disponível em <DOI:10.1787/eco_surveys-rus-2009-en>. Acesso em 25/3/2016.
- OECD. *OECD Economic Surveys: Russian Federation 2013*, OECD Publishing, 2014. Disponível em <DOI:10.1787/eco_surveys-rus-2013-en>. Acesso em 25/3/2016.
- OHKAWA, K; KOHAMA, H. *Lectures on developing economics: Japan's experience and its relevance*. Tokyo: University of Tokyo, 1989.
- PANITCH, L.; GINDIN, S. *The making of global capitalism: the political economy of American Empire*. London: Verso, 2012.
- POPOV, Vladimir. Puzzles of public opinion: popular support for the transition to capitalism. In: DUTKIEWICZ, Piotr; SAKWA, Richard; KULIKOV, Vladimir (orgs.). *The social history of post-communist Russia*. London/New York: Routledge, 2016, p. 81-94.
- POPOV, Vladimir; DUTKIEWICZ, Piotr. A time of transition: changes in reality and perceptions. In: DUTKIEWICZ, Piotr; SAKWA, Richard; KULIKOV, Vladimir (orgs.). *The social history of post-communist Russia*. London/New York: Routledge, 2016, p. 41-57.
- RIBEIRO, L.; ALBUQUERQUE, E. O papel da periferia na atual transição para uma nova fase do capitalismo: questões introdutórias nas mudanças da divisão centro-periferia. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 10, n. 17, p. 166-186, 2016.
- ROSDOLSKY, R. Zur Analyse der Russischen Revolution. In: WOLTER, U. (org.). *Sozialismusdebatte: Historische und aktuelle Fragen des Sozialismus*. Berlin: Verlag Offé & Wolter, 1978 (1959), p. 203-236.
- SACHS, Jeffrey. What I did in Russia, (2012) Disponível em <http://jeffsachs.org/2012/03/what-i-did-in-russia/>. Acesso em 19/3/2016.
- SHLEIFER, Andrei; TREISMAN, Daniel. A normal country: Russia after communism. *Journal of Economic Perspectives*, v. 19, n. 1, p. 151-174, 2005.
- SZELÉNYI, I. A theory of transitions. *Modern China*, v. 34, n. 1, p. 165-175, 2008.
- SZELÉNYI, I.; BECKETT, K.; KING, L. P. The socialist economic system. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (orgs.). *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1995, p. 234-251.



THE ECONOMIST. The visible hand: a special report on State capitalism. 21 Jan. 2012. Disponível em <<http://www.economist.com/specialreports/>>. Acesso em 12/10/2015.

TROTSKY, L. *A revolução traída*. São Paulo: Global, 1980 (1937).

TUCKER, R. *Stalin as a revolutionary: a study in history and personality, 1879-1929*. New York: W.W. Norton & Cia., 1974.

TUCKER, R. (org.). *Stalinism: essays in historical interpretation*. New Brunswick/London: Transaction Publishers, 1977.

TUCKER, R. *Stalin in power: the revolution from above, 1928-1941*. New York: W.W. Norton & Cia., 1992.

WORLD Bank. *World development report 1996: from plan to market*. Oxford: Oxford University Press, 1996.

WORLD Bank. *World development indicators*, 2016a. Disponível em <<http://data.world-bank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD>>. Acesso em 27/4/2016.

WORLD Bank. *World development indicators*, 2016b. Disponível em <<http://data.world-bank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.KD>>. Acesso em 27/4/2016.

a economia monetária da produção capitalista de keynes sob a perspectiva de compreensão da história e da teoria*

the monetary economy of keynes' capitalist production under the perspective of history and theory

André Cutrim Carvalho**

Faculdade de Ciências Econômicas, Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Pará, Belém, Pará, Brasil

David Ferreira Carvalho***

Faculdade de Ciências Econômicas, Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Pará, Belém, Pará, Brasil

RESUMO

O objetivo fundamental do artigo é discutir, sob a perspectiva da história e da teoria, o papel da economia monetária da produção de John Maynard Keynes. Na época, a maior insatisfação de Keynes foi atribuída ao papel que os economistas (neo)clássicos atribuíam à moeda em uma economia capitalista. Ele, inclusive, não usa o termo economia capitalista, mas, sim, o termo economia monetária da produção para destacar a importância social da moeda em uma economia mercantil-monetária. A principal conclusão é que a economia monetária da produção de Keynes pode ser uma economia monetária da pro-

ABSTRACT

The main objective of the paper is to discuss, from a historical-theoretical point of view, the role of the John Maynard Keynes' monetary economy of production. At the time, Keynes' greatest dissatisfaction was attributed to the role that (neo)classic economists attributed to money in a capitalist economy. Indeed, he did not even use the term capitalist economy, but rather the term monetary economy of production to highlight the social importance of money in a mercantile-monetary economy. The main conclusion is that Keynes' monetary economy of production may be a monetary economy of capital-

* Os autores agradecem todas as valiosas contribuições, todos os ensinamentos, todas as sugestões e críticas construtivas recebidas dos pareceristas anônimos que nos auxiliaram no processo de construção do presente artigo. E, também, ao editor por devotada paciência, cordialidade e compreensão.

Submetido: 20 de março de 2017; aceito: 20 de fevereiro de 2018.

** Docente da Faculdade de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Gestão de Recursos Naturais e Desenvolvimento Local na Amazônia, Núcleo de Meio Ambiente, da Universidade Federal do Pará, e Professor visitante do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Doutor em Desenvolvimento Econômico e pós-doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* andrecc83@gmail.com

*** Docente da Faculdade de Ciências Econômicas, vinculada ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Pará. Doutor e pós-doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* david.fcarvalho@yahoo.com.br

dução capitalista, ou uma economia monetário-financeira da produção capitalista dada a crescente importância dos fluxos de caixa registrados nos balanços e balancetes das empresas da economia capitalista contemporânea.

Palavras-chave: Economia monetária da produção. Keynes. Economia capitalista. Moeda. Economia monetário-financeira da produção capitalista.

ist production, or a monetary-financial economy of capitalist production given the growing importance of cash flows recorded on balance sheets and in the statements of financial position of companies in the contemporary capitalist economy.

Keywords: Monetary economy of production. Keynes. Capitalist economy. Money. Monetary-financial economy of capitalist production.

Introdução

Do ponto de vista de um entendimento através da história, John Maynard Keynes realizou um grande esforço para se libertar do pensamento econômico tradicional em que havia sido instruído. De fato, a sua maior insatisfação residia no papel que os economistas clássicos e neoclássicos atribuíram à moeda em uma economia de mercado.

Em *A tract on monetary reform* de 1923, contudo, Keynes revela-se, de certo modo, um defensor da Teoria Quantitativa da Moeda (TQM), sobretudo quando afirma que a TQM é fundamental e sua correspondência com os fatos é inquestionável:

This [The Quantity Theory of Money] is fundamental. Its correspondence with fact is not to question. Nevertheless it is often misstated and misrepresented. [...] The Theory flows from the fact that money as such has no utility except what is derived from its exchange-value, that is to say from the utility of the things which it can buy. Valuable articles other than money have a utility in themselves. Provided that they are divisible and transferable, the total amount of this utility increases with their quantity; – it will not increase in full proportion to quantity, but up to the point of satiety, it does increase. (Keynes, 1923, p. 74-75)

Na época, o fundamento dessa crença baseava-se no princípio da neutralidade da moeda. Sendo assim, e uma vez que a moeda não interfere nas decisões dos agentes econômicos na concepção dos economistas clássicos, todos os fundamentos da teoria econômica clássica – que segundo Keynes compreende Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus e John Stuart Mill no século XVIII; e prossegue com

os neoclássicos Alfred Marshall, Francis Ysidro Edgeworth e Arthur Cecil Pigou do século XIX – são estabelecidos em termos reais de uma economia cooperativa.

A economia política clássica toma as variáveis do seu paradigma teórico em termos reais – produto real, salário real, oferta real, demanda real etc. – do sistema econômico, e também valores reais referentes às formas imateriais de propriedade, como, por exemplo, títulos. De fato, se os preços funcionam efetivamente como sinalizadores de escassez, então o sistema de preços relativos é guia das preferências reveladas pelos consumidores e, portanto, é também um guia eficiente para alocação de recursos escassos.

A proposição central da teoria clássica remete à necessidade de contabilizar a disponibilidade dos recursos escassos com as preferências dos consumidores da economia de mercado através do sistema de preços relativos. Para os economistas clássicos, portanto, a principal função da moeda na economia é servir de meio de circulação para facilitar as trocas dos produtos e, por isso, ela não interfere no setor real da economia, o que quer dizer que a moeda é neutra, na medida em que ela não afeta as variáveis reais da economia. Conforme Bresser-Pereira,

a moeda para os clássicos é uma unidade de conta e um meio de troca. Além de servir para se somarem mercadorias diferentes, a moeda é fundamentalmente um meio de troca. Os homens só teriam interesse em mantê-la em seu poder na medida em que dela necessitassem para realizar suas transações. Segundo os clássicos, portanto, existiria apenas um motivo para a procura de moeda: o motivo transacional. O outro possível uso do dinheiro, como um meio de reserva de ativos líquidos, e portanto seu consequente entesouramento, era considerado irracional. Conservando o dinheiro em forma líquida, nos bancos, sem que haja tomadores de empréstimos ou debaixo do colchão, o capitalista estaria perdendo os juros que poderia ganhar se houvesse aplicado seu dinheiro em ativos fixos ou em títulos. O entesouramento, portanto, era considerado inexistente. (Bresser-Pereira, 1976, p. 10)

Mas, como observa Costa, “a moeda pode ser mais que somente um véu, constituindo um fenômeno real. A preferência por liquidez leva ao diferimento dos gastos e à não aceitação dos preços desejados. A moeda é não neutra, pois afeta as decisões e as motivações” (Costa, 1999, p. 13). Além da moeda em circulação emitida pela autoridade monetária,

Keynes (1971) também considerou a moeda dos bancos criada pelos depósitos à vista dos correntistas e foi além em sua análise, ao subdividir o nível geral de preços da economia em dois componentes:

- 1) o nível de preços dos bens de consumo;
- 2) o nível de preços dos bens de investimento.

Nessas condições, um aumento na quantidade de moeda tende a reduzir a taxa de juros e a aumentar o investimento, e não aumentar o nível de preços como na formulação tradicional da TQM. Em *A treatise on money*, Keynes (1971) reformula seu entendimento sobre a TQM tradicional em relação à equação do tipo $n = p(k + rk')$ encontrada em *A tract monetary reform*, que teve como principal novidade a introdução das expectativas. Assim, Keynes (1971), através de *A treatise on money*, apresenta a seguinte reformulação da TQM expressa nos termos analíticos da seguinte equação: $M' \cdot V' = \Pi \cdot O^1$.

Por outro lado, em *The general theory of employment, interest and money* (1936) – ou, simplesmente, Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda, também conhecida como Teoria Geral (TG) –, Keynes (1996) apresenta uma terceira versão da TQM, que pode ser visualizada da seguinte maneira: $M \cdot V = D$. Em que M é a quantidade de moeda em circulação; V é a velocidade-renda e D é a demanda efetiva.

Depois de discutir a TQM de curto prazo, Keynes acrescenta:

Now “in the long run” this is probably true. If, after the American Civil War, the American dollar had been stabilized and defined by law at 10 per cent below its present value, it would be safe to assume that n and p would now be just 10 per cent greater than they actually are and that the present values of k , r , and k' would be entirely unaffected. But this long run is a misleading guide to current affairs. In the long run are all dead. (Keynes, 1923, p. 80)

¹ Em que M' é o volume da circulação industrial, O é o volume da produção total, Π é o nível de preços dos bens finais e V' é a velocidade de circulação geral dependente de dois elementos: 1) dos hábitos e métodos dos bancos, do comércio e da indústria; e 2) do saldo entre poupança e investimento.



Já, em *A treatise on money*, Keynes começa a vislumbrar a moeda em circulação na economia, também, como uma representação da riqueza, isto é, como um ativo líquido cujo poder de compra pode ser preservado e transportado em sua forma mais líquida (forma de moeda), para servir como poder de compra para realizar gastos de consumo e/ou de investimento produtivo, liquidar/pagar dívidas compromissadas em contratos, ou mesmo aplicações em investimentos financeiros em data futura.

É, contudo, na *The general theory of employment, interest and money* que Keynes explicita com clareza sua nova forma de ver a moeda não apenas como um meio de troca, mas também como um ativo plenamente líquido. Por certo, quando do desenvolvimento da sua revolucionária TG, Keynes deu grande ênfase à moeda não como uma moeda-mercadoria, resultante do esforço do trabalho humano, mas como uma instituição social importante (devido às funções sociais que exerce na economia de mercado), porque afeta as decisões e motivações dos agentes, particularmente dos empresários, em uma economia monetária da produção.

Mollo concede decisivo suporte ao debate, quando diz:

A importância que a moeda tem nas análises econômicas é um traço marcante do que se chama aqui de heterodoxia, por oposição à percepção do mundo econômico que tende ao equilíbrio, concepção fundamental da ortodoxia. [...] A importância analítica dada à moeda, o seu papel na economia real e a concepção de possibilidade de crises e instabilidade ligadas à moeda são, pois, traços característicos dos heterodoxos, e são estes que se quer enfatizar na análise dos pensamentos de Marx e Keynes. Aliás, foram Marx e Keynes que, em momentos diferentes, insistiram em contrapor seu pensamento com os das ortodoxias da época, usando, para tanto, exatamente a noção de moeda e chamando atenção para as consequências de suas percepções monetárias distintas para as diferentes conclusões a que chegaram sobre o processo econômico e a evolução da economia capitalista. (Mollo, 1998, p. 6)

Nesse contexto, o presente artigo foi estruturado em três seções, além desta seção introdutória e das considerações finais. Dessa forma, na primeira seção, discute-se o significado conceitual de uma economia monetária da produção; na segunda, busca-se comparar as principais características de um modelo de economia cooperativa pura (economia



de trocas diretas), de uma economia cooperativa, digamos, avançada, com a presença da moeda neutra (uma economia mercantil-monetária simples) e de uma economia empresarial em que a moeda, por não ser neutra, tem um papel de extrema importância sobre o comportamento dos agentes econômicos; e, na terceira seção, são debatidas determinadas especificações importantes antecipadas por Keynes sobre a economia capitalista.

1. A economia monetária da produção de John Maynard Keynes: uma discussão conceitual

Toda teoria é de certo modo uma simplificação da realidade, deduzida com maior ou menor grau de abstração, e explicada de forma estilizada. Nesse sentido, a teoria econômica não retrata a realidade tal como ela se apresenta, apenas extrai as características supostamente mais relevantes dessa realidade a partir da ótica do observador.

Dessa forma, quanto mais especificadas e diversificadas forem as variáveis, os parâmetros e as hipóteses consideradas na construção lógica de uma determinada teoria, mais complexa e, por conseguinte, menos inteligível ela pode se tornar para o leitor. Logo, as boas teorias, consequentemente, são abstrações pertinentes construídas a partir da realidade de que se deseja explicar e ajustar aos interesses da sociedade.

Essa pertinência lógica do observador – a sua visão do mundo – altera-se com o tempo em função da própria mudança da realidade captada pela história das civilizações. Algo que passa despercebido por alguns críticos de Keynes consiste no fato de este ter desferido suas (contundentes) críticas contra os clássicos dentro da sua própria cidadela teórica.

Por isso, ao analisar a teoria econômica clássica, Keynes tinha consciência da falta de pertinência desta, sobretudo pela sua falta de aplicação ao mundo real de sua época. Os fundamentos da teoria clássica têm como propósito analisar uma economia, tendo como parâmetro a existência de um equilíbrio de pleno emprego, caracterizada pela hipótese de que todos os mercados estão em equilíbrio geral – em que teoricamente, conforme os clássicos, não deveria existir desemprego, além daquele voluntário ou friccional, porém certa compatibilidade com variações nos níveis de preços (inflação).

Ou seja, o conceito de pleno emprego dos clássicos deixa de fora o conceito de desemprego involuntário de Keynes. Nesse contexto, Keynes (1996) considera o pleno emprego como um estado da economia englobando o desemprego “friccional” e o desemprego “voluntário” numa única definição.

As posições de equilíbrio aquém do pleno emprego e as frequentes situações de desemprego (ou mesmo de inflação) não são analisadas pelos clássicos porque eles consideram – com base na Lei de Say – que essas situações não podem ocorrer em uma economia de mercado de concorrência perfeita com um sistema de preços flexíveis. Na sua TG, Keynes se coloca numa posição contrária aos fundamentos da teoria clássica, quando diz:

Argumentarei que os postulados da teoria clássica se aplicam apenas a um caso especial e não ao caso geral, pois a situação que ela supõe acha-se no limite das possíveis situações de equilíbrio. Ademais, as características desse caso especial não são as da sociedade econômica em que realmente vivemos, de modo que os ensinamentos daquela teoria seriam ilusórios e desastrosos se tentássemos aplicar as suas conclusões aos fatos da experiência. (Keynes, 1996, p. 43)

Em outra passagem da TG, Keynes afirma:

Contudo, se a teoria clássica é apenas aplicável ao caso do pleno emprego, torna-se obviamente enganoso aplicá-la aos problemas de desemprego involuntário – supondo-se que tal coisa exista (e quem o negará?). Os teóricos da escola clássica são comparáveis aos geômetras euclidianos em um mundo não euclidiano, os quais, descobrindo que, na realidade, as linhas aparentemente paralelas se encontram com muita frequência, as criticam por não se conservarem retas, como único recurso contra as desastrosas interseções que se produzem. Sendo esta a realidade, não há, de fato, nenhuma outra solução a não ser rejeitar o axioma das paralelas e elaborar uma geometria não euclidiana. (Keynes, 1996, p. 54)

A teoria clássica que se resumia na proposição de a “oferta cria a sua própria demanda”, e que continua ainda subjacente em toda teoria econômica ortodoxa, envolve uma hipótese especial a respeito da relação entre a função da oferta agregada, representada por $Z = \phi(N)$, e a função da demanda agregada, representada por $D = f(N)$.

Assim, a proposição “a oferta cria a sua própria demanda” deve significar que $f(N) = \phi(N)$ para todos os valores de N , isto é, para qualquer volume de produção e de emprego, e que, quando há um aumento em $Z (= \phi(N))$ correspondente em N , $D (= f(N))$ aumenta na mesma quantidade de Z . Na visão de Keynes,

isto quer dizer que a demanda efetiva, em vez de ter um único valor de equilíbrio, comporta uma série infinita de valores, todos igualmente admissíveis, e que o volume de emprego é indeterminado, salvo na medida em que a desutilidade marginal do trabalho lhe fixe um limite superior. Se isso fosse verdade, a concorrência entre os empresários levaria sempre a um aumento do emprego, até o ponto em que a oferta agregada cessa de ser elástica, ou seja, um ponto a partir do qual um novo aumento no valor da demanda efetiva já não é acompanhado por um aumento da produção. Evidentemente, isto é o mesmo que o pleno emprego. (Keynes, 1996, p. 61)

No capítulo II da TG, Keynes trata o pleno emprego assim:

Ao admitir que o trabalhador está sempre em condições de fixar o seu próprio salário real, esta crença continuou a ser sustentada pela confusão com o princípio segundo o qual a mão de obra se acha sempre em condições de determinar o salário real correspondente ao pleno emprego, isto é, o volume máximo de emprego compatível com determinado salário real. (Keynes, 1996, p. 51)

Já, no capítulo III da TG, Keynes usa “outro critério, aliás equivalente”, que é “o da situação em que o emprego agregado é inelástico diante de um aumento na demanda efetiva relativamente ao nível do produto correspondente àquele nível de emprego” (Keynes, 1996, p. 61).

Para mostrar que as características desse caso especial não eram da sociedade econômica em que vivemos, Keynes procurou comparar as características de uma economia cooperativa – em que a moeda, qualquer que seja a sua forma assumida, exerce um mero papel passivo no sentido da sua neutralidade quanto às decisões dos agentes econômicos do setor real da economia de mercado – com as características de uma economia monetária da produção – em que a moeda, por ser não neutra, tem um papel ativo sobre as decisões e motivações dos agentes econômicos.

Em seu *A treatise on money*, Keynes já manifestava um descontentamento com a teoria monetária dos preços – outra designação à TQM – e uma preferência pela sua, posteriormente denominada, teoria monetária da produção, que está explicitada em sua TG. Essa transição teórica de Keynes, decorrente da evolução do seu pensamento econômico da juventude até atingir a sua maturidade intelectual, está descrita no Prefácio da primeira edição inglesa da TG, nos seguintes termos:

Quando comecei a escrever meu Tratado sobre a Moeda eu ainda estava me movimentando ao longo das linhas tradicionais, encarando a influência da moeda como algo, por assim dizer separado da teoria geral da oferta e da demanda. Quando terminei de escrever o meu livro, tinha feito algum progresso na tentativa de encaminhar a teoria monetária no sentido de tornar uma teoria da produção como um todo [...]. Uma economia monetária, iremos ver, é essencialmente uma economia em que as mudanças de pontos de vista sobre o futuro são capazes de influenciar o volume de emprego e não meramente a sua direção. Mas nosso método de analisar o comportamento econômico do presente sob a influência das mudanças de ideias sobre o futuro é um método que depende da interação da oferta e da demanda, ligando-se dessa forma a uma teoria geral fundamental do valor. Somos levados dessa forma a uma teoria mais geral que inclui como caso particular a teoria clássica com a qual estamos familiarizados. (Keynes, 1996, p. 28)

Há indicações claras dos biógrafos de Keynes, de que os anos entre 1932 e 1934, correspondentes à transição do pensamento do Tratado sobre a Moeda para a TG, foram cruciais para que ele encontrasse um novo caminho teórico que lhe permitisse definir com clareza e coerência lógica “o significado da não neutralidade da moeda em uma economia monetária da produção capitalista”, como aponta Skidelsky (1992, v. 2, p. 537).

Nessa fase de transição intelectual, Keynes, de fato, apresentou o seu conceito de economia monetária da produção de maneiras distintas, porém complementares, em diversas ocasiões e sem se fixar numa definição-padrão. De acordo com Dillard, no ano de 1933, porém, “Keynes escreveu um ensaio no qual expõe os fundamentos da sua teoria geral de uma economia monetária da produção” (Dillard, 1964, p. 6).

Esse ensaio apareceu em *Festschrift für Arthur Spiethoff*, por ocasião

das homenagens prestadas ao aniversário de Arthur Spiethoff, um economista alemão influenciado pela escola histórica austríaca, que fazia 60 anos de idade. Esse ensaio, segundo Dillard (1964), analisa as crises e as flutuações econômicas².

Nesse ensaio, Keynes estabeleceu a diferença entre o modelo de economia cooperativa dos clássicos (em que a moeda é neutra) e o seu modelo de economia monetária da produção (em que a moeda é não neutra). Nas palavras de Keynes,

uma economia que usa moeda, mas somente como um elo neutro nas transações de bens e ativos reais, e não permite que ela participe de motivos e decisões, poderia ser chamada – na falta de um nome melhor – uma economia de trocas reais. A teoria que desejo trataria, ao contrário, de uma economia em que a moeda desempenha o seu próprio papel e afeta motivos e decisões, e é, em suma, um dos fatores atuantes na situação, de modo que o curso dos acontecimentos não pode ser previsto nem no curto prazo nem no longo prazo, sem um conhecimento do comportamento da moeda entre o primeiro e o segundo estágios. É isso que quero dizer, ao falar de uma economia monetária, tal como entendo o termo, em que realmente vivemos [...]. No entanto, creio que os expoentes da economia tradicional subestimaram grandemente as importantes e, em certos aspectos, fundamentais diferenças entre as conclusões de uma economia monetária e as de uma economia mais simples de trocas reais, resultando daí o mecanismo de pensamento com que a economia de trocas reais equipou a mente dos profissionais do mundo de negócios, e também os próprios economistas, e levou, na prática, a muitas conclusões errôneas. (Keynes, 1973a, p. 408-409)

No ano de 1933, essa ideia de Keynes já estava suficientemente clara em sua mente, bem como o rumo que logo teria a sua TG, quando aplicada à economia monetária da produção. Em outro artigo publicado à época, o próprio Keynes revela o núcleo das suas reflexões no período de transição, entre 1932 a 1934, para se libertar da influência do pensamento clássico no qual havia sido instruído durante certo tempo:

² O título do referido ensaio em alemão é *Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung: Festschrift für Arthur Spiethoff*. Ver Keynes (1973b, p. 408) e Dillard (1964, p. 4).

A ideia [dos economistas clássicos] de que é comparativamente fácil adaptar as conclusões hipotéticas de uma economia de salário real [aquela em que a moeda é neutra] ao mundo real da economia monetária é um erro. É extraordinariamente difícil fazer a adaptação [...]. Desse modo, creio que a próxima tarefa é formular, com alguns detalhes, uma teoria monetária da produção [...]. Essa é a tarefa de que estou me ocupando agora, na esperança de não estar desperdiçando o meu tempo. (Keynes, 1973a, p. 410)

Percebe-se que Keynes considerava extraordinariamente difícil a possibilidade de se realizar qualquer adaptação de uma teoria construída dentro dos princípios de um modelo de economia cooperativa sem moeda ou com moeda – porém, em que a moeda é vista como uma espécie de véu, isto é, a moeda é neutra porque não interfere nas decisões dos agentes –, para uma economia monetária da produção, em que a moeda não é neutra e por isso mesmo interfere nas decisões e motivações dos agentes econômicos que atuam numa economia monetária da produção.

Por certo, nesse ponto, Keynes recolhe a distinção feita por Karl Marx entre uma economia mercantil simples e uma economia capitalista, quando afirma:

A distinção entre uma economia cooperativa e uma economia empresarial tem relação comum à observação feita por Karl Marx – embora o uso subsequente a que ele colocou essa observação fosse altamente ilógico. Ele ressaltou que a natureza da produção no mundo real não é, como muitas vezes os economistas parecem supor, um caso de M-D-M, ou seja, da troca de mercadoria (M) por moeda (D), a fim de obter outra mercadoria diferente (M). Isso pode ser correto do ponto de vista do consumidor privado. Mas não é a atitude do homem de negócios cujo modelo é o de D-M-D', isto é, entrar com original (D) e sair com mais dinheiro do que entrou (D'). (Keynes, 1978, p. 81)

Keynes não usa o termo economia capitalista, embora reconheça ser esse modo de produção social seu objeto de investigação, mas, sim, o termo economia monetária da produção, para destacar a importância social da moeda numa economia mercantil-monetária capitalista. Contudo, uma vez que a economia monetária da produção de Keynes é um codinome para economia capitalista, nada mais correto do que acres-



centar a palavra capitalista de forma que o modelo de economia em que vivemos – estudada por Marx e Keynes em épocas distintas – possa ser chamado de economia monetária da produção capitalista, ou, ainda, de economia monetário-financeira da produção capitalista dada a crescente importância dos fluxos de caixa registrados nos balanços e balancetes – do lado do ativo e do passivo – das empresas da economia capitalista contemporânea.

Diante disso,

em uma rara referência a Marx, mas não secundária, Keynes aceita a sua “arguta observação” de que “a natureza da produção no mundo atual não é M-D-M, isto é, uma troca de uma mercadoria (ou esforço) por dinheiro com o fito de obter outra mercadoria (ou esforço). Este pode ser o ponto de vista do consumidor privado. Mas não é a atitude do empreendedor, um caso de D-M-D’, isto é, começa-se com dinheiro, troca-se por mercadoria (ou esforço) com o objetivo de obter mais dinheiro. (Keynes, 1978, p. 81, apud Garlipp, 2008, p. 5)

Nesse caso em questão, conforme Keynes, “a firma lida todo o tempo com somas de dinheiro. Ela não tem qualquer objetivo no mundo exceto terminar com mais dinheiro do que começou. Esta é a característica essencial de uma economia empresarial” (Keynes, 1978, p. 81, apud Garlipp, 2008, p. 5). Desse modo, é uma economia em que “o objetivo geral da acumulação de riqueza é o de provocar resultados”, conclui Keynes (1973b, p. 113, apud Garlipp, 2008, p. 5).

Sobre isso, a razão para que as finanças sejam parte essencial da dinâmica capitalista diz respeito ao peso em termos agregados, seja como estoque de ativos, seja como potencial obstáculo à formação de capital – tal como indica Keynes. Baseado nessa percepção, Keynes realiza uma importante distinção entre o que ele chamou de economia cooperativa (economia mercantil de trocas diretas de produto por produto) e de uma economia mercantil simples (economia de trocas indiretas, em que a moeda que exerce a função de meio de troca é neutra), e destas com uma economia empresarial.

Nesses termos, em uma economia mercantil-monetária capitalista, uma moeda é não neutra no sentido de que ela interfere nas decisões e motivações dos agentes econômicos, e que, por exercer as funções sociais de unidade de conta, meio de troca, meio de pagamento e reserva de



valor, acaba se constituindo numa instituição social altamente relevante para a sociedade em que vivemos.

Segundo Hicks,

a enumeração clássica das três funções da moeda, meio de pagamento, unidade de conta e reserva de valor, se enquadra bem em nossa perspectiva teórica, sendo que aqui chamaremos de moeda, exceto quando observação em contrário, algo que cumpra (ou possa cumprir) simultaneamente com essas três funções. (Hicks, 1967, p. 1, apud Leite, 2008, p. 5)

Para Keynes, somente numa economia de salário real – nome atribuído por ele à economia cooperativa por se tratar de mecanismo típico de escambo – as proposições dos economistas clássicos poderiam ser satisfeitas e o sistema econômico poderia se autoajustar no nível do pleno emprego, como supõe a doutrina clássica. De fato, os clássicos tratam a economia de mercado sempre em equilíbrio de pleno emprego e, por isso, só admitem dois tipos de desemprego: o desemprego voluntário (de responsabilidade do trabalhador por não aceitar o salário real do mercado de trabalho) e o desemprego friccional (desemprego temporário de curta duração, o qual deriva da própria concorrência no mercado de trabalho, que resulta do deslocamento de um emprego para outro sem afetar o nível de pleno emprego).

A descoberta teórica de Keynes consistiu na inserção de uma terceira categoria de desemprego: o desemprego involuntário, ou seja, uma categoria que indica a existência de desemprego não apenas quando a economia está fora do pleno emprego, mas também quando ela se encontra em equilíbrio de pleno emprego. Para Keynes,

existem desempregados involuntários quando, no caso de uma ligeira alta dos preços dos bens de consumo de assalariados relativamente aos salários nominais, tanto a oferta agregada de mão de obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente quanto a procura agregada dela ao dito salário são maiores que o volume de emprego existente. (Keynes, 1996, p. 53)

Isso posto, em uma economia de salário monetário, ao contrário de uma economia de salário real, uma mercadoria poderá deixar de ser realizada simplesmente por causa de uma insuficiência de demanda efetiva. Na seção seguinte, explicita-se com maior riqueza de detalhes

a diferença existente entre uma economia cooperativa e uma economia empresarial, outro nome atribuído por Keynes à economia monetária da produção.

2. Economia cooperativa *versus* economia empresarial: uma distinção conceitual

Para que sejam demarcadas as distintas posições entre as ideias de Keynes, bem como a dos clássicos, é preciso antes compreender o significado histórico-teórico de uma economia cooperativa. Keynes define uma economia cooperativa como aquela em que os fatores de produção são recompensados em espécie pelos produtos obtidos da produção, e cuja distribuição se dá proporcionalmente ao esforço do trabalho despendido por cada um dos membros pertencentes à comunidade.

Uma vez que a economia cooperativa não exclui o dinheiro utilizado para fins de conveniência transitória, Keynes resolveu chamá-la de economia de salário real distinta de uma economia empresarial. Para Keynes, “uma economia de salário real é uma economia cooperativa em que os postulados clássicos poderiam ser satisfeitos e o sistema econômico poderia se ajustar no nível do equilíbrio de pleno emprego, de acordo com a doutrina clássica” (Keynes, 1978, p. 66-76).

Uma economia cooperativa pura ou simples representa, na verdade, uma economia de escambo, em que as trocas diretas de produto por produto, entre os produtores independentes, ocorrem sem a mediação da moeda; logo, toda economia natural é uma economia sem moeda, isto é, uma economia de trocas diretas de produto por produto.

Mas, além da economia cooperativa simples de troca direta, é possível pensar um modelo de economia cooperativa avançada, uma economia de trocas indiretas, em que a moeda se interpõe nas trocas de duas mercadorias diferentes, mas essa moeda, facilitadora das trocas indiretas, é considerada neutra.

Para os economistas clássicos, não há diferenças relevantes, do ponto de vista das trocas reais de produtos, entre uma economia de trocas diretas e uma economia de trocas indiretas, em que a moeda é usada como um instrumento facilitador das trocas das mercadorias entre os produtores autônomos. Assim, uma economia cooperativa avançada

pressupõe a existência de uma comunidade formada por indivíduos independentes quanto aos atos de produzir e trocar por meio da moeda, como um ato simultâneo de vender e comprar.

A economia de trocas diretas pressupõe, portanto, uma permuta de produtos entre pessoas de uma comunidade, ou mesmo de comunidades diferentes. Nessas condições, autores como Aglietta e Orléan afirmam que

a troca direta é meramente fortuita, mas mesmo assim é um avanço institucional porque reduz a violência entre os membros daquelas comunidades que não tendo valor-de-uso adequado para trocar recorriam à violência, ao roubo e à força bruta para possuir o produto desejado. (Aglietta; Orléan, 1990, p. 57)

Assim, como consta em Keynes,

a diferença que é normalmente feita entre uma economia de troca direta e uma economia monetária depende do emprego da moeda como um meio conveniente de afetar as trocas – como um instrumento de grande conveniência –, mas transitório e neutro em seus efeitos [...]. Uma economia que usa moeda, mas o faz apenas como um elo neutro entre transações com elementos reais e ativos reais e não permite que ela entre em motivos e decisões, deve ser chamada – por falta de um nome melhor – uma economia de troca direta. (Keynes, 1973a, p. 408, apud Amado, 2000, p. 45)

Já a troca indireta é um processo social em que a moeda, com o passar do tempo histórico, vai paulatinamente se transformando em uma instituição social, porque passa a ser aceita por todos os membros da comunidade, sem questionamentos no cotidiano diário, quando utiliza o dinheiro como um meio redutor do custo de transação.

Em uma economia mercantil-monetária, não existe mais o processo da troca direta de produtos por produtos, mas, sim, a troca indireta de mercadorias, isto é, de mercadorias produzidas em escala suficiente para serem destinadas ao mercado de mercadorias, para serem vendidas em troca da moeda possuída pelo comprador que, em última instância, é quem define o ato mercantil-monetário.

Dessa forma, no mercado de bens e serviços as mercadorias ofertadas pelos vendedores são apenas demandadas e compradas pelo possuidor

do dinheiro, nesse caso, o comprador que o utiliza como meio de troca. Nisso reside a principal diferença entre uma economia de escambo, em que não há moeda para facilitar as trocas dos produtos em circulação, e uma economia mercantil-monetária, em que a moeda já circula como facilitadora das compras e vendas das mercadorias, isto é, como meio de troca.

Já, em uma economia de trocas indiretas, em que o dinheiro divide o ato de troca direta em dois – venda da mercadoria por dinheiro e compra com dinheiro de outra mercadoria diferente –, as mercadorias chegam ao mercado de bens e serviços somente para serem transacionadas, ou seja, compradas e vendidas no mesmo ato mercantil-monetário, entre os compradores (possuidores da moeda) e os vendedores (possuidores das mercadorias).

Existem dois modelos de economias de trocas indiretas: a economia mercantil-monetária simples correspondente à economia cooperativa avançada, em que a moeda neutra circula só para cumprir a função social de meio de troca, e a economia mercantil-monetária capitalista correspondente à economia monetária da produção de Keynes, em que a moeda, além de servir de meio de troca, também atua como unidade de conta, meio de pagamento e reserva de valor. Um melhor entendimento sobre essa questão pode ser visto em Carvalho, nos seguintes termos:

Keynes, ao contrário, parte do conceito de uma economia monetária da produção na qual a moeda, além das funções de unidade de conta e meio de troca, é também meio de pagamento de contratos e reserva de valor e, portanto, interfere nas decisões dos agentes em relação às variáveis reais, na medida em que os agentes econômicos podem optar pelo adiamento ou não de suas decisões de gastos em relação ao futuro incerto. Por isso, Keynes assume os princípios da não neutralidade da moeda e da demanda efetiva. Nesta concepção, a moeda de Keynes é de fato uma variável real porque cumpre um papel ativo no sentido de que, ao se constituir o elo entre o presente e o futuro – pois reduz as inquietudes dos agentes contra a incerteza –, ela permite que os agentes autônomos possam, em suas decisões de portfólio, manter ativos líquidos em vez de ativos reais. (Carvalho, 2000, p. 9)

Assim, como determina Carvalho, “a incerteza sobre o futuro cria a demanda por segurança e confere importância ao conceito de liquidez” (Carvalho, 1986, p. 6).

2.1 Economia cooperativa: uma definição em Keynes

Do ponto de vista da história, é possível idealizar uma sociedade – no sentido abstrato – na qual os fatores de produção são remunerados pela divisão da produção agregada corrente, em proporções acordadas entre os próprios membros da comunidade, resultante do esforço cooperativo dos membros dessa comunidade. O caso acima representa uma sociedade em que os pressupostos da teoria clássica seriam validados, porém Keynes apresenta uma consideração diferente, quando diz:

Mas estes não seriam validados em uma sociedade complexa do tipo em que realmente vivemos, em que a realização dos processos produtivos depende em grande parte das decisões dos empresários que contratam os fatores de produção para remunerá-los em moeda corrente, ao mesmo tempo que devem olhar a demanda efetiva futura para vender a produção corrente em troca de moeda, desde que a totalidade da renda obtida pelos donos dos fatores de produção (famílias) seja necessariamente gasta, direta ou indiretamente, na compra dos bens e serviços produzidos pelos empresários. (Keynes, 1978, p. 77)

Keynes define uma economia como cooperativa pura, em que não há moeda para realizar as trocas indiretas, como um modelo de economia natural, no qual os donos dos fatores de produção são recompensados em espécie, na forma dos produtos obtidos, mas a distribuição se faz proporcionalmente aos esforços de cada membro em cooperação para realizar o processo de produção.

No modelo de economia cooperativa avançada, todavia, a moeda é neutra e entra na circulação apenas como meio de troca. Como debatido anteriormente, uma vez que modelo de economia cooperativa avançada não excluía moeda utilizada somente para fins de conveniência transitória no ato de compra e venda de mercadorias, ou de pagamento de salários em termos dos preços dos bens de subsistências dos trabalhadores, Keynes resolveu chamá-la de “economia de salário real” (Keynes, 1978, p. 66-67).

Aqui, cabe uma observação: “Esse resultado só se obtém porque a moeda é tratada como uma ‘mera conveniência’, que intermedia o processo de troca, mas não interfere nos termos desse processo”, sustenta Keynes (1978, p. 77, apud Amado, 2000, p. 53).

Essa identificação só é possível em uma economia de trocas indiretas, ou seja, numa economia mercantil-monetária em que as trocas de mercadorias são realizadas mediante a utilização da moeda (dinheiro) como meio de troca. Nesse tipo de ocorrência, o comprador é identificado por se apresentar no ato mercantil (ato de compra e venda da mercadoria) como o possuidor da moeda e o vendedor como o possuidor da mercadoria.

Acrescente-se que, mesmo em uma economia mercantil-monetária, nem todo produto é considerado mercadoria. Todavia, como afirma Possas, “o escambo é demasiado instável para ser tomado como ponto de partida da análise de uma economia de mercado. Ou ainda, é preciso considerar que toda economia mercantil é necessariamente monetária” (Possas, 2015, p. 72).

Quando uma economia cooperativa evolui historicamente e se torna cada vez mais complexa, torna-se realmente, digamos, uma economia cooperativa sofisticada porque não só as trocas das mercadorias ocorrem indiretamente, mas principalmente porque essas trocas são mediadas pela moeda. Em uma economia mercantil-monetária simples, a moeda tem como função realizar as trocas indiretas das mercadorias com redução dos custos de transação, custos referentes à redução do tempo da procura e do caráter aleatório que tem o produtor para encontrar o outro, além da aceitação, antes da efetivação das trocas, das condições postas pelas partes envolvidas, para que a troca seja realmente efetivada.

Nota-se que uma economia mercantil simples nada mais é do que o modelo de economia mercantil-monetária simples que Marx representou por meio da sequência, M-D-M. Esse modelo de economia mercantil-monetária simples de Marx – que corresponde ao modelo de economia cooperativa com moeda – Keynes chama genericamente de *barter economy* ou *barter-based economy*, isto é, economia de escambo. Sobre essa distinção, Torr afirma:

Keynes argumenta que não é a presença de dinheiro que distingue uma economia empresária de uma economia cooperativa. Mas a presença de dinheiro em uma economia cooperativa simplesmente esconde sua natureza de troca. Eu defino uma economia de troca como aquela em que os fatores de produção são recompensados dividindo em proporções acorda-

das a produção real de seus esforços cooperativos. Não é necessário que eles recebam sua parte da produção em espécie – a posição é a mesma, se compartilharem os rendimentos de venda do produto em proporções acordadas. Uma vez que essa economia não exclui o uso do dinheiro para fins de conveniência transitória, talvez seja melhor chamá-lo de uma economia salarial real ou uma economia cooperativa distinta da economia empresária. (Torr, 1980, p. 278)

Marx (1980), por exemplo, pondera que, nos modelos de economia cooperativa pura (a chamada economia de escambo), ou de uma economia cooperativa avançada (economia mercantil-monetária simples), os postulados da teoria clássica, sustentados pela Lei de Say, poderiam até ser válidos. Porém, o modelo de economia que interessa realmente para a investigação de Keynes (e, também, de Karl Marx) é uma economia especificamente capitalista.

A economia monetária da produção, portanto, é o nome atribuído por Keynes para a economia capitalista moderna que foi estudada por ele na sua TG. No entanto, diferentemente de Marx, são outras as razões que levaram Keynes ao estabelecimento de uma taxonomia dos padrões de economia para enfrentar os clássicos. Com efeito, para entender tanto as origens da economia clássica quanto a essência da distinção entre a teoria clássica e a sua TG, Keynes (1978) procurou investigar, inicialmente, o contexto teórico no qual os postulados fundamentais da teoria clássica poderiam ser satisfeitos.

Sobre isso, Keynes chegou à conclusão de que, apenas numa economia cooperativa pura em que não há moeda, ou numa economia cooperativa avançada em que já existe a moeda, mas ela é neutra – no sentido de que a moeda é considerada como um véu e não afeta as decisões e as motivações dos agentes –, os postulados dos clássicos poderiam ser validados, como já dito em outros momentos.

Isso implica dizer que é possível conceber dois modelos de economias mercantil-monetárias sob a perspectiva de Keynes: uma economia monetária simples, em que a moeda existe, mas é neutra; e uma economia monetária capitalista, em que a moeda também existe, mas é não neutra.

2.2 A economia monetária com moeda neutra de Keynes

Em linhas gerais, a demanda e a oferta dos fatores de produção, se-

gundo os clássicos, dependiam da quantidade esperada de sua remuneração em termos do produto em geral. Todavia, para a validade dos postulados clássicos sustentados pela Lei de Say, não é necessário que os fatores de produção recebam suas remunerações, como parcelas do produto agregado, em espécie em primeira instância ou em moeda em última instância.

Por isso, é imprescindível resgatar a formulação da Lei de Say nas próprias palavras de Jean-Baptiste Say:

É bom observar que um produto acabado oferece, a partir deste instante, um mercado para outros produtos equivalente a todo o montante de seu valor. Com efeito, quando o último produtor acabou um produto, seu maior desejo é vendê-lo para que o valor desse produto não fique ocioso em suas mãos. Por outro lado, porém, ele tem igual pressa em desfazer-se do dinheiro que sua venda lhe propicia, para que o valor do dinheiro tampouco fique ocioso. Ora, não é possível desfazer-se do dinheiro, senão comprando um produto qualquer. Vê-se, portanto, que só o fato da criação de um produto abre, a partir desse mesmo instante, um mercado para outros produtos. (Say, 1983, p. 139)

Nas palavras de Carvalho e Carvalho³,

a adoção da Lei de Say, segundo a qual o preço da demanda agregada da produção é igual ao preço da oferta agregada para qualquer volume de produção, é o mesmo que dizer que não há nenhum obstáculo para o pleno emprego. Isto significa dizer de modo expressivo, mas não tão claramente definido, que os custos de produção ao se converterem em renda dos fatores devem se gastar por completo, direta ou indiretamente, na compra de bens e serviços. (Carvalho; Carvalho, 2013, p. 50)

No caso de uma economia de trocas indiretas, na qual o dinheiro é usado somente como meio das trocas indiretas de mercadorias, Keynes denomina de “economia monetária com moeda neutra” (Keynes, 1978, p. 78). Nela, a posição teórica dos clássicos é substancialmente a mesma quanto à Lei de Say, contanto que todos os proprietários dos fatores de produção aceitem o pagamento da cessão desses fatores às unidades de

³ Esta é a essência da formulação da Lei de Say que serviu e, ainda, serve de base para o arcabouço teórico (neo)clássico.

produção em moeda, como uma conveniência institucional, de forma que essa remuneração monetária decorrente dessa cessão seja despendida na compra de todos os bens e serviços finais produzidos pelas unidades de produção.

De fato, a troca indireta, mediada pela moeda, implica duas operações que são o inverso uma da outra – o comprador (possuidor da moeda) troca \$ 10 por uma camisa e o vendedor (possuidor da camisa) troca uma camisa por \$ 10 –, mas que, do ponto de vista analítico, conformam uma identidade, já que uma não pode existir sem a outra. Apesar de bastante simples, é essa ideia básica que preside a constituição de identidades no plano macroeconômico, ainda que elas não sejam tão óbvias, nem visíveis.

Essa semelhança não é casual, pois o sistema capitalista tem na troca o seu mecanismo básico de funcionamento. A troca, portanto, constitui a forma por excelência de organização da vida material do homem na sociedade moderna. Logo, torna-se sempre possível identificar, por trás de qualquer transação, e de modo imediato, uma troca. Quando a troca não é mediada pela moeda, temos a troca direta realizada numa economia de escambo (troca direta de um produto por outro produto diferente), que Keynes chama economia cooperativa.

Nessa economia cooperativa (que só tem trocadores) não se pode identificar quem é comprador de quem é vendedor pelo simples fato de que o comprador é identificado por possuir moeda e o vendedor por possuir mercadoria. Pode-se demonstrar que, da mesma forma que não pode existir uma compra sem uma venda, também não pode haver uma produção (produto) que não constitua um gasto (dispêndio) e não seja simultaneamente gerador de renda⁴.

É a partir da identidade contábil produto \equiv renda \equiv gasto que se deriva o fluxo circular da renda. Mas uma identidade $A \equiv B$ não implica nenhuma relação de causa e efeito da variável A para a variável B ou vice-versa. Há, todavia, uma diferença entre Valor Bruto da Produção (VBP) e Valor do Produto Agregado (VPA) ou simplesmente Valor Agregado (VA).

O VBP indica o valor de todos os bens que foram produzidos, in-

⁴ Em Keynes, a poupança é igual ao investimento *ex post*, porém o investimento é que determina a poupança *ex ante*.

clusive daquilo que foi utilizado de insumo na produção de outros bens, ou seja, o denominado de consumo intermediário (bens intermediários). O valor agregado resulta da dedução do valor dos bens intermediários (isto é, o valor dos insumos) do Valor Bruto da Produção.

Pela ótica do produto, ou ótica do valor agregado, o produto de uma economia resulta da dedução do valor dos insumos do valor bruto da produção resultante da produção dos bens e serviços finais num dado período de tempo; pela ótica da despesa, ou ótica dos gastos (ou dispêndio), o produto de uma economia resulta da soma dos valores de todos os bens e serviços finais produzidos no período em que não foram destruídos (ou absorvidos como insumos) na produção de outros bens e serviços; já, pela ótica da renda, o valor do produto gerado pela economia, num determinado período de tempo, é dado pela soma das remunerações pagas em termos monetários a todos os fatores de produção (salários, lucros, juros e renda da terra) nesse período de tempo.

Na sociedade em vivemos cuja produção material é organizada pela troca, a ótica do produto considera a atividade dos indivíduos como produtores, ou seja, a atividade das unidades produtivas ou empresas. Pela ótica dos gastos (ou do dispêndio ou da demanda), refere-se à atuação como consumidores, ou seja, como famílias.

Finalmente, pela ótica da renda consideram-se os indivíduos em sua condição de proprietários de fatores da produção. Todas as transações ocorrem entre famílias e empresas e envolvem fluxos reciprocamente determinados de bens e serviços concretos, por um lado, e de moeda, por outro. Portanto, pode-se concluir que, do ponto de vista meramente contábil, há uma identidade entre gastos \equiv renda \equiv produto.

Nesses termos, é correto afirmar que uma identidade contábil se manterá supondo a Lei de Say ou o Princípio da Demanda Efetiva (PDE). Mas, além dessa identidade contábil, também se tem uma relação analítica (ou teórica) de determinação de causa e efeito no sentido gasto-renda. Em toda relação de troca indireta, mediada pela moeda, há sempre um comprador (possuidor da moeda) e um vendedor (possuidor do bem ou serviço), porém o ato de transação dessa troca indireta é determinado pela decisão autônoma do indivíduo comprador possuidor da moeda (dinheiro), e não pelo vendedor possuidor do bem ou serviço.

Essa conclusão tem o respaldo de Possas, quando este lembra que,

em qualquer ato de compra e venda tomado isoladamente, produz-se um

fluxo monetário – pagamento de um lado, recebimento de outro – decorrente de uma única decisão autônoma: a de efetuar determinado dispêndio. Portanto, tomando-se o conjunto de transações efetuadas numa economia mercantil durante um período de tempo arbitrário, o fluxo monetário total de receitas, idêntico ao de despesas, a ela correspondente terá sido determinado pelas decisões individuais de gastos dos agentes econômicos na aquisição de mercadorias (bens e serviços. Este é, em sua essência e em sua expressão mais simples possível, o princípio da demanda efetiva. (Possas, 1987, p. 51)

É, contudo, no capítulo 3 da TG, sobre o PDE, que Keynes apresenta o seu entendimento sobre este, ao lembrar que os agentes econômicos determinam o nível do produto e, assim, do emprego quando tomam decisão de produzir ou de investir. Para Chick, “como a decisão de cada agente é tomada no âmbito microeconômico, o princípio da demanda efetiva é formulado tendo em vista o modelo de comportamento da empresa” (Chick, 1993, p. 69).

Percebe-se, desse modo, que, em uma economia cooperativa, o erro de cálculo dos agentes poderá ocorrer durante a produção, desde que o valor do produto real esperado supere o custo real de produção real; porém, em uma economia empresarial (ou economia monetária da produção), isso não ocorre assim. Para Keynes, o volume de produção que trará o valor máximo do produto superior ao custo real poderá ser não lucrativo, desde que não haja demanda efetiva ou ela seja uma demanda insuficiente.

A teoria clássica, tal como repassada da tradição clássica de David Ricardo à neoclássica de Alfred Marshall, parece presumir que as condições hipotéticas requeridas para a constituição de uma economia cooperativa avançada, com moeda não neutra, são as mesmas condições existentes numa economia empresarial com moeda não neutra.

Sobre essa questão, Keynes afirma:

Dito de outra forma, que uma economia empresarial – em que a moeda não é neutra e as funções sociais da moeda acabaram se tornando um refúgio dos agentes econômicos contra a incerteza – se comportaria do mesmo modo que uma economia cooperativa sem moeda como meio de troca ou de uma economia cooperativa avançada com moeda neutra, embora nessa economia essa moeda já seja utilizada como meio de troca. (Keynes, 1978, p. 67)

Verifica-se que, em uma economia empresarial com moeda neutra, não é necessário que o produto agregado compreenda a totalidade da riqueza. De fato, riqueza é um estoque expresso em termos monetários para um determinado ponto do tempo; além disso, do ponto de vista macroeconômico, o estoque da economia é chamado de formação bruta de capital. Já a renda é um fluxo monetário da remuneração dos proprietários dos fatores de produção num determinado período de tempo. Por exemplo, Renda Nacional Bruta (RNB) calculada para o período de um ano.

Na prática, o que realmente importa aos economistas clássicos é que os proprietários dos fatores de produção gastem a renda que eles recebem, em espécie na forma de produtos ou moeda, trocando ou comprando e vendendo, direta ou indiretamente, todo o produto agregado. Em vista disso, não é preciso que toda a produção agregada corrente de bens e serviços deva compreender toda a riqueza gerada, para que não haja uma insuficiência de demanda efetiva.

Pode até ser o caso em que a função de oferta dos fatores de produção varie de acordo com que a economia possa produzir em termos de bens e serviços. Mesmo assim, para Keynes

o ponto fundamental é que, uma vez que cada fator de produção aceite como remuneração monetária uma parcela predeterminada da produção esperada de bens e serviços, em espécie ou em valor monetário de troca, igual ao valor da parcela predeterminada da produção correspondente que deve adquirir, então tão logo os donos dos fatores de produção obtenham essa remuneração e gastem comprando o equivalente ao total do valor monetário dos bens e serviços que estão disponíveis no mercado, não deverá ocorrer insuficiência de demanda efetiva. (Keynes, 1973a, p. 85-86)

2.3 A economia empresarial de Keynes

Uma economia mercantil-monetária, na qual a moeda não é neutra, é chamada por Keynes de economia de salário nominal ou economia empresarial. Essa economia empresarial é aquela na qual os empresários empregam fatores de produção em troca de dinheiro, com o objetivo de obter mais dinheiro, de forma que esse modelo pode ser representado pela sequência D-M-M'-D'.

Para Keynes, o período de produção de mercadorias refere-se ao

lapso de tempo entre o momento da decisão de empregar trabalho em conjugação com o equipamento de capital para produzir bens e o momento em que os bens estão “acabados”, prontos para o mercado, no sentido atribuído acima. Entretanto, a cada momento da decisão de produzir, a conduta da firma é despendar dinheiro (D) na compra de meios de produção (matérias-primas, matérias secundárias e mão de obra), já que os investimentos prévios são considerados já realizados, por exemplo, os prédios da fábrica, as instalações complementares, os depósitos de matérias-primas, os armazéns etc., na *expectativa* da obtenção futura de uma soma de dinheiro maior (D') do que a soma inicial (D) por meio do modelo D-M-M'-D', objetivamente apresentado.

Nessa economia empresarial-capitalista, não opera nenhum mecanismo econômico que estabeleça, com certeza, o equilíbrio entre a produção e a demanda por bens e serviços antes que o processo de produção tenha sido iniciado. Por isso, essa decisão é importante do ponto de vista do nível de emprego e da inflação, já que para Keynes, “na economia monetária de salário, a renda corrente é gasta ou não como uma questão de livre escolha, e em período de queda de preços haverá uma tendência a gastar não mais do que o necessário na produção corrente” (Keynes, 1973a, p. 85-86).

Daí o declínio no volume de emprego e os preços caem ainda mais. E vice-versa. Isso pode ser expresso dizendo que há um excesso ou uma deficiência na demanda efetiva, dependendo se as despesas excedem ou ficam aquém do valor do produto corrente. Por conta disso, Rymes observa que “um excesso de demanda efetiva segue como inflação e uma escassez de demanda efetiva com deflação” (Rymes, 1989, p. 92).

Em uma economia monetária com moeda neutra, ao contrário, não há por suposto excesso ou escassez de demanda efetiva e o mercado de bens e serviços em equilíbrio opera a estabilidade dos preços, do emprego e dos salários reais no pleno emprego. Quer dizer, em uma economia monetária, com moeda neutra, não há obstáculos em matéria de emprego de uma unidade adicional de trabalho, desde que o produto esperado a ser adicionado ao produto social, por essa unidade de trabalho, tenha um valor de troca igual ao valor em espécie que seja suficiente o bastante para equilibrar a desutilidade do emprego adicional. É nesse sentido que o segundo postulado que sustenta a teoria clássica é satisfeito.

Nessas condições, em uma economia monetária com moeda neutra, a decisão da produção e da distribuição proporcional é tomada antes do

processo de produção de bens e serviços começar, segundo o critério do esforço pessoa. É preciso, desse modo, que os salários dos trabalhadores e os lucros dos empresários sejam totalmente gastos na compra dos produtos correntes produzidos, e isso não ocorre porque o critério à tomada de decisão dos empresários é bem diferente. Para Brothwell,

de fato, numa economia empresarial com moeda não neutra, a produção somente ocorrerá se os gastos que serão realizados na contratação dos fatores de produção proporcionarem um rendimento monetário esperado igual a pelo menos aos custos de produção primários que o empresário incorrerá com o pagamento dos fatores de produção (custos dos fatores) e o custo de uso *ex ante*. (Brothwell, 1997, p. 7-8)

Diferentemente do que ocorre na economia empresarial com moeda não neutra, como discutido por Silva, que diz:

Na economia empresarial com moeda não neutra, portanto, o processo de produção de bens e serviços somente terá início se, e somente se, os rendimentos monetários esperados pela venda da produção no futuro sejam pelo menos iguais aos *custos primários* da produção monetária (custo dos fatores mais custo de uso), que poderiam ser evitados, caso não se iniciasse a produção. (Silva, 1999, p. 21-22)

Por outro lado, Keynes observa que a lei da produção em uma economia empresarial pode ser compreendida desta forma: “um processo de produção não será iniciado, a menos que a receita monetária esperada da venda da produção seja pelo menos igual ao custo monetário de produção que poderia ser evitado por não iniciar o processo produtivo” (Keynes, 1978, p. 78). Em uma passagem da coleção dos escritos de Keynes, precisamente em *Supplement*, ele afirma:

Agora não é impossível, como veremos posteriormente, que uma suposta economia empresarial passe a se comportar da mesma maneira que uma economia cooperativa; este é o caso limitado e peculiar da economia empresarial de moeda neutra. Os economistas clássicos, como exemplificado na tradição de Ricardo para Marshall e o professor Pigou, parece-me presumirem que as condições para uma economia empresarial neutra são substancialmente cumpridas em geral. (Keynes, 1978, p. 78-79)

Nisso reside a fonte da grande confusão dos economistas clássicos, quando buscam transpor suas hipóteses e conclusões de uma economia mercantil-monetária simples – em que a moeda é neutra em um mundo utopicamente idealizado – para uma economia empresarial de um mundo real no qual vivemos, em que a moeda não pode ser neutra, mas, ao contrário, a moeda é não neutra, e por isso mesmo importa aos agentes econômico-financeiros quando tomam suas importantes decisões de investimento ou de financiamento dos investimentos num ambiente de riscos e incerteza.

Para Keynes, apenas numa economia de salário real os velhos postulados da doutrina clássica seriam satisfeitos, e o sistema econômico poderia se autoajustar pela via dos mercados à posição de equilíbrio de pleno emprego. Mas essa economia dos clássicos simplesmente não existe no mundo real em que vivemos, como já dito.

Em uma economia monetária da produção, a produção de bens e serviços, que poderia ser produzida, pode não ser lucrativa monetariamente e, por conta disso, a decisão de produzir ou de investir por parte dos agentes econômicos pode não ocorrer, na medida em que essas tomadas de decisões dos empresários têm como principal objetivo o lucro monetário máximo esperado e, por conseguinte, a acumulação monetária do capital.

Nessa condição, é até admissível que o processo de produção não se realize por causa da antecipação de uma possível insuficiência de demanda efetiva, já que, se a demanda efetiva esperada está aquém da sua capacidade de produção, então haverá prejuízo; nesse caso, portanto, ele estará antecipando a demanda efetiva.

Por isso, o conjunto das flutuações econômicas da relação existente entre a renda monetária ganha na produção e a renda monetária gasta em consumo e investimento pelos fatores de produção é denominado por Keynes de flutuações da demanda efetiva.

Keynes define “a demanda efetiva *ex ante* como o excedente esperado dos rendimentos futuros resultantes das vendas dos produtos sobre os custos variáveis” (Keynes, 1978, p. 80), ou seja, é *ex ante* porque ainda vai ser realizada. Assim, a demanda efetiva *ex post* pode se manifestar por intermédio de uma dinâmica cíclica se o seu excedente flutua; isso acontecerá depois que esta for realizada.

Nesse contexto, a explicação da razão por que o produto que poderia

ser produzido em uma economia cooperativa e, também, em uma economia empresarial com moeda neutra pode não ser lucrativo numa economia empresarial com moeda não neutra deve ser, certamente, atribuída às flutuações da demanda efetiva de curto prazo.

Keynes, em sua *magnum opus*, define demanda efetiva da seguinte forma:

Seja Z o preço de oferta agregada da produção resultante do emprego de Z homens e seja a relação entre Z e N , que chamaremos função da oferta agregada, $Z = \varphi(N)$. Da mesma forma, seja D o produto que os empresários esperam receber do emprego de N homens, sendo a relação entre D e N , a que chamaremos função da demanda agregada, representada por $D = f(N)$. Dessa maneira, se para determinado valor de N o produto esperado for maior que o preço da oferta agregada, isto é, se D for superior a Z , haverá um incentivo que leva os empresários a aumentar o emprego acima de N e, se for necessário, a elevar os custos disputando os fatores de produção, entre si, até chegar ao valor de N para o qual Z é igual a D . Assim, o volume de emprego é determinado pelo ponto de interseção da função da demanda agregada e da função da oferta agregada, pois neste ponto que as expectativas de lucro dos empresários serão maximizadas. Chamaremos demanda efetiva o valor de D no ponto de interseção da função da demanda agregada com o da oferta agregada. (Keynes, 1996, p. 60-61)

A respeito disso, Keynes assim se manifesta:

A explicação de como a produção de bens e serviços poderia ser produzida numa economia cooperativa pode ser “inútil” em uma economia empresarial, em que se encontra o que podemos chamar, brevemente, de flutuações da demanda efetiva. A demanda efetiva pode ser definida em referência ao excesso esperado do produto da venda sobre o custo variável (incluindo o custo de uso, dependendo da duração do período de produção). A demanda efetiva flutua, mas, se ela flutua aquém do padrão normal, a demanda efetiva é deficiente, se flutua acima desse padrão, então a demanda efetiva é excessiva. (Keynes, 1978, p. 80)

Isso implica em dizer que uma parte da renda paga aos fatores de produção – na forma de salários mais lucro – não retorna ao mercado na forma de gasto com a compra das mercadorias produzidas. Quando

isso ocorre, os empresários podem deixar de empregar o volume de emprego correspondente ao nível do pleno emprego, pois a parcela da renda que não volta para o mercado para ser gasta na compra de bens reproduzíveis pelo trabalho pode ser aplicada na compra de um bem não reproduzível pelo trabalho. Sobre essa questão, Keynes lembra que

a demanda efetiva associada ao pleno emprego é um caso especial que só se verifica quando a propensão a consumir e o incentivo para investir se encontram associados entre si numa determinada forma. Esta relação particular, que corresponde às hipóteses da teoria clássica, é, em certo sentido, uma relação ótima. Mas ela só se verifica quando, por acidente ou desígnio, o investimento corrente proporciona um volume de demanda justamente igual ao excedente do preço da oferta agregada da produção resultante do pleno emprego sobre o que a comunidade decida gastar em consumo quando se encontre em estado de pleno emprego. (Keynes, 1996, p. 62-63)

Esse bem, na verdade, é o dinheiro que, além de servir de meio de pagamento aos fatores de produção, também é reserva de valor numa economia monetária da produção sujeita a flutuações da demanda efetiva. Em uma economia empresarial de moeda não neutra, assim, não vale a Lei de Say, de que a oferta cria a sua própria procura.

Keynes, ao descobrir o princípio da demanda efetiva *ex ante*, procurou demonstrar que as flutuações da demanda efetiva, no curto período, estão fortemente associadas com uma economia monetária da produção, sobretudo pelo fato de que, em seu moderno sistema monetário-financeiro, o dinheiro, em termos dos quais os fatores de produção são remunerados, pode conservar e transportar a riqueza na forma mais líquida possível do presente ao futuro.

Sobre a demanda efetiva *ex ante*, Klagsbrunn traz à baila uma importante e necessária contribuição:

Ressalta-se que Keynes se refere à demanda esperada e não à realizada. Nos termos de uma polêmica que ele travou com alguns autores contemporâneos após a publicação da Teoria Geral, trata-se da demanda efetiva *ex ante* e *ex post*. Deve-se, portanto, chamar a atenção para o fato de que não se está falando de demanda no sentido neoclássico: como algo com determinantes próprios que se confronta autonomamente no mercado com a oferta e com ela se relaciona apenas externamente. Keynes enfatiza, com

toda razão, que a evolução da economia é ditada pela ação dos capitalistas em busca do lucro e que desta ação derivam também o emprego gerado e a renda distribuída. Na Teoria Geral Keynes, no entanto, opta por considerar apenas a demanda esperada pelo empresário, diferente da demanda efetivamente realizada. Esta última seria, sem dúvida, aquela que se poderia denominar com mais propriedade a “efetiva” segundo o senso comum. (Klagsbrunn, 1996, p. 51)

Por esse motivo, no momento da tomada da decisão de produzir, a necessidade que o empresário tem de vender seus produtos no futuro, tão logo estiverem prontos para serem colocados no mercado, se não quiser incorrer em perdas, pressiona-o mais que aquele fator de produção (trabalhador) que auferir renda monetária para comprar os produtos de consumo que atendem a suas necessidades humanas.

Sobre as expectativas de curto e longo prazo, Keynes, em sua TG, confere a seguinte definição:

O primeiro tipo relaciona-se com o preço que um fabricante pode esperar obter pela sua produção “acabada”, no momento em que se compromete a iniciar o processo que o produzirá, considerando que os produtos estão “acabados” (do ponto de vista do fabricante) quando prontos para serem usados ou vendidos a outrem. O segundo refere-se ao que o empresário pode esperar ganhar sob a forma de rendimentos futuros, no caso de comprar (ou talvez manufaturar) produtos “acabados” para os adicionar a seu equipamento de capital. Chamaremos às primeiras expectativas a curto prazo e às segundas expectativas a longo prazo. Deste modo, o comportamento de cada firma individual, ao fixar sua produção diária, é determinado pelas expectativas a curto prazo – expectativas relativas ao custo da produção em diversas escalas e expectativas relativas ao produto da venda desta produção; no caso de adições ao equipamento de capital ou mesmo de vendas a distribuidores, estas expectativas a curto prazo dependerão, em grande parte, das expectativas a longo prazo (ou prazo médio) de outrem. (Keynes, 1996, p. 77-78)

Assim, como consta em Dillard, “as expectativas de curto prazo são mais estáveis do que as de longo prazo, pois os resultados obtidos num passado recente são relativamente seguros para guiar o futuro próximo” (Dillard, 1971, p 206, apud Casagrande, 1996, p. 38).

Essa pressão exercida sobre os empresários decorre de uma característica dos bens duráveis acabados – que não conseguiram ser vendidos nem usados e, destarte, fazem parte dos estoques involuntários das empresas como capital líquido – de incorrerem em substanciais custos de carregamento dos estoques, riscos e deterioração, tal que esses bens podem render um retorno negativo no período em que são armazenados, ao passo que tais despesas são reduzidas a um mínimo próximo de zero no caso do carregamento da moeda.

Com esse argumento, Keynes (1978) explica, em parte, por que, em uma economia empresarial com moeda não neutra, a demanda efetiva flutua, provocando, dependendo das circunstâncias, um excesso de demanda efetiva e um sobre-emprego, ou uma deficiência de demanda efetiva e subemprego, ou seja, pode-se dizer que a instabilidade econômico-financeira inerente da economia capitalista é endógena.

3. Extensões sobre a economia da produção monetária de Keynes

Na perspectiva de Keynes, o problema enfrentado pela economia clássica não é tanto a sua estrutura interna – que tem coerência lógica –, mas, sim, os seus pressupostos e a indefinição do seu objeto de investigação que deveria ser a economia monetária da produção. De qualquer maneira, ele reconhece que o modelo de economia de Marx, D-M-D', que é a formulação representativa da economia especificamente capitalista, é o que melhor retrata seu modelo de economia monetária da produção, também chamada de economia empresarial de moeda não neutra, em oposição à economia cooperativa ou à economia monetária com moeda neutra dos economistas clássicos.

Os economistas neoclássicos contemporâneos de Keynes pensavam uma economia mercantil-monetária do tipo M-D-M, enquanto os homens de negócios estavam mais interessados na economia do tipo D-M-D'. Ele não só percebeu essa diferença, como adotou a economia monetária da produção como o seu objeto de investigação.

Por vezes, Keynes também costuma chamar a sua economia monetária da produção de economia empresarial com moeda não neutra,

devido à importância desempenhada pelos empresários e pela moeda nessa economia do ponto de vista do emprego, da renda e dos preços⁵.

Em tal economia, a moeda é *par excellence* o meio de remuneração dos fatores de produção. Na economia monetário-financeira da produção capitalista, os contratos jurídicos usados nos negócios são instituições sociais que reduzem riscos e atenuam o receio quanto ao estado de confiança no momento das tomadas de decisões dos agentes econômicos, cujo conhecimento sobre o futuro é incerto.

Por isso mesmo, em uma economia empresarial, operando sob condições de risco e incerteza, o *link* entre poupança e investimento é facilmente rompido assim que a demanda efetiva flutua. Na TG, Keynes não se preocupa em descrever com detalhes as características da estrutura formal de uma economia empresarial.

Todavia, a descrição sumária desse modelo pode ser encontrada no *Supplement* da coleção dos escritos de Keynes. De fato, para familiarizar a intuição dos seus leitores com as características essenciais de uma economia empresarial, Keynes desenvolve um modelo simplificado de uma economia empresarial, no qual toda a produção de bens e serviços é organizada por um determinado número de firmas que realizam certas funções empresariais numa economia monetária da produção. Sobre esse ponto, Keynes afirma:

Quero dizer com isso que empresários alugam bens de capital fixo de outros empresários em troca de uma renda anual prospectiva, cujo valor monetário deverá ser suficiente para pagar o aluguel dos equipamentos de capital fixo alugados, que eles esperam obter durante o longo período da vida útil potencial desses bens de capital fixo, de forma que, no final da vida útil dos bens de capital fixo, os empresários possam adquirir ou alugar novos bens de capital fixo das empresas que os produziram originalmente;

⁵ Keynes observa que nem sempre $D' > D$, pois isso depende da dinâmica cíclica da economia empresarial. Assim, para a época do major C. H. Douglas e de J. A. Hobson, $D' < D$ poderia ocorrer devido a uma crise de deflação e subemprego; para Marx, que viveu numa época de tendência inflacionária, $D' > D$; para os clássicos, que supõem que nunca haveria crise nem de desemprego nem de inflação, $D' = D$. Keynes, entretanto, admite todas as três possibilidades, $D' > D$, $D' = D$ e $D' < D$, sobretudo para conciliar os marxistas e hobsonianos, deixando de fora os clássicos, mas acaba concordando com Marx, em que $D' > D$ seja realmente a situação mais provável do que as outras. Ver Rymes (1989, p. 93-94).

eles também contratam a mão de obra que precisam para produzir seus bens sempre que decidem usar esses equipamentos fixos para produzir, durante o período de produção, seus bens. Por outro lado, é conveniente, embora não necessariamente, supor que os mesmos empresários possuam capital de giro, o que significa que eles, de alguma maneira, encontraram o dinheiro necessário para alugar ou comprar seus bens de capital e atender os custos de produção mais o custo de uso decorrente do uso inicial do equipamento de capital (ou parte dele), para produzir bens acabados que devem ser vendidos em troca de dinheiro, mas também não impedindo que uma parcela dos bens acabados seja transacionada em troca de dinheiro com outras empresas. (Keynes, 1978, p. 87-88)

Nota-se que a firma keynesiana é uma firma cujo comportamento decisório é tomado completamente em termos monetários. A decisão de produzir mercadorias pelo empresário não é de produzir produtos para satisfazer necessidades ou utilidades humanas, embora isso venha ocorrer em última instância, mas de multiplicar a riqueza em forma monetária.

A eficiência financeira da firma é um fator essencial, sobrepujando, inclusive, a produtividade marginal do trabalho com base na eficiência tecnológica. A firma de Keynes, conseqüentemente, tem como principal objetivo terminar com mais dinheiro do que quando ela iniciou a produção de seus bens e serviços, ou melhor, a firma keynesiana não sofre de ilusão monetária.

O termo “ilusão monetária” é um conceito oriundo da escola de pensamento monetarista de Milton Friedman. De fato, o termo “ilusão monetária” é, geralmente, aplicado quando os salários nominais dos trabalhadores aumentam, mas eles não percebem o aumento dos preços dos bens e serviços, de forma que os seus salários reais acabam diminuindo. A variação do nível geral de preços (preços absolutos) num dado período de tempo mede a inflação.

Assim, se os salários nominais dos trabalhadores aumentam, mas a inflação aumenta mais, isso significa que os salários reais dos trabalhadores diminuem. Mas os trabalhadores só vão se dar conta da perda do poder de compra dos seus salários nominais *a posteriori*, isto é, quando vão fazer suas compras no supermercado. Além dos preços relativos dos bens e serviços e dos preços absolutos (índices de preços), há os preços básicos, que são salários, juros, câmbio e tarifas dos governos.

Contudo, Chick (1993) pondera sobre a existência de milhares de pequenas empresas keynesianas que atuam em um mercado de competição perfeita. Para Chick, “a unidade produção de Keynes é uma pequena empresa polipolista ou atomizada que opera sob o domínio da incerteza. Essa pequena empresa polipolista é tomadora de preço (*price taker*) no mercado competição perfeita” (Chick, 1993, p. 28).

A busca incessante do lucro em forma de moeda se deve à flexibilidade que essa forma de riqueza confere ao seu possuidor. Nesse contexto, reter riqueza em forma líquida permite ao seu possuidor não apenas transportar essa riqueza do presente ao futuro ao menor custo possível, como possibilita que seu possuidor aproveite as melhores oportunidades de negócios para multiplicá-la, quando o futuro chegar.

A âncora da moeda no sistema keynesiano é o salário monetário, pois os trabalhadores preferem receber o seu poder de compra na forma líquida de dinheiro, de moeda. Por outro lado, como sustenta Carvalho, “o poder de comando do empresário sobre a força de trabalho é conferido pela moeda, enquanto um indicador significativo da magnitude da acumulação de capital por uma firma” (Carvalho, 1992, p. 173-174).

A concepção de firma de Keynes, portanto, não se reduz a uma função de produção em que a firma é passiva quanto aos preços determinados pelo mercado de bens e serviços. A tomada de decisão do empresário para que sua firma produza bens e serviços, visando à obtenção futura de lucro monetário esperado, antecede a própria colocação dos bens e serviços que serão obtidos para serem vendidos no mercado.

A decisão de produzir, quando tomada pelo empresário, implica, portanto, a realização de um processo de produção de mercadorias que toma tempo. Além do mais, depois da tomada de decisão, durante todo o processo de produção, o empresário pode se defrontar com demoras e defasagens de reações, sejam elas causadas pela disponibilidade de informações, pelos fornecedores de insumos, pela tecnologia, pela concorrência no mercado, pelas greves dos trabalhadores, ou ainda pelo cenário gerado pelas suas expectativas quanto ao estado de confiança futuro.

Nesse sentido, as decisões tomadas pelos empresários das firmas produtoras de mercadorias ocorrem sempre num contexto econômico sujeito a incertezas. Com efeito, em todo processo produtivo as decisões tomadas pelo empresário têm que levar em conta as possíveis defasagens

temporais e as cadeias de efeitos que se propagam pela economia. Sobre esse ponto, Carvalho afirma:

Para Keynes, entretanto, incerteza não guarda associação com conhecimento no presente ou no passado, nem com o futuro, já que no futuro, que ainda não chegou quando da decisão do agente econômico, não se tem conhecimento. Por isso mesmo, não há sentido em tratar o significado de incerteza (ignorância em relação ao futuro) com as teorias de probabilidade objetiva ou subjetiva. De fato, quando os agentes tomam decisões, o que eles podem fazer é tratar os eventos que virão do ponto de vista das expectativas, mesmo sabendo que elas são apenas um recurso prático de pura tentativa de adivinhação quanto ao futuro. (Carvalho, 2014, p. 387)

Em resposta à crítica de Jacob Viner sobre a TG, Keynes teceu comentários importantes sobre o conceito de incerteza, no seu artigo conhecido por “A teoria geral do emprego”. Nesse particular, Keynes explica o significado de incerteza com as seguintes palavras:

Desejo explicar que por conhecimento “incerto” não pretendo apenas distinguir o que é conhecido como certo, do que apenas é provável. Neste sentido, o jogo da roleta não está sujeito à incerteza; nem sequer a possibilidade de se ganhar na loteria. Ou ainda, a própria esperança de vida é apenas moderadamente incerta. Até as condições meteorológicas são apenas moderadamente incertas. O sentido que estou usando o termo é aquele segundo o qual a perspectiva de uma guerra europeia é incerta, o mesmo correndo com o preço do cobre e a taxa de juros daqui a vinte anos, ou a obsolescência de uma nova invenção, ou a posição dos proprietários particulares de riqueza no sistema social de 1970. Sobre estes problemas não existe qualquer base científica para um cálculo probabilístico. Simplesmente, nada sabemos a respeito. (Keynes, 1978, p. 171)

Para Keynes (1978), os neoclássicos, igualmente como os seus predecessores clássicos, lidavam com a economia de mercado como um sistema econômico no qual se supunha que era dada a quantidade dos fatores empregados, enquanto os demais fatos relevantes eram considerados como mais ou menos certos.

Chick (1993) chama a atenção para o fato de que a firma típica de Keynes é a polipolista, isto é, uma firma atomística que opera sob condições de incerteza e, por conseguinte, não é apenas uma simples

tomadora de preço (*price taker*) como a firma da concorrência perfeita de Alfred Marshall. A firma de Keynes produz sob o comando da expectativa da demanda futura, portanto, a tomada de decisão de produzir dos empresários é condição para a especulação.

Apesar dos desapontamentos dos intérpretes e comentaristas quanto à escolha ter recaído sobre a pequena firma da concorrência perfeita, é preciso reconhecer que essa escolha foi correta, pois, ao fazê-lo, Keynes enfrentou a teoria neoclássica no seu próprio campo teórico; porém, para ter sucesso em seus argumentos, a partir da realidade, ele abandonou à hipótese neoclássica do conhecimento perfeito.

Agindo assim, Keynes mostrou que, mesmo no mercado de concorrência perfeita, a introdução da incerteza, relativa às expectativas dos resultados esperados no futuro das decisões tomadas no presente, e com ela as expectativas dos agentes econômicos, poderia produzir resultados nem certos nem prováveis, mas simplesmente resultados *a priori* incertos, no sentido do desconhecimento de informações sobre o futuro.

Chick afirma: “Os elementos dos mercados de competição imperfeita, monopólios e oligopólios, embora bem-vindos, vêm apenas reforçar os argumentos de Keynes, mas este não precisou deles” (Chick, 1993, p. 28). Em suma, Keynes avalia que a firma é mais importante como um núcleo estratégico, em que são tomadas as decisões de produzir e investir.

De modo geral, as decisões das empresas são essenciais para Keynes em sua TG. No entanto, é preciso distinguir as espécies de bens produzidos que são objeto das decisões dos empresários das firmas. Chick observa que, segundo Keynes, “a distinção implícita entre capital fixo e de giro é a mesma distinção entre bens acabados e bens não acabados” (Chick, 1993, p. 28).

Essa distinção se aplica tanto para bens de capital, quanto para bens de consumo, em que Keynes estende os conceitos de bens acabados e não acabados tanto para bens de capital, quanto para bens de consumo em geral. Nesse particular, diz-se que os bens de consumo em geral estão “acabados” quando eles estão prontos para ser vendidos para um consumidor final, ou para um comerciante atacadista com propósitos de mantê-los estocados para fins especulativos.

Já os bens de capital fixo estão “acabados” quando eles também estão prontos para ser usados por consumidores como consumo de capital (moradias), ou por empresas como instrumentos de capital (máquinas e equipamentos de capital). Essa nomenclatura é adotada por Keynes não

somente por não considerar satisfatório classificar todos os bens duráveis de capital como bens não “acabados”, como também por pura conveniência de ajustar a sua teoria o mais próximo dos fatos reais do cálculo que fazem os homens de negócios no momento da decisão, num dado período de produção.

Talvez, por isso, Keynes (1978) deixe de fora, em seu modelo simplificado de uma economia empresarial, com moeda não neutra, os reparos dos equipamentos de capital e o excedente dos bens semiacabados mantidos em estoque. Os bens não acabados referem-se às matérias-primas e aos bens intermediários que são usados (ou não) durante o processo produtivo ou que estão na forma de estoques.

Além destes, os bens acabados não vendidos, e que se encontram armazenados, são chamados por Keynes de “capital líquido” (Keynes, 1978, p. 88). Para ele, o período de produção de mercadorias refere-se ao lapso de tempo entre o momento da decisão de empregar trabalho em conjugação com o instrumento de capital para produzir bens e o momento em que os bens estão “acabados”, prontos para o mercado, no sentido atribuído acima.

Na TG de Keynes,

em determinada situação técnica, de recursos e de custos, o emprego de certo volume de mão de obra impõe ao empresário duas espécies de gastos: a primeira são os montantes que ele paga aos fatores de produção (exceтуando-se os que paga a outros empresários) por seus serviços habituais, e que denominaremos custo de fatores do emprego em questão; a segunda são os montantes que paga a outros empresários pelo que lhes compra, juntamente com o sacrifício que faz utilizando o seu equipamento em vez de o deixar ocioso, ao que chamaremos custo de uso do emprego em questão. A diferença entre o valor da produção resultante e a soma do custo de fatores e do custo de uso é o lucro, ou, como passaremos a chamar-lhe, a renda do empresário. (Keynes, 1996, p. 59)

Percebe-se que um empresário da firma de Keynes tem dois conjuntos de decisões a tomar para produzir bens e serviços: o primeiro, quando ele decide arrendar ou mesmo comprar seu equipamento de capital, e o segundo, quando ele decide contratar a mão de obra que deverá operar o seu equipamento de capital, para produzir outros bens que ele espera e que serão, posteriormente, vendidos no mercado.

Considerações finais

Foi visto que, em uma economia empresarial, em que a moeda não é neutra, são as flutuações da demanda efetiva que determinam o volume do emprego efetivo. Por isso, é importante analisar as causas e os efeitos de tais flutuações, afinal, o emprego agregado no mundo real é determinado em parte no mercado de bens e serviços mais do que no mercado de trabalho.

Já em uma economia empresarial com moeda neutra, por força da concorrência, algumas empresas tenderão a expandir o seu próprio estoque de equipamento de capital, comprando novas unidades dos fabricantes e, também, comprando equipamento de capital já existente de empresas concorrentes, ou ainda alugando os seus equipamentos de capital de empresas por intermédio de contratos de aluguéis.

Outro aspecto importante é que o empresário que toma decisão de produzir bens, lida com a incerteza no que tange aos resultados esperados de sua decisão. Mesmo assim, não é tão difícil comparar, em termos monetários, as receitas e os custos derivados de uma decisão de produzir bens, apesar do tomador da decisão não ter a menor certeza sobre os resultados futuros dos seus cálculos.

Contudo, do ponto de vista agregado, isto é, macroeconômico, não é apenas a questão intrigante de como os gastos correntes por parte dos demandantes dos produtos das firmas serão divididos entre diferentes produtos fabricados e até que ponto essa divisão do produto corresponderá aos custos de produção de bens de cada firma.

Sob a égide de uma perspectiva macroeconômica, existe também a questão de como comparar a renda agregada com o agregado dos custos. Quer dizer, não é só a questão de como a renda agregada pode ser comparada com os custos de produção divididos entre diferentes produtos, mas também até onde esta divisão corresponderá aos custos de produção da cada produto.

Há, também, o ponto de como a renda agregada é comparada com a soma dos custos de produção. É claro que a forma proposta por Keynes (1978) e, convencionalmente, aceita contabilmente para fazer essas comparações é de expressar todos os agregados em “termos monetários”. Em síntese, numa economia empresarial de moeda não neutra, a dinâmica dessas flutuações do emprego agregado dependerá dos gastos agregados relativamente aos custos agregados de produção.

Para Keynes, “isso significa dizer que o emprego agregado poderá flutuar por razões independentes de uma mudança na relação entre a utilidade marginal de uma quantidade do produto e a desutilidade marginal do emprego requerido para produzir essa quantidade” (Keynes, 1978, p. 91). Ademais, quando os agentes decidem aplicar parcela do seu capital em dinheiro em ativos financeiros, é porque há, por conseguinte, uma preferência pela compra de ativos líquidos em detrimento de ativos reais: trata-se da preferência pela liquidez.

Nesse caso, os diferentes ativos podem ser organizados segundo uma ordem (de) crescente de liquidez, sendo a moeda correspondente ao seu grau máximo. Por isso, os agentes econômicos assumem que o presente é um guia mais útil para as decisões quanto aos resultados esperados dos rendimentos no futuro, decorrentes de investimentos, do que o cômico exame da experiência passada poderia ter se mostrado até então. Trata-se de um comportamento convencional – um expediente prático para enfrentar a necessidade de se tomar decisões em contexto de incerteza.

Não deverá ser surpresa, portanto, que o volume de emprego possa flutuar amplamente, de tempo em tempo, pois o volume do emprego em uma economia empresarial monetária depende de dois conjuntos de julgamentos no futuro – os quais não se baseiam sobre nenhum método adequado, ou algum seguro fundamento –, sobre a propensão a poupar *ex ante* e sobre as opiniões dos agentes quanto ao rendimento futuro esperado dos ativos de capital.

Ou seja, a propensão a poupar *ex ante* tem em vista um nível de renda esperada, que, por sua vez, está sujeita aos resultados do processo decisório ocorrido em condições de incerteza; logo, não há razão para se supor que as flutuações, em um desses fatores, tenderão compensar as flutuações no outro.

Nesses termos, em um ambiente não ergódico de incerteza real no sentido apregoado por Keynes, todas as condições que agravam um desses fatores, em regra, agravam o outro, pois as mesmas circunstâncias que produzem uma visão pessimista (confiança) sobre os rendimentos esperados futuros são adequadas para incrementar a propensão a poupar e a preferência pela liquidez.

Ferrari Filho e Araújo, ao explicarem essa taxonomia de Paul Davidson (1994), demonstram que os processos ergódicos e não ergódicos remetem à natureza da incerteza não mensurável:

Processo ergódico é o processo de risco movendo-se ao longo do tempo no qual a incerteza é mensurável pelas leis da probabilidade. [...] Já o processo não ergódico é o processo movendo-se ao longo do tempo no qual a incerteza é não mensurável e, portanto, as leis da probabilidade não se aplicam. (Ferrari Filho; Araújo, 2000, p. 169-170)

O conceito de realidade ergódica, promovida por Davidson (1994), está relacionado ao ponto de vista metodológico fundamentado pela economia neoclássica, em que “a realidade externa é imutável” e o “futuro é simplesmente uma réplica estatística do passado”, como destacado por Andrade (2011, p. 183). Não obstante, Dathein afirma que “o mundo keynesiano é não ergódico, ou seja, as observações passadas não são suficientes para permitir que o risco futuro seja calculado probabilisticamente de forma confiável” (Dathein, 2000, p. 117-118).

Dessa forma, em uma economia empresarial monetária, haverá sempre o perigo (risco) potencial de que os empresários estejam mais propensos a realizar aplicação financeira especulativa, do que o investimento produtivo, com o desemprego elevando-se tanto como resultado de uma insuficiência de demanda efetiva *ex ante*.

Em contrapartida, numa economia empresarial com moeda não neutra, uma insuficiência de demanda efetiva inibe as decisões de produção dos empresários, que, se se propagar dentro da economia, poderá provocar uma recessão econômica com o aumento do desemprego, a despeito do fato de que o valor do produto marginal continue sendo superior à desutilidade marginal do emprego.

No caso de uma economia empresarial com moeda não neutra, é a propensão a consumir e o incentivo ao investimento que determinam, em conjunto, o nível do emprego efetivo, e é este que determina o nível dos salários nominais, e não o inverso, como supõe a economia pré-keynesiana defendida pelos economistas neoclássicos abrigados nas velhas e novas escolas monetaristas.

Referências bibliográficas

- AGLIETTA, M.; ORLÉAN, A. *A violência da moeda*. São Paulo: Brasiliense, 1990.
- AMADO, A. M. Limites monetários ao crescimento: Keynes e a não neutralidade da moeda. *Ensaio FEE*, v. 21, n. 1, 2000.



- ANDRADE, R. P. de. A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson. *Nova Economia*. Belo Horizonte, v. 21, n. 2, p. 171-195, ago. 2011. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-63512011000200001&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 25/11/2017.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. (org.). *Da macroeconomia clássica à macroeconomia keynesiana*, 1976. Disponível em <<http://www.bresserpereira.org.br/papers/1985/962a-Da-macroeconomia-classica-a-keynesiaa-1976.pdf>>. Acesso em 10/10/2017.
- BROTHWELL, J. F. The characteristics of an entrepreneur economy. In: HARCOURT, G. C.; RIACH, P. A. (org.). *A "second edition" of The general theory*. London/New York, Routledge, 1997.
- CARVALHO, D. F. Macroeconomia keynesiana da IS-LM revisitada (da macroeconomia de Keynes à macroeconomia de Hicks). *Papers do NAEA*. Belém, UFPA, v. 119, p. 1-25, 2000.
- CARVALHO, D. F. *Macroeconomia monetária e financeira da produção capitalista*. V. I. Belém: ICSA/UFPA, 2014.
- CARVALHO, F. C. A teoria monetária de Marx: uma interpretação pós-keynesiana. *Revista de Economia Política*, v. 6, n. 4, p. 5-21, out.-dez. 1986.
- CARVALHO, F. J. C. Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-keynesiana. In: SILVA, M. L. F. (org.). *Moeda e produção: teorias comparadas*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1992.
- CARVALHO, A. C.; CARVALHO, D. F. As críticas de Karl Marx e John Maynard Keynes à teoria (neo)clássica. *Revista de Economia Mackenzie*, v. 1, p. 46-71, 2013.
- CASAGRANDE, E. E. Os fundamentos keynesianos da decisão de investir, perspectivas. *Revista de Ciências Sociais*. São Paulo, UNESP, v.19, 1996.
- CHICK, V. *Macroeconomia após Keynes: um reexame da teoria geral*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.
- COSTA, F. N. de. *Economia monetária e financeira: uma abordagem pluralista*. São Paulo: Makron Books, 1999.
- DATHEIN, R. *O crescimento do desemprego nos países desenvolvidos e sua interpretação pela teoria econômica: as abordagens neoclássica, keynesiana e schumpeteriana*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 2000 (Tese de Doutorado em Economia).
- DAVIDSON, P. *Post Keynesian macroeconomic theory*. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- DILLARD, D. Teoria de uma economia monetária. In: KURIHARA, Kenneth K. (org.). *Economía poskeynesiana*. Valencia: Aguilar, 1964.
- DILLARD, D. The role of expectations in economic theory. In: MITTRA, S. *Dimensions of macroeconomics – a book of readings*. New York: Randon House, 1971.
- FERRARI FILHO, F.; ARAÚJO, J. P. Caos, incerteza e teoria pós-keynesiana. *Ensaio FEE*. Porto Alegre, v. 21, n. 2, 2000.
- GARLIPP, J. R. D. Keynes e a economia monetária. *ANAIS DO I ENCONTRO INTERNACIONAL DA ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA*. V. 1. Campinas: UNICAMP, 2008.



- HICKS, J. R. *The two triads. Critical essays in monetary theory*. Oxford: Clarendon, 1967.
- KEYNES, J. M. *A tract on monetary reform*. London: Macmillan, 1923.
- KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest, and money*. London: Macmillan, 1936.
- KEYNES, J. M. *A treatise on money*. London: Macmillan, 1971.
- KEYNES, J. M. *A general theory and after*. Part 1: Preparation. London: MacMillan, 1973a (The Collected Writings of John Maynard Keynes – CWJMK, XIII).
- KEYNES, J. M. *The general theory and after*: Part II: Defence and development. London: Macmillan, 1973b (The Collected Writings of John Maynard Keynes – CWJMK, XIV).
- KEYNES, J. M. *The general theory and after: a supplement*. London: Royal Economic Society, 1978 (The Collected Writings of John Maynard Keynes – CWJMK, XXIX).
- KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996 (Coleção Os Economistas). Disponível em <http://www.ie.ufjf.br/intranet/ie/userintranet/hpp/arquivos/090320170036_Keynes_TeoriaGeraldoemprego-dojuroedamoeda.pdf>. Acesso em 25/4/2017.
- KLAGSBRUNN, V. H. O princípio da demanda efetiva (a esperada), e o papel da demanda na teoria geral de Keynes. *Revista de Economia Política*, v. 16, n. 4 (64), p. 50-66, out.-dez. 1996. Disponível em <<http://www.rep.org.br/pdf/64-4.pdf>>. Acesso em 31/1/2018.
- LEITE, F. P. *Da demanda por moeda à preferência pela liquidez: uma interpretação pós-keynesiana*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2008.
- MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. São Paulo: Civilização Brasileira, 1980.
- MOLLO, M. L. R. A importância analítica da moeda em Marx e Keynes. *Análise Econômica*, 16 (29), p. 5-20, 1998.
- POSSAS, M. L. *Dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- POSSAS, M. L. Uma interpretação de pontos controversos da teoria geral de Keynes. *Brazilian Keynesian Review*, 1 (1), 10. sem. 2015.
- RYMES, T. K. *Keynes's lectures, 1932-35: notes of a representative students*. London: Macmillan, 1989.
- SAY, J.-B. *Tratado de economia política*. V. I. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SILVA, A. C. M. *Macroeconomia sem equilíbrio*. Campinas: Vozes, 1999.
- SKIDELSKY, R. *John Maynard Keynes: the economist as a saviour, 1920-1937*. London: Macmillan, 1992.
- TORR, C. S. W. The distinction between an entrepreneur economy and a co-operative economy (review note). *The South African Journal of Economics*, 48 (4), p. 429-434, 1980.

Diretrizes para Autores

I - Normas para submissão

Os trabalhos devem ser submetidos através do sistema Open Journal System (OJS) disponível aos autores depois de efetuado o cadastro no endereço <http://www.abphe.org.br/revista> e também enviados por email para hehe.abphe@gmail.com

Os trabalhos devem ter no máximo 30 páginas e estar escrito em português, inglês ou espanhol.

Os trabalhos devem ser gravados em programas compatíveis com o ambiente Windows e conter título, resumo e cinco palavras-chave em português e inglês. Trabalhos submetidos em outros idiomas que não o português devem conter título, resumo e 5 palavras-chave no idioma da submissão e em português.

O resumo não deve ultrapassar 10 linhas.

Textos: devem seguir as seguintes especificações: fonte Times New Roman, corpo 12, entrelinha 1,5

Tabelas: devem vir em arquivos Word, inseridas no texto.

Gráficos e planilhas: devem vir inseridos no texto e em arquivo Excel em anexo quando da submissão.

Figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral: devem vir inseridos no texto e em arquivo anexo quando da submissão. As imagens digitalizadas devem ter resolução mínima de 600 dpi reais (não interpolados), em tamanho natural e salvas em formato JPEG e em cores RGB. Cromos ou slides devem ter resolução mínima de 2.500 dpi reais (não interpolados). Materiais provenientes de câmeras digitais devem ter resolução mínima de 3 megapixels sem compressão (módulo high definition)]

Todas as **tabelas, gráficos, figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral** devem vir numeradas, acompanhadas de legendas e indicação de fonte (de acordo com as normas para citação).

Notas: devem ser restritas ao mínimo indispensável, inseridas como notas de rodapé. A menção a documentos ou a obras citadas deverá constar no item Referências e não nas notas.

II - Diretrizes para elaboração das citações e das referências

Fontes:

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 6023: 2002: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 24 p.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 10520: 2002: informação e documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 07 p.

II.1 - Citações

Todas as citações de obras em outros idiomas devem ser traduzidas para o idioma do texto submetido; a inclusão do trecho original em nota é opcional.

Nas **chamadas** no texto devem constar apenas o sobrenome e a data.

Nas **citações** diretas devem constar o sobrenome, a data e a(s) página(s) de onde as citações foram retiradas.

Citação direta com menos de 3 linhas

Exemplo:

Segundo Furtado, a desvalorização cambial estimulou a atividade industrial interna [...] “foi sobre a base desse novo nível de preços relativos que se processou o desenvolvimento industrial dos anos trinta” (Furtado, 1974, p. 204).

Citação com mais de 3 linhas: deve ser retirado do texto, com recuo de 2 cm na margem esquerda, fonte menor (11), espaçamento simples, sem aspas.

Exemplo:

Encarada sob esta perspectiva, isto é, à luz dos objetos mercantis que impulsionaram a expansão ultramarina, compreende-se por que, durante mais de um quarto de século, a descoberta do Brasil tenha permanecido um episódio de importância secundária para os portugueses. (Canabrava, 2005, p. 41)

II.2 - Referências

Nas **referências** a livros, dissertações, teses, artigos e similares devem constar todas as informações bibliográficas.

Para um, dois e três autores, mencionar **sobrenome**, Nome (para todos eles e separados por ponto e vírgula). Para mais de três autores mencionar **sobrenome**, Nome et al.

Quando houver mais de uma referência do mesmo autor, elas devem estar ordenadas cronologicamente por ano de publicação.

Para obras coletivas o(s) nome(s) do(s) organizador(es) substitui o auto e deve ser seguido pela abreviação correspondente entre parênteses: (org.) ou (ed.) ou (coord.)

Se o autor é desconhecido a referência inicia-se com o **título** da obra (só a primeira palavra do título e eventualmente o artigo que o acompanha devem estar em maiúsculas).

Se o autor é uma instituição que também edita a obra, o nome da editora não deve ser repetido.

Os nomes das cidades devem ser grafados como no original: New York (não Nova Iorque).

Eventuais informações adicionais podem ser registradas no final de cada referência.

Referências de fontes e documentos:

A forma geral, quando possível, deve seguir o modelo **sobrenome**, Nome. Título (ou tipo) do documento. Data do documento. Informações descritivas do documento, informações de localização do documento.

Alternativamente as fontes podem ser classificadas em “Manuscritas” (e organizadas por acervo) e “Impressas” (apresentadas em ordem alfabética de autor como as Referências bibliográficas). Ver como exemplo o artigo de Bruno Aidar no volume 2013.2

Referências de material obtido na Internet:

Seguir as normas acima e acrescentar as informações Disponível em seguido do endereço http. Acesso em dd/mm/aaaa

III - Exemplos de elaboração de referências e citações

Exemplo 1

nas referências:

FURTADO, Celso. *Economia colonial nos séculos XVI e XVII*. Elementos de história econômica aplicados à análise de problemas econômicos e sociais. São Paulo: HUCITEC/ABPHE, 2001.

em chamada à referência no texto: Furtado (2001).

em citação direta: (Furtado, 2001, p. x-y)

Exemplo 2

nas referências:

LAGO, Luiz Antônio Correa do; ALMEIDA, Fernando Lopes de; LIMA, Beatriz Mello Flores de. *A indústria brasileira de bens de capital*. Origens, situação recente, perspectivas. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas / Instituto de Documentação, 1979.

em chamada à referência no texto: Lago, Almeida e Lima (1979).

em citação direta: (Lago, Almeida e Lima, 1979, p. x-y).

Exemplo 3

Livros - mais de três autores

nas referências:

SOBRENOME, Nome et al. *Título do livro*. Complemento do título do livro. Local: Editora, ano de publicação.

em chamada à referência no texto: Sobrenome et al. (ano)

em citação direta: (Sobrenome et al. ano, p. x-y)

Exemplo 4

Capítulo de livro:

nas referências:

ABREU, Marcelo de Paiva. Crise, crescimento e modernização autoritária: 1930-1945. In: ABREU, Marcelo de Paiva. *A ordem do progresso*. Cem anos de política econômica republicana – 1899-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 73-104.

em chamada à referência no texto: Abreu (1990)

em citação direta: (Abreu, 1990, p. 74-75).

Exemplo 5

Artigo em periódico:

nas referências:

LEVY, Maria-Bárbara e SAES, Flávio Azevedo Marques de. Dívida externa brasileira, 1850-1913: empréstimos públicos e privados. *História Econômica & História de Empresas*. São Paulo, v. 4., n. 1, p. 48-91, 2001.

em chamada à referência no texto: Levy e Saes (2001).

em citação direta: (Levy e Saes, 2001, p. 50-51)

Exemplo 6

Quando o autor é uma associação ou empresa:

nas referências:

CENTRO CULTURAL BANCO DO BRASIL (CCBB). *Antes: histórias da pré-história*. Rio de Janeiro: Centro Cultural do Banco do Brasil. 2004

em chamada à referência no texto: CCBB (2004).

em citação direta: (CCBB, 2004, p. 50-51)

Exemplo 7

Quando o autor é um órgão público:

nas referências:

BRASIL. Ministério da Saúde. Secretaria de Políticas de Saúde. *Aids no Brasil: um esforço conjunto governo sociedade*. Brasília: Ministério da Saúde. 1998

em chamada à referência no texto: Brasil (1998)

em citação direta: (Brasil, 1998, p. 13-14)

Exemplo 8

Jornais quando não há autor:

nas referências:

JORNAL O Estado de São Paulo (OESP). Editorial. 12 de setembro de 2010, caderno A, p. 2

em chamada à referência no texto: OESP (2010).

em citação direta: (OESP, 2010, p. 13-14)

Exemplo 9

Trabalho completo ou resumo apresentado em congresso:

nas referências:

SZMRECSÁNYI, Tamás József Márton Károly. História econômica do período colonial. CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 1, 2002, São Paulo. Resumo: Coletânea de textos apresentados. São Paulo: EDUSP-Hucitec, 2002.

em chamada à referência no texto: Szmrecsányi (2013)

em citação direta: (Szmrecsányi, 2013, p. x-y)

Exemplo 10

Se a instituição é o autor da obra e também o editor:

nas referências:

INSTITUTO BRASILEIRO DE BIBLIOGRAFIA E DOCUMENTAÇÃO (IBBD). *Amazônia: Bibliografia, 1614-1962*. Rio de Janeiro, 1963-1972.

em chamada à referência no texto: IBBD (1972).

em citação direta: (IBBD, 1972, p. 103-111)

Exemplo 11

Material disponível na internet:

nas referências:

ALVES, Maria Bernardete Martins; ARRUDA, Susana Margareth. *Como fazer referências bibliográficas, eletrônicas e demais formas de documentos*. São Carlos, 2007. Disponível em <http://www.bu.ufsc.br/framerefer.html>. Acesso em 20 fevereiro 2014.

em chamada à referência no texto: Alves e Arruda (1972).

em citação direta: (Alves e Arruda, 1972, p. 3)

Condições para submissão

Como parte do processo de submissão, os autores são obrigados a verificar a conformidade da submissão em relação a todos os itens listados a seguir. As submissões que não estiverem de acordo com as normas serão devolvidas aos autores.

1. O texto apresentado está desidentificado

Para assegurar a integridade da avaliação por pares cega, para submissões à revista, deve-se tomar todos os cuidados possíveis para não revelar a identidade de autores e avaliadores entre os mesmos durante o processo. Isto exige que autores, editores e avaliadores (passíveis de enviar documentos para o sistema, como parte do processo de avaliação) tomem algumas precauções com o texto e as propriedades do documento:

1. Os autores do documento excluíram do texto nomes, substituindo com "Autor" e o ano em referências e notas de rodapé, em vez de nomes de autores, título do artigo, etc.
2. Em documentos do Microsoft Office, a identificação do autor deve ser removida das propriedades do documento (no menu Arquivo > Propriedades), iniciando em Arquivo, no menu principal, e clicando na sequência: Arquivo > Salvar como... > Ferramentas (ou Opções no Mac) > Opções de segurança... > Remover informações pessoais do arquivo ao salvar > OK > Salvar.
3. Em PDFs, os nomes dos autores também devem ser removidos das Propriedades do Documento, em Arquivo no menu principal do Adobe Acrobat.

2. O arquivo da submissão está em formato Microsoft Word, OpenOffice ou RTE

3. URLs para as referências foram informadas quando possível.

4. O texto está em espaço 1,5; usa uma fonte de 12-pontos; emprega itálico em vez de sublinhado (exceto em endereços URL); as figuras e tabelas estão inseridas no texto, não no final do documento na forma de anexos.

5. O texto segue os padrões de estilo e requisitos bibliográficos descritos em Diretrizes para Autores, na página Sobre a Revista.

6. Em caso de submissão a uma seção com avaliação pelos pares (ex.: artigos), as instruções disponíveis em Assegurando a avaliação pelos pares cega foram seguidas.

7. A contribuição é original e inédita, e não está sendo avaliada para publicação por outra revista; caso contrário, deve-se justificar em "Comentários ao editor".

SÓCIOS HONORÁRIOS

Alice Piffer Canabrava
in memoriam

Annibal Villanova Villela
in memoriam

Celso Furtado
in memoriam

Charles R. Boxer
in memoriam

Eulália Maria Lahmeyer Lobo
in memoriam

Frédéric Mauro
in memoriam

Jacob Gorender
in memoriam

Manoel Correia de Andrade
in memoriam

Nelson Werneck Sodré
in memoriam

Roberto Cortés Conde

SÓCIOS FUNDADORES E EFETIVOS

Adalton Franciozo Diniz

Adalberto de Carvalho Graciano

Ademir Gebara

Afonso de Alencastro Graça Filho

Agnaldo Valentin

Alcides Goularti Filho

Alexandra Maria Pereira

Alexandre Macchione Saes

Alexandre Mendes Cunha

Alexandre Queiroz Guimarães

Alexandro Rodrigues Ribeiro

Amaury Patrick Gremaud

Amilcar Baiardi

Ana Claudia Caputo

Ana Lucia Nunes Penha

Ana Paula Sobreira Bezerra

Ana Sara Ribeiro Parente Cortez

Anderson José Pires

André Arruda Villela

André Philippe de Mello e Paiva

Andre Luiz Passos Santos

Angelo Alves Carrara

Armando João Dalla Costa

Ary Cesar Minella

Augusto Fagundes
da Silva dos Santos

Beatriz Duarte Lanna

Benedicto Heloiz Nascimento

Bernardo Gouthier Macedo

Bernardo Kocher

Bruno Aidar Costa

Bruno Fernandes Mamede

Bruno Giovani Chequin

Caio da Silva Batista

Carla Maria Carvalho de Almeida

Carlo Guimarães Monti

Carlos Alberto Campello Ribeiro

Carlos Alberto Cordovano Vieira

Carlos Augusto de Castro Bastos

Carlos Eduardo de Freitas Vian

Carlos Eduardo Ferreira de
Carvalho

Carlos Eduardo Suprinyak

Carlos Eduardo Valência Villa

Carlos Gabriel Guimarães

Carlos Gilberto de Sousa Martins

Carlos Henrique
Lopes Rodrigues

Carolina Miranda Cavalcante

Cézar Teixeira Honorato

Cesare Giuseppe Galvan

Charles Achcar Chelala

Claudia Alessandra Tessari

Claudia Heller

Cláudia Maria do Socorro Cruz
Fernandes Chelala

Cláudia Musa Fay

Daniel do Val Cosentino

Daniel Feldmann

Danilo Barolo M. da Lima

Denise Mattos Monteiro

Diego de Cambraia Martins

Domingos Savio da Cunha Garcia

Dulce Portilho Maciel

Ebenezer Pereira Couto

Edison Antônio de Souza

Edneila Rodrigues Chaves

Edson Trajano Vieira

Eduardo Barros Mariutti

Eduardo da Motta e Albuquerque

Eduardo Girão Santiago

Einstein Almeida Ferreira Paniago

Elena Soihet

Eliana Lamberti

Eliana Tadeu Terzi

Elione Silva Guimarães

Elisa Maria de Oliveira Müller

Elisabeth von der Weid

Ema Elisabete Rodrigues Camillo

Erika da Cunha Ferreira Gomes

Fábio Alexandre dos Santos

Fábio Antônio Campos

Fábio Carlos da Silva

Fábio de Silos Sá Earp

Fábio Farias de Moraes

Fábio Ferreira Ribeiro

Fábio Pesavento

Fábio Ricci

Fábio Robson Casara Cavalcante

Fábio Rogério Cassimiro Correia

Fania Fridman

Fausto Saretta

Felipe Pereira Loureiro

Fernando Antonio Abrahão

Fernando Carlos Greenhalgh de
Cerqueira Lima

Fernando Cézar de Macedo
Mota

Fernando da Matta Machado

Fernando Franco Netto

Fernando Gaudereto Lamas

Fernando Henrique do Vale

Fernando Tadeu de
Miranda Borges

Flávio Azevedo Marques de Saes

Flávio Rabelo Versiani

Francisco Eduardo de Andrade

Francisco Luiz Corsi

Francisco Vidal Luna

Geneci Guimarães de Oliveira

Glaudsonor Gomes Barbosa

Guilherme Babo Sedlacek

Guilherme Barreto

Bacellar Pereira

Guilherme Costa Delgado

Guilherme Grandi

Gustavo Acioli Lopes

Gustavo de Barros
Gustavo Pereira da Silva
Hamilton Afonso de Oliveira
Heitor Pinto de Moura Filho
Helena Carvalho de Lorenzo
Heloisa Helena Pacheco Cardoso
Hernan Enrique Lara Sáez
Hernani Maia Costa
Hilário Domingues Neto
Hildete Pereira de
Melo Hermes de Araújo
Horácio Gutiérrez
Hugo Eduardo Araujo da
Gama Cerqueira
Irene Nogueira de Rezende
Ismênia de Lima Martins
Ivan Colangelo Salomão
Ivan da Costa Marques
Ivanil Nunes
Jacques Marcovitch
Jaques Kerstenetzky
Jeansley Charles de Lima
João Antonio de Paula
João Rodrigues Neto
Jocimar Lomba Albanex
Jonis Freire
Jorge Enrique Mendoza Posada
Jorge Luiz da Cunha
José Alberto Bandeira Ramos
José Flávio Motta
José Haroldo Aguiar Junior
José Jobson de Andrade Arruda
José Jonas Almeida
José Lannes de Melo
José Ricardo Barbosa Gonçalves
José Roberto Barsotti Baldin
José Roberto Novaes de Almeida
José Sebastião Witter
Josemir Camilo de Melo
Josué Modesto dos
Passos Subrinho
Juanito Alexandre Vieira
Juliano Giassi Goularti
Julio Cesar Bellingieri
Julio Cesar Zorzenon Costa
Julio Manuel Pires
Jussara França de Azevedo

Katia Franciele Corrêa Borges
Kleber Eduardo Men
Lafaiete Santos Neves
Laurent Azevedo Marques de Saes
Leandro Braga de Andrade
Leandro do Carmo Quintão
Lelio Luiz de Oliveira
Leonardo Antonio
Santín Gardenal
Liana Darabas Ronçani
Ligia Maria Osório Silva
Lucas Araújo Carvalho
Luciana Suarez Lopes
Luís Augusto Ebling Farinatti
Luiz Felipe Bruzzi Curi
Luís Frederico Barreto Rodrigues
Luis Otávio Pano Tasso
Luiz Carlos Delorme Prado
Luiz Carlos Soares
Luiz Eduardo Simões de Souza
Luiz Fernando Saraiva
Luiz Mateus da Silva Ferreira
Luzia Monteiro Araújo Soares
Marcel Pereira da Silva
Marcelo Augusto Monteiro
de Carvalho
Marcelo Magalhães Godoy
Márcia Naomi Kuniuchi
Marcílio Alves Chiacchio
Márcio Luis Souza Marchetti
Marcos Lobato Martins
Maria Alice Rosa Ribeiro
Maria Antonieta
Parahyba Leopoldi
Maria Christina Siqueira de
Souza Campos
Maria Heloisa Lenz
Maria Isabel Basílico
Celia Danielli
Maria José Rapassi Mascarenhas
Maria Lucia Lamounier
Maria Lucilia Viveiros Araújo
Maria Sylvia Macchione Saes
Maria Teresa Andrade
Ribeiro de Oliveira
Maria Thereza Miguel Peres
Mário Danielli Neto
Mario Marcos Sampaio Rodarte

Maximiliano M. Menz
Michel Deliberali Marson
Milena Fernandes de Oliveira
Mônica de Souza Nunes Martins
Natalia Vargas Escobar
Natália Silva Ferreira
Nelson Mendes Cantarino
Nelson Nozoe
Orlando José Bolçone
Oscar Graeff Siqueira
Ovídio Batista Valadão Neto
Palmira Petratti Teixeira
Paula Chaves Teixeira Pinto
Paulo Cesar Gonçalves
Paulo Coelho Mesquita Santos
Paulo Roberto Cimó Queiroz
Paulo Roberto de Almeida
Pedro Antonio Vieira
Pedro Cezar Dutra Fonseca
Pedro Paulo Zahluth Bastos
Pedro Ramos
Pérola Maria Goldfeder e Castro
Ramón Vicente García
Fernández
Raquel Glezer
Regina Maria D'Aquino
Fonseca Gadelha
Renata Stadter de Almeida
Renato Leite Marcondes
Renato Perim Colistete
Ricardo Zimbrão Affonso
de Paula
Rita de Cássia da Silva Almico
Roberson Campos de Oliveira
Roberto Borges Martins
Roberto Pereira Silva
Rodrigo da Costa Dominguez
Rodrigo Fontanari
Rogério Naques Faleiros
Rogério Vial
Rômulo Garcia de Andrade
Ronaldo Herrlein Júnior
Rosana de Melo Louro
Rosângela de Lima Vieira
Rosângela Ferreira Leite
Rubens Rogério Sawaya
Rui Guilherme Granziera

Sérgio Marley Modesto Monteiro
Sérgio Tadeu de
Niemeyer Lamarão
Sílvia Fernanda de
Mendonça Figueiroa
Simeia de Nazaré Lopes
Solange Regina Marin
Sonia Regina de Mendonça
Stephen Anthony de Castro
Suzana Cristina Fernandes
de Paiva
Sylvio Mário Puga Ferreira
Talita Alves de Messias
Tânia Maria Ferreira de Souza
Tatiana Pedro Colla Belanga
Teresa Cristina de
Novaes Marques
Thiago Alvarenga de Oliveira
Thiago de Novaes França
Thiago Fontelas Rosado Gambi
Thiago Marques Mandarino
Thomas Victor Conti
Tomás Rafael Cruz Cáceres
Vera Lucia Amaral Ferlini
Victor Manoel Pelaez Alvarez
Walter Luiz Carneiro de
Mattos Pereira
Wilma Peres Costa
Wilson Suzigan
Wilson Vieira
Wolfgang Lenk
Zoia Vilar Campos

História econômica & história de empresas / Associação
Brasileira de Pesquisadores em História Econômica. – Vol.1
(1998) –. – São Paulo:
ABPHE, 1998-

Semestral
ISSN 1519-3314

tiragem desta edição: 200 exemplares

publicação da

© ABPHE — Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica
Esta Revista está sendo indexada pelo *Journal of Economic Literature*, nas versões
electronic on line e *CD-Rom*.

pedidos de números avulsos e de assinaturas

devem ser encaminhados à Secretaria da ABPHE:

ABPHE

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade Federal de Alfenas – UNIFAL

Avenida Celina Ferreira Ottoni, 4000 – Padre Vítor

Varginha – Minas Gerais – Brasil

CEP 37048-395

hehe.abphe@gmail.com – www.abphe.org.br/revista

Aos cuidados de Bruno Aidar