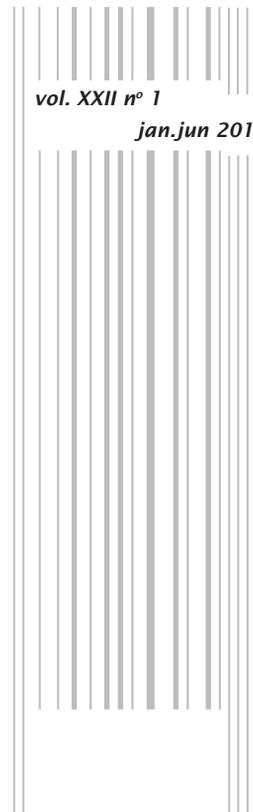


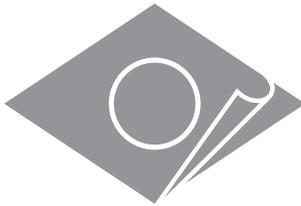


*história
econômica
&
história
de empresas*



vol. XXII nº 1

jan.jun 2019



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

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

Região Nordeste: 1º Titular – Luiz Eduardo Simões de Souza;
2ª 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;
2ª 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



*história
econômica
&
história
de empresas*

vol. XXII nº 1
jan. jun 2019

SUMÁRIO

- 5** Apresentação
*Lilian da Rosa
Taciana Santos de Souza*
- 9** Evolução do setor ervateiro durante o século XIX: uma análise dos avanços tecnológicos na cadeia produtiva
Marcello Alves Chiacchio
- 41** A trajetória da perfumarias Phebo em Belém
Julio Cesar Zorzenon Costa
- 79** Políticas de deslocamentos populacionais no primeiro governo Vargas: nacionalismo, intervencionismo estatal e construção da nação e da nacionalidade
*Carlos Alberto Cordovano Vieira
Fábio Antonio de Campos*
- 115** Imperialismo e questão nacional em Nelson Werneck Sodré
Eduardo Martín Cuesta
- 143** Evolución patrimonial y rentabilidad de un grupo empresarial rural: los Pereda (1888-1945)
Juan Odisio
- 173** Un estudio comparado sobre la petroquímica básica en México y Argentina entre 1950 y 1990
Andrea Piazzaroli Longobardi
- 205** Estado e mercado na China pós-1976: o grande salto à direita
Luiz Henrique Marques Gomes
- 231** A trajetória do socialismo na Iugoslávia (1945-1990)
Carolina Miranda Cavalcante
- 259** Resenha bibliográfica: NORTH, Douglass.
Instituições, mudança institucional e desempenho econômico.

TABLE OF CONTENTS

- 5** *Presentation*
Lilian da Rosa
Taciana Santos de Souza
- 9** *The evolution of the yerba-mate sector in the 19th century:
an analysis of the technological advances in the productive chain*
Marcílio Alves Chiacchio
- 41** *The trajectory of perfumarias Phebo in Belém*
Julio Cesar Zorzenon Costa
- 79** *Population displacements policies in the first Vargas government:
nationalism, state interventionism and the building of nation and
nationality*
Carlos Alberto Cordovano Vieira
Fábio Antonio de Campos
- 115** *Imperialism and national question in Nelson Werneck Sodré*
Eduardo Martín Cuesta
- 143** *Patrimonial evolution and profitability of an agricultural enterprise:
the case of Pereda (1888-1945)*
Juan Odisio
- 173** *A comparative study on basic petrochemicals in Mexico and Argentina
between 1950 and 1990*
Andrea Piazzaroli Longobardi
- 205** *State and market in post-1976 China: the great leap to the right*
Luiz Henrique Marques Gomes
- 231** *The trajectory of socialism in Yugoslavia (1945-1990)*
Carolina Miranda Cavalcante
- 259** *Book review: NORTH, Douglass.
Instituições, mudança institucional e desempenho econômico.*

apresentação

presentation

A cada semestre viemos cumprindo essa boa parte dos esforços exigidos pelo ofício de historiadores do universo material. A publicação de uma revista acadêmica é necessariamente um trabalho coletivo que envolve a disposição e interesse dos pesquisadores, o estabelecimento de normas editoriais, o debate rigoroso dos pareceres, a minúcia da revisão do texto e a busca da melhor apresentação estética. Ao todo, para que venha a luz, cada edição conta com ao menos 30 pessoas envolvidas, entre editores, autores, pareceristas, revisores e diagramadores. A esse bom exemplo de divisão smithiana do trabalho, agradecemos a todos os profissionais vinculados, sem os quais seria impossível a manutenção da revista.

A presente edição percorre temas de história econômica dos séculos XIX e XX no universo capitalista latino-americano, com artigos sobre Argentina, Brasil e México, e dos países socialistas, com textos sobre a China e a Iugoslávia. Ainda que o Brasil leve a maioria, sendo objeto de estudo de metade dos artigos, deve-se notar o interesse de autores estrangeiros em publicarem na HE&HE e também dos pesquisadores brasileiros em avançarem sobre áreas pouco cultivadas, entre nós, da história econômica.

O primeiro conjunto de artigos detém-se sobre a economia extrativa brasileira em diferentes épocas. Em “Evolução do setor ervateiro durante o século XIX: uma análise dos avanços tecnológicos na cadeia produtiva”, Lilian da Rosa e Taciana Santos de Souza apoiam-se na teoria microeconômica de matiz schumpeteriano para analisar o impacto das modificações estruturais e tecnológicas dos engenhos hidráulicos e a vapor nas cadeias produtivas do setor ervateiro, base da economia da região meridional. No polo oposto da disposição geográfica, o artigo de Marçílio Alves Chiacchio, intitulado “A trajetória das Perfumarias

Phebo em Belém”, aborda, com o uso aprofundado dos arquivos privados e da história oral, a história da conhecida Perfumarias Phebo, empresa paraense fundada por portugueses que alcançou projeção nacional ao longo do século XX. A evolução da empresa acompanhou as diferentes épocas da economia brasileira: a opção pela indústria após a crise da borracha, o financiamento da SUDAM nos anos 60, o impacto dos planos econômicos dos anos 80 sobre a rentabilidade da empresa e a venda final à grande multinacional Procter & Gamble ao final da década. Além da interessante história da empresa por si própria, onde não escaparam nem os anúncios e os rótulos dos seus produtos, o autor contribui para um melhor conhecimento da história econômica paraense, tão carente de estudos pormenorizados sobre o seu passado opulento.

Os dois artigos seguintes são dedicados às questões do nacionalismo e do imperialismo no Brasil entre as décadas de 1930 e 1950. O texto de Julio Cesar Zorzenon, “Políticas de deslocamentos populacionais no primeiro governo Vargas: nacionalismo, intervencionismo estatal e construção da nação e da nacionalidade”, busca compreender a dimensão populacional presente nos esforços de construção do mercado interno nacional e fomento à industrialização pelas políticas econômicas do governo Vargas nos anos 30 e 40. Para além da questão econômica, a política populacional mostrava estreita relação com a mudança nacionalista de repúdio a determinados grupos imigrantes. Por sua vez, o artigo de Carlos Alberto Cordovano Vieira e Fábio Antonio de Campos, “Imperialismo e questão nacional em Nelson Werneck Sodré”, trabalha a questão nacional como fio condutor para o estudo das ideias do destacado marxista e prosseguindo para o período da ditadura militar. Premida pela dominação colonial e posteriormente pelo imperialismo, a economia brasileira do século XIX formar-se-ia dentro dos quadros da dependência. A crise do imperialismo, sobretudo após a I Guerra Mundial, permearia as peculiaridades da revolução burguesa no Brasil, considerada nacionalista e democrática, e da industrialização do país, em uma trajetória diversa à dos países centrais.

Passando aos casos internacionais, os dois textos seguintes detêm-se sobre a experiência histórica da indústria argentina e mexicana. Em “Evolución patrimonial y rentabilidad de un grupo empresarial rural: los Pereda (1888-1945)”, Eduardo Martín Cuesta apresenta um estudo sobre Celedonio Pereda, um dos maiores estanceiros argentinos até 1930.

Combinando as memórias inéditas do protagonista e os balanços da empresa, Martín Cuesta constrói uma narrativa bem fundamentada sobre a evolução empresarial e as oportunidades de investimento desde o final do século XIX, quando a Campanha do Deserto permitiu a Celedonio ampla acesso a terras. Propriedades no campo, rebanhos e imóveis urbanos compunham a maior parte da riqueza dos Pereda até a I Guerra Mundial. A crise de 29 seria um marco crucial para o declínio de sua fortuna calcada na indústria pecuária. Juan Odisio, no artigo “Un estudio comparado sobre la petroquímica básica en México y Argentina entre 1950 y 1990”, prossegue o período estudado por Martín Cuesta e amplia o escopo de abrangência ao considerar também a indústria mexicana. Odisio trata de um setor chave para o modelo desenvolvimentista latino-americano, que aponta a sobrevivência do conceito de industrialização por substituição de importações para a explicação de determinados setores. Ao final da década de 1950, a indústria petroquímica era quase completamente monopolizada pelos Estados Unidos. Uma década depois, o setor havia crescido rapidamente na Europa Ocidental, União Soviética e Japão, mas também nas principais economias latino-americanas. Os casos de México e Argentina, analisados em pormenor pelo autor, mostram trajetórias com semelhanças e divergências tanto em suas características produtivas quanto em seus ritmos diferentes.

A história da economia dos países socialistas é o tema principal dos dois últimos artigos dessa edição. Em “Estado e mercado na China pós-1976: o grande salto à direita”, Andrea Longobardi apresenta os principais elementos que culminaram na reforma da economia chinesa nos anos 70 e 80 e pavimentaram o caminho rumo à abertura para a economia de mercado. A autora defende que essa transição ocorreu sob a predominância e controle da burocracia partidária e estatal. O texto de Luiz Henrique Marques Gomes, “A trajetória do socialismo na Iugoslávia (1945-1990)”, aponta as características principais e as especificidades do socialismo iugoslavo que colocava em segundo plano o sistema de planificação econômica, diferentemente dos outros países socialistas, e possuía um sistema político descentralizado e uma economia ancorada em cooperativas de trabalhadores, a ponto de se utilizar a expressão “socialismo de mercado” para se referir à economia do país.

Por fim, a edição apresenta uma resenha da obra clássica de Douglass North, *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*, publicada

originalmente em 1990 e vertida para o português apenas em 2018, que chega em boa hora para um estudo desapaixonado de seus *insights* sobre a evolução institucional no desenvolvimento do capitalismo.

Como sempre, desejamos a todos uma excelente leitura!

Comissão editorial

evolução do setor ervateiro durante o século XIX: uma análise dos avanços tecnológicos na cadeia produtiva*

the evolution of the yerba-mate sector in the 19th century: an analysis of the technological advances in the productive chain

Lilian da Rosa**

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

Taciana Santos de Souza***

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

RESUMO

Este trabalho analisa a trajetória do setor ervateiro nas províncias sulistas do Brasil, durante os anos de 1822 a 1889. Para analisar a evolução das transformações de uma atividade artesanal para uma atividade industrial, este artigo propõe uma abordagem da história econômica apoiada em teorias de microeconomia. Para isso, o estudo apontou uma divisão da estruturação desse setor de acordo com as mudanças ocorridas na cadeia produtiva do mate e identificou as implicações de cada fase para a qualidade e a quantidade da produção, o tipo de mão de obra empregada e as estratégias comerciais adotadas pelos produtores. Ao final, constatou-se que a implementação de inovações na atividade do mate na Província do Paraná, apoiada em investimentos públicos e privados, alavancou a produção na região, contribuindo para o desenvolvimento desse ramo e da economia local.

Palavras-chave: Erva-mate. Império. Paradigmas tecnológicos.

ABSTRACT

This work addresses the trajectory of the yerba-mate sector in the southern provinces of Brazil, over the years 1822 to 1889. To analyze the evolution of the changes from a handmade production to an industrial manufacturing, this paper proposes an approach to economic history supported by microeconomic theories. For this purpose, this work pointed out an organizational sector division – according to the changes occurred in the mate’s production chain – and identified the implications of each phase for the qualitative and quantitative aspects of the production, the sort of the labor employed and the commercial strategies adopted by producers. At the end, we concluded that the implementation of innovations in the mate’s activity in the Province of Paraná, supported by public and private investments, increased the production in this region, contributing to the development of this segment and the local economy.

Keywords: Yerba-mate. Empire of Brazil. Technological paradigms.

* As autoras agradecem à CAPES e FAPESP (Processo n. 2013/08.503) pelo financiamento. Também agradecemos a Ligia Maria Osório Silva e Ana Lucia Gonçalves da Silva pelas contribuições teóricas.

Submetido: 28 de julho de 2017; aceito: 19 de janeiro de 2019.

** Doutoranda e mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* lilianrosa.rs@gmail.com

*** Doutoranda e mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* taciasass@gmail.com

Introdução

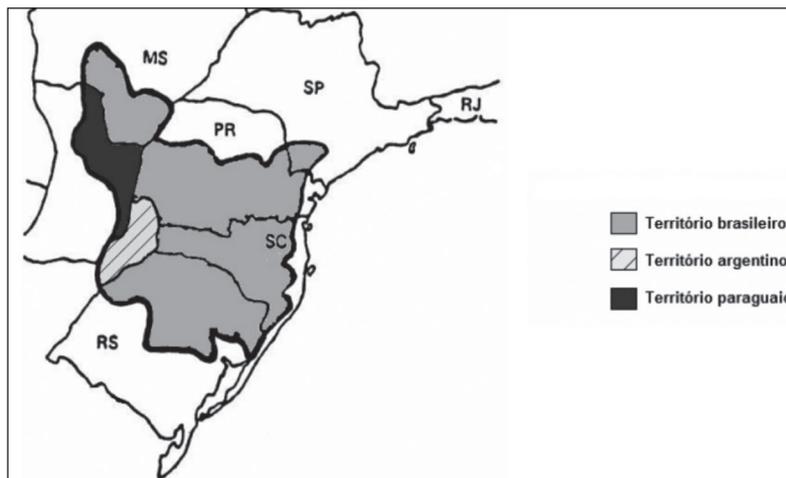
No Sul do Brasil, a árvore do mate, *Ilex paraguariensis*, é tradicionalmente utilizada para preparar o chimarrão. Essa árvore, da qual são extraídos os galhos e as folhas para a produção de erva-mate – produto triturado que chega de fato ao consumidor –, é originária de clima temperado úmido ou subtropical úmido (Carvalho, 2003) e é encontrada principalmente em meio às florestas de araucária, regiões compostas por solo basáltico, avermelhado e argiloso (Oliveira; Rotta, 1985). Essas características contribuíram para determinar a fronteira geográfica de sua proliferação e possibilitaram que a erva-mate, ao longo do século XIX, despontasse como um importante produto socioeconômico para as províncias localizadas na porção meridional do território: Santa Catarina, São Pedro do Rio Grande do Sul e Quinta Comarca de São Paulo – essa última se emancipou em 1853 e se tornou a Província do Paraná.

Atualmente, a erva-mate possui um significativo valor cultural e econômico para os habitantes dos estados da região Sul e do estado de Mato Grosso do Sul¹. Nota-se essa importância devido à sua alusão em diferentes símbolos oficiais. Como exemplo, com o Decreto-Lei n. 2.457 de 31 de março de 1947, ela recebeu uma menção na bandeira do Paraná, que teve a inserção de um ramo da árvore do mate para circunscrever parcialmente o lado esquerdo da esfera central (Bandeira do Paraná). De forma similar, ela recebeu uma menção no brasão de arma de Mato Grosso do Sul, com o Decreto n. 2 de 1º de janeiro de 1979, que sancionou a inclusão de um ramo da mesma árvore para adornar a parte direita do referido emblema. No Rio Grande do Sul, a Lei n. 7.439 de 8 de dezembro de 1980 transformou a árvore do mate em um símbolo do estado, enquanto a Lei n. 11.929 de 20 de junho de 2003 tornou o chimarrão a bebida oficial (Ucha, 2012).

Além dessas reconhecidas formalizações, a árvore do mate tem uma importância como matéria-prima para a fabricação de outros produtos alimentícios – como chá-mate, cervejas (Dado Bier e Mier Bier), bolos, sorvetes e massas – e também de produtos cosméticos – como xampus, sabonetes e hidratantes – geralmente produzidos a partir da sua seiva.

¹ Este trabalho não trata sobre a produção ervateira de Mato Grosso, pois esta desponhou como atividade econômica somente próximo do término do recorte temporal proposto.

Figura 1 – Área de distribuição de erva-mate



Fonte: Hoszczaruk (2015), adaptado de Oliveira; Rotta (1985).

Para atender a essa demanda, o Brasil gerou, em 2014, cerca de 603 mil toneladas de erva triturada (IBGE, 2013), volume que abasteceu tanto o mercado nacional quanto o internacional. O produto é exportado de várias maneiras para mais de 30 países. Em 2016, o setor ervateiro brasileiro gerou aproximadamente 102 milhões de dólares (COMEX, 2015). De certa forma, parte da importância econômica, social e cultural que a erva-mate ostenta nos dias de hoje também se deve ao seu valor enquanto objeto histórico, em particular desde os primeiros indícios de estruturação do setor ervateiro, ocorridos nos tempos em que o Brasil ainda era Império.

De modo geral, remontando ao século XIX, a economia do complexo ervateiro contribuiu para a colonização em áreas com concentrações de ervas nativas, em propriedade privadas ou mesmo em terras devolutas. Isso porque a colheita do mate era uma atividade extrativista e sazonal que exigia um significativo contingente de coletores, os quais, com o passar do tempo, estabeleceram-se lentamente nos lugares onde trabalhavam. Esse assentamento recorrente, de certa forma, contribuiu com a formação e o desenvolvimento de muitos dos atuais municípios dessas regiões, como Morretes, Paranaguá e Curitiba (PR), Mafra, Canoinhas e Joinville (SC), Cruz Alta, Passo Fundo e Palmeira das Missões (RS) – ver Figura 1. Além disso, a sua extração, fabricação e comercialização

possibilitaram que uma parcela da população pobre participasse de um mercado relativamente emergente. Esses pequenos extratores vendiam sua força de trabalho aos grandes ervateiros ou trabalhavam por conta própria nos ervais públicos, de modo que, após a fabricação, repassavam essa erva aos comerciantes locais, pois normalmente a trocavam por utensílios e ferramentas de trabalho. Nesse sentido, a erva-mate também desempenhava o papel de uma espécie de moeda de troca para esses mercados regionais (Rosa, 2015).

O hábito de tomar chimarrão em alguns países da América Independente corroborou a afirmação e a consolidação desse setor no Brasil. Isso porque boa parte das relações comerciais com esses países se estabeleceu em torno da erva-mate. Ela era exportada principalmente para o Uruguai, o Chile, a Bolívia e a Argentina (Rosa, 2015), de tal forma que se destacava entre os oito produtos mais comercializados pelo Império brasileiro (Soares, 1977), o que sugere a relevância dela para as províncias sulistas, uma vez que estas eram as principais regiões produtoras. Nos Oitocentos, houve períodos em que esse comércio se intensificou devido a motivações políticas internacionais. O Paraguai, único concorrente do Brasil na época, num primeiro íterim, passou por um longo isolamento com o comando de Francia (1814-1840) e só retomou suas relações diplomáticas e comerciais, posteriormente, com o governo de Carlos Antônio Lopes (1840-1862). Embora tais relações tenham se fortalecido no início do governo de Francisco Solano Lopes (1862-1870), num segundo íterim, com a eclosão da Guerra do Paraguai, novamente as fronteiras comerciais foram fechadas (Doratioto, 2002), o que tornava o Brasil² a única nação com condições para produzir e exportar a erva-mate.

Assim, o quadro histórico até aqui exposto sugere a necessidade de analisar como ocorreu a emergência e a trajetória desse setor que passou por várias transformações ao deixar de ser uma atividade artesanal até se tornar uma atividade industrial, especialmente no final do século XIX. Essas mudanças instigam a realização de uma pesquisa de história econômica apoiada em teorias de microeconomia, uma vez que muitas das implementações na atividade produtiva ocorridas no setor ervateiro

² Ressalta-se que, nessa época, a Argentina ainda não havia descoberto nem mesmo plantado seus próprios ervais.

oitocentista perduram até os dias atuais. Nesse sentido, este estudo tem como objetivo avaliar a evolução desse ramo produtivo, ao longo do período de 1822-1889, no que concerne à estruturação da cadeia produtiva de cada fase, bem como avaliar as suas implicações para a qualidade e a quantidade da produção, o tipo de mão de obra empregada, as estratégias comerciais adotadas pelos ervateiros, entre outros aspectos.

Em vista desse propósito, o presente artigo está dividido em cinco partes, além desta introdução e da conclusão. A primeira é destinada aos procedimentos metodológicos e às teorias utilizadas nessa pesquisa. A segunda revisita o início da produção do mate, caracterizada por procedimentos artesanais, além de revisar a bibliografia acerca do tema. A terceira parte se destina ao “ciclo dos engenhos hidráulicos” e a quarta, ao “ciclo dos engenhos a vapor”. Ambos os ciclos discutem as contribuições que as respectivas tecnologias tiveram para o aumento da qualidade e da quantidade de erva-mate produzida, bem como as transformações em seu processo produtivo. A quinta parte aborda os principais aspectos socioeconômicos sobre as transformações ocorridas, principalmente, na segunda metade dos Oitocentos.

1. Destruição criadora, estratégias de concorrência e paradigmas tecnológicos

A partir da segunda metade do século XVIII, devido também ao processo desencadeado pela revolução industrial, os Estados nacionais, as colônias e as semicolônias estabeleceram novas formas de relações comerciais, baseadas na exportação de produtos manufaturados, na importação de matérias-primas e nas transações financeiras (Hobsbawm, 1986). Isso possibilitou que diferentes regiões – cada qual especializada em seu ramo produtivo – comercializassem entre si. Essas transações suscitaram mudanças no modo de vida e no desenvolvimento das forças produtivas, especialmente das economias nascentes. Cada região emergiu com suas especificidades e em seu próprio tempo histórico, de acordo com sua capacidade de inovar ou mesmo de implantar paradigmas tecnológicos já existentes em outros países detentores desse conhecimento. De certo modo, esse processo é observado na formação dos Estados nacionais, como foi o caso do Império brasileiro, mais especificamente

o das províncias sulistas, já que os setores produtivos geralmente copiavam e disseminavam o desenvolvimento tecnológico (algumas vezes com melhoramentos) originário da Inglaterra, da Alemanha e do Paraguai. Ao analisar a trajetória do setor ervateiro, portanto, este artigo também se propõe a esmiuçar um pouco dessas facetas.

Esse processo de emergência e de subsequente manutenção de um ramo econômico está relacionado ao dinamismo desse setor e à capacidade dele em produzir, reinventar-se e competir com seus concorrentes dentro de uma lógica de mercado. Assim, para se manter sempre atuante e não se tornar obsoleto, o aparato produtivo que busca a inovação incorpora uma potente vantagem competitiva. Com relação a isso, Schumpeter qualificou esse processo a partir de diferentes modos, que tratam de insumos, recursos naturais, produção, organização, comercialização e mercados consumidores. Essas inovações, bem como as imitações introduzidas em velhas formas de produção, são estratégias adotadas para superar concorrentes. Nesse sentido, essa percepção dinâmica do espaço econômico revela o processo da permanente “destruição criadora”, no qual o novo e o velho podem coexistir, mas são constantemente modificados, transformados, destruídos e criados (Schumpeter, 1984). Schumpeter também discutiu como as empresas adotam práticas ativas e passivas como estratégias para a concorrência. As práticas ativas são as que priorizam a inovação, via investimento tecnológico e lançamento de produtos novos, por exemplo, enquanto as práticas passivas são as que visam à defesa da posição de cada aparelho produtivo, via patentes ou contratos (Schumpeter, 1984). Ambas, ao mesmo tempo que protegem ou alavancam uma determinada empresa, igualmente interferem em todo o ramo, já que criam, muitas vezes, barreiras à entrada para novos concorrentes (Porter, 1986).

A perspectiva de observar o setor produtivo, ao longo da história, a partir da inovação, é um método dinâmico de análise da economia. Por isso, esta pesquisa não se propõe a mensurar valores sobre os custos e os preços de erva-mate, mas reforça o impacto das inovações no ramo ervateiro, como uma estratégia de acumulação de vantagens competitivas e de acumulação de lucro.

Outra abordagem heterodoxa, que se incorpora na base metodológica deste trabalho, é a análise de Possas (1990), sumariamente conhecida como teoria da “estrutura-conduta-desempenho”. Ela advoga que

é possível identificar como a estrutura de um setor interfere diretamente na conduta das empresas desse setor que, por sua vez, conduz estratégias que determinarão o desempenho não só das empresas, mas também do ramo como um todo. Assim, os aspectos estruturais são determinados por condições do mercado (exógenas) e por condições técnicas (endógenas). Essas condições técnicas são criadas pelas empresas do setor e possibilitam economias de escala e vantagens competitivas. As condições do mercado, por sua vez, têm mais relação com aspectos exteriores à empresa, como da demanda ou da própria difusão de inovações.

Embora parte desses aspectos estruturais sejam tratados como endógenos, deve-se salientar que muitas dessas condições técnicas, especialmente quando se trata de países com maior subordinação ou dependência econômica e política, estão submetidas à disponibilidade de uma gama de conhecimentos e de tecnologias denominadas por Dosi (2006) como “paradigmas tecnológicos”. A destruição, a criação, a difusão e a implantação de diferentes processos de produção compõem o que se denomina como “trajetória tecnológica” (Dosi, 2006). Isso, geralmente, envolve uma sequência de transformações na busca por inovações, conhecimentos e alterações nos métodos de produção, bem como por fontes de investimento que podem englobar as esferas pública e privada (Silva, 2010). Desse modo, as interações entre as empresas e as competições nos setores formam assimetrias que podem ser modificadas com o tempo dados os limites traçados pelas “fronteiras tecnológicas” (Dosi, 2006), que vão muito além dos espaços geográficos, pois tratam dos processos de dominação e de subordinação que o capital impõe a determinados povos ou regiões. Essas fronteiras tecnológicas estão diretamente associadas à capacidade e à autonomia dos Estados em investirem e determinarem novas técnicas e formas de produção. Além disso, ainda sob essa perspectiva de transformações na busca por inovações, as mudanças industriais e tecnológicas podem ser observadas tanto por alterações na trajetória produtiva do setor, quanto por alterações nas relações com o meio, pois entende-se que o “o sistema econômico constitui um ambiente complexo, pelo qual a mudança e a transformação provêm da interação das suas partes constituintes, e de variáveis parcialmente exógenas” (Dosi, 2006, p. 22).

Essas teorias propostas por Schumpeter, Dosi e Possas podem auxiliar a análise e a discussão das transformações que originaram e consolidaram

o setor ervateiro oitocentista. Dentro dessa perspectiva, nas seções seguintes, pretende-se identificar as cadeias produtivas de erva-mate, desde os insumos até a distribuição final, com a finalidade de compreender as alterações estruturais e tecnológicas desse setor, ou seja, de elucidar as mudanças nas formas de divisão e organização do trabalho, na inovação de processos e produtos e no uso de insumos, tecnologias e técnicas de distribuição e comercialização (Dantas; Kertanetzky; Prochnik, 2002). Como consequência dessa opção metodológica, distinguem-se três períodos de produção para o setor ervateiro, os quais, se tratados sequencialmente, constituem a sua trajetória durante o século XIX. O primeiro deles corresponde a uma fase de produção artesanal, ainda rudimentar e não caracterizada pelas teorias microeconômicas mencionadas há pouco; enquanto os dois seguintes, a fase dos engenhos hidráulicos e a fase dos engenhos a vapor, são de fato tratadas como ciclos de produção.

A ideia de seccionar a trajetória do setor ervateiro em diferentes períodos de produção, segundo critérios de inovação, já foi empregada por Temístocles Linhares na obra *História econômica do mate*, mas sem o enfoque empregado aqui pela microeconomia. Segundo esse autor, ao longo dos Oitocentos, os principais movimentos de inovação tecnológica desse setor ocorreram em três ciclos. O primeiro deles teve início no período colonial e perdurou até meados de 1820. Nele, a atividade ervateira, exercida basicamente para consumo interno, era realizada de forma artesanal por pobres, indígenas e escravos. Já o segundo ciclo durou de 1820 até 1870. Esse momento histórico foi marcado principalmente pela ocorrência de melhoramentos tecnológicos, trazidos do Paraguai por dom Francisco Alzaray e implantados nos engenhos da região de Paranaguá. Em menor grau, o autor também apontou a introdução da força hidráulica como outra mudança importante durante esse ciclo. Por fim, o terceiro deles, de 1870 a 1930, caracterizou-se pela introdução de engenhos a vapor e pela construção de ferrovias (Linhares, 1969).

Para o presente estudo, esse mesmo recorte temporal foi mantido. Contudo, o que Linhares apontou como o primeiro ciclo preferiu-se denominar período de produção artesanal e o que ele apontou como o segundo e o terceiro ciclos preferiu-se denominar primeiro e segundo ciclos por motivos que ficarão mais claros adiante. Outra mudança em relação à obra de Linhares é que aqui foram propostos novos marcos de rupturas e de emergências para explicar as transições entre esses perío-

dos. Com essas diferenças em vista, a próxima seção aborda a produção artesanal.

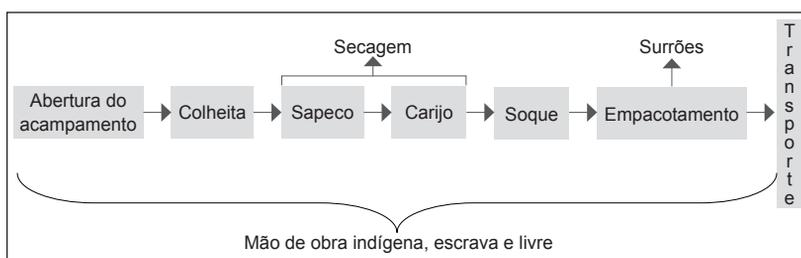
2. Período de produção artesanal

Nesse primeiro período de produção ervateira, as técnicas de preparação eram consideradas, para os padrões atuais, rudimentares. As ferramentas de trabalho eram basicamente manuais: facões, machados, soques, entre outras. A produção artesanal iniciava pela abertura do acampamento, ou seja, em meio à mata na qual era realizada a colheita, ocorria a fixação e a organização de moradias provisórias e de estruturas de preparação de erva-mate. Dirigiam-se para os ervais muitos homens com carretas ou burros e, assim que chegavam, construíam ranchos para se instalar por semanas ou mesmo por meses, já que muitas vezes o erval se distanciava até 30 léguas da morada de origem (Avé-Lallemant, 1980a). Normalmente, o assentamento era montado em um local onde convergiam as picadas, de modo que facilitava o deslocamento dos animais e das pessoas.

Após a abertura do acampamento, tinha início a poda (ou colheita), que consistia no corte dos galhos e das folhas. Esse trabalho requeria que a árvore fosse escalada e subsequentemente desgalhada. Para isso, o facão era o principal instrumento de auxílio do ervateiro. Depois da poda, realizava-se o sapeco, procedimento pelo qual a ramagem era passada rapidamente sobre a chama de uma fogueira, com o objetivo de secar as folhas e as ramas, desidratando-as. Isso evitava a fermentação e garantia a qualidade do sabor e da tonalidade. Para a continuação da secagem, havia ainda uma etapa seguinte, o carijo, em que uma estrutura de aproximadamente 1,20 m de altura, feita de achas de pinho (espécie de conífera), era rusticamente construída para formar uma grade de varas fincada no chão através de esteios. Sobre a grade, as folhas e as ramas sapecadas eram dispostas de forma que essas últimas ficassem acima das primeiras e, com brasas embaixo, ambas eram mantidas em temperatura estável, por volta de sete a oito dias, o que garantia a sua torrefação uniforme. Esse procedimento exigia constante vigilância: fogo demais, elas contraíam o gosto da fumaça; fogo de menos, elas não secavam direito. Na sequência, as folhas e as ramas oriundas do carijo eram introduzidas

em sacos de couro e depois malhadas com auxílio de um pedaço de madeira ou eram colocadas em um pilão de soque manual. Assim ocorria a trituração e, então, o produto final era empacotado em surrões, uma espécie de saco de couro que assegurava a qualidade durante o transporte, o qual era realizado através de carroças puxadas por burros, cavalos ou bois (Saint-Hilaire, 2002). Todos esses procedimentos descritos, sintetizados na Figura 2, eram normalmente realizados por mão de obra escrava, por índios ou, ainda, por uma parcela da população pobre.

Figura 2 – Etapas da produção artesanal de erva-mate



Conforme a descrição anterior, esse período de produção artesanal aparenta ser simplório se comparado com os tempos vindouros, nos quais as formas de produção são um pouco mais condizentes com a ideia de industrialização moderna. De certa forma, Linhares também reconheceu as limitações nos meios de preparação de erva-mate, observadas até 1820, ao dizer que tais “processos de industrialização [...] teriam sido os mais rudimentares e acanhados” (Linhares, 1969, p. 169). Apesar disso, o referido autor caracterizou esse período como um ciclo, sem explicitar o motivo dessa escolha.

O termo ciclo é recorrente na historiografia brasileira. No entanto, ele pode estar associado a diferentes teorias. Roberto Simonsen (1957), por exemplo, defendeu que a economia do Brasil se desenvolveu por meio de uma sucessão de ciclos econômicos: o do pau-brasil, o do açúcar, o da mineração e o do café. Para ele, as ascensões de cada um desses gêneros correspondiam, necessariamente, ao declínio do ciclo pretérito. Mais tarde, autores como Caio Prado Júnior (1942) e Celso Furtado (1959) reinterpretaram a história do Brasil e defenderam que, na verdade, tudo o que ocorria na colônia era consequência de seu perfil primário-

-exportador, para atender às demandas advindas do comércio metropolitano.

Nesse sentido, a produção artesanal de erva-mate está em desacordo com esses critérios e, portanto, não pode ser compreendida como tal. No presente trabalho, “ciclo” representa um intervalo de tempo em que ocorre algum tipo de mudança no processo de modernização, nas relações de produção, no suprimento de divisas estrangeiras e na ascensão e na posterior superação de algum aspecto do setor em questão. De certa forma, o caráter cíclico desses períodos são as reinvenções e inovações produtivas. Desse modo, o primeiro ciclo de produção se constituiu, de fato, com a inserção de pilões de ferro nos engenhos hidráulicos, que será abordado na seção seguinte.

3. Primeiro ciclo: engenhos hidráulicos com pilões de ferro

A chegada da família real ao Brasil, em 1808, contribuiu para uma série de mudanças na então colônia. Somada à já existente, a transferência da burocracia civil e militar da Coroa propiciou a montagem de um corpo burocrático mais amplo e diversificado, o que colaborou para a centralização do poder. Além disso, a Coroa também realizou uma série de modificações no aparelho creditício e fiscal (criação do Banco do Brasil, aumento dos gastos públicos, modificações no sistema tributário), criou uma Junta de Comércio e sancionou a abertura dos portos. De modo geral, todos esses elementos contribuíram para o crescimento urbano, para o aumento dos lucros internos e para a dinamização da base produtiva e econômica (Santos, 1985).

Após a Independência do Brasil em 1822, ocorreram novas transformações, já que a constituição do novo Estado nacional estimulou a composição de todo um conjunto de relações diplomáticas e comerciais próprias. Nesse período, por exemplo, o câmbio se tornou um importante instrumento entre o mercado mundial e a acumulação interna, e o sistema monetário passou a ser regulado conforme os interesses do Império (Santos, 1985). Além disso, pouco a pouco, ocorreu um aprofundamento nas transformações socioeconômicas, que se consolidaram a partir de 1850, com a adoção da Lei Eusébio de Queirós e a sanção

da Lei de Terras, que engendraram profundas transformações na propriedade da terra e na divisão internacional do trabalho (Silva, 2008). De modo geral, todos os elementos desse breve quadro histórico contribuíram para que os lucros econômicos se solidificassem e fossem investidos no Brasil e, por conseguinte, colaboraram para a formação de uma nova classe empresarial que reinvestia seus excedentes produtivos em diversos setores econômicos. Essa realocação de capitais, por sua vez, suscitou, ao longo do tempo, desenvolvimentos regionais até então inéditos. De certo modo, os ciclos de produção de erva-mate estão atrelados a essa conjuntura política, social e econômica. O primeiro ciclo, por sua vez, inicia justamente a partir de partir 1820, possivelmente, já reflexo das políticas implantadas pela corte portuguesa.

Nesse primeiro ciclo de produção, algumas das etapas de processamento de erva-mate permaneceram idênticas àquelas do período de produção artesanal, enquanto outras foram modificadas ou até mesmo substituídas. Do ponto de vista procedimental, o acampamento, a colheita e o sapeco continuaram praticamente inalterados. Apesar disso, aparentemente os meses nos quais ocorriam essas etapas passaram a ser entre março a agosto, época do ano em que as temperaturas mais baixas retardavam a proliferação da seiva. Provavelmente isso impedia que as folhas e as ramas recém-extraídas estragassem antes de receberem a primeira etapa de secagem (sapeco). De acordo com o relato de um viajante, esse conhecimento foi copiado do Paraguai (Saint-Hilaire, 1978). Tal aprendizado pode ter ajudado a melhorar a produtividade de erva-mate, uma vez que a nova prática contribuía para reduzir as perdas de matéria-prima frequentes em meses mais quentes.

A despeito disso, mudanças mais impactantes ocorreram durante o procedimento de secagem, que recebeu armações mais elaboradas para esse fim. A estrutura do carijo foi substituída por outra, o barbaquá, que denominou a nova etapa. Originalmente, esse novo processo de remoção de umidade – implantado primeiramente no Paraná e posteriormente nas demais províncias sulistas – também foi um conhecimento adquirido do Paraguai. Um registro de época descreve a sua estrutura geral e como o processo de secagem acontecia: o barbaquá era uma espécie de caramanchão armado, em meio à mata, constituído por dois troncos de árvores, com aproximadamente 25 cm de diâmetro, que eram fincados no chão a uma distância de 2 m entre si; em cada um dos troncos era

anexada uma forquilha a uma altura de mais ou menos 2,5 m; sobre as duas forquilhas, era apoiada uma vara flexível, que formava um arco mestre; esse arco era o responsável por sustentar outros cinco arcos menores (igualmente varas flexíveis), cujas extremidades atingiam o chão; entre estes eram trançadas varas transversais (ainda menores) com pequenos intervalos umas das outras, sem que o emaranhado tocasse o solo. O resultado final era uma cobertura arredondada, com cerca de 6 passos de diâmetro e aberta nas extremidades onde se estendiam as forquilhas (Saint-Hilaire, 1978).

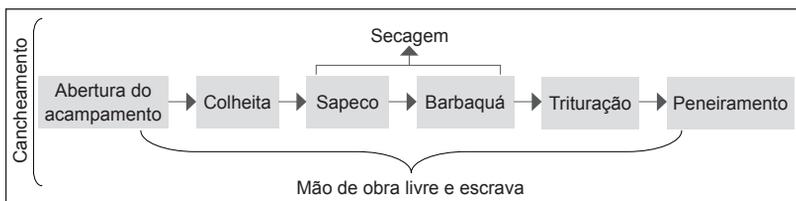
Com essa estruturada armada, o processo de secagem ocorria da seguinte forma: após terminado o sapeco, a armação do barbaquá era inteiramente revestida com as folhas e as ramas, de modo que não ficassem espaços vazios entre as varas transversais; em seguida, era aceso um fogo com lenhas verdes, bem no centro da área coberta; depois de aproximadamente “uma hora e meia” expostas ao calor, as folhas e as ramas secavam completamente; na sequência, eram removidas do barbaquá e empilhadas para que, posteriormente, passassem pelos processos de trituração (Saint-Hilaire, 1978). Se comparado ao carijo, que consistia de uma grade suspensa e de laterais completamente abertas, o barbaquá apresentava uma cobertura trançada parcialmente fechada em dois lados. Essa nova estrutura conservava melhor o calor, reduzia a geração de fumaça e ainda secava as ramagens em menor tempo. Não é surpresa que esses atributos o tornaram popular entre os ervateiros. Ainda assim, é importante salientar que provavelmente o registro de Saint-Hilaire, em relação ao tempo de secagem (em torno de uma hora e meia), esteja equivocado. Em todas as outras referências encontradas, esse tempo se mostra sempre mais duradouro. Além disso, mesmo nos melhores secadores mecânicos utilizados atualmente, esse procedimento leva cerca de três horas (Vieira, 2009).

Aos poucos, o barbaquá paraguaio sofreu adaptações e melhorias nas províncias sulistas. Ao final, tornou-se uma construção de madeira (estaleiro), coberta e cercada por todos os lados, que protegia das intempéries as folhas e as ramas oriundas do sapeco e diminuía a dissipação rápida do calor. Outra vantagem é que o acondicionamento em trilhos suspensos na parte interna do estaleiro não expunha as plantas mais diretamente à ação da fumaça. O fogo era produzido em uma espécie de buraco no chão, longe da construção de madeira, e o calor chegava até elas por

meio de um canal subterrâneo que possuía entre 10 m a 20 m de comprimento. Com esse novo arranjo, o tempo de secagem reduziu para 20 horas, um decréscimo considerável que permitiu aumentar a quantidade de produção para até 50 arrobas diárias (Linhares, 1969).

Após a etapa do barbaquá, a ramagem seca passava por um primeiro processo de trituração, ainda em meio à mata, com auxílio de pilões de madeira. Isso dava origem a fragmentos grosseiros que, na sequência, eram peneirados para separar os pedregulhos e as demais substâncias indesejadas. Ao final desse procedimento, o produto resultante recebia o nome de erva cancheada. A Figura 3 apresenta essa primeira fase da cadeia produtiva, denominada cancheamento. Eckert (2011) afirma que, embora não estivesse totalmente pronta para o consumidor final, essa erva já era uma mercadoria comercializada no mercado externo. Seus compradores, ervateiros e comerciantes estrangeiros, passavam-na por processos de produção adicionais (nova moagem, mistura, empacotamento etc.) e, com isso, agregavam mais valor ao produto. Esse comércio precoce representava certa falta de controle sobre a rede distributiva e inviabilizava a entrada de mais divisas. Contudo, esse ponto de vista não é consenso entre os estudiosos sobre o tema. Autores como Pereira (1996) defendem que o setor ervateiro criou uma burguesia mercantil, que aos poucos dominou toda a cadeia produtiva do mate. As casas de soque ou engenhos adquiriam a erva cancheada de pequenos produtores e na sequência realizavam o restante do processo de produção – o beneficiamento, o empacotamento e o comércio externo. Parte dos dividendos adquiridos nesse comércio teria sido reinvestida no próprio setor ervateiro. Isso, por conseguinte, contribuiu para que, em cerca de 50 anos, emergisse um parque fabril complexo.

Figura 3 – Primeira fase da cadeia produtiva de erva-mate no ciclo dos engenhos hidráulicos



Quando não destinada diretamente ao comércio, a erva cancheada era transportada, com auxílio de bois, carroças e burros, até outro local e era submetida a uma segunda etapa de trituração para o refinamento do produto com o uso de um monjolo ou de um moinho d'água, esse último também conhecido como engenho (Linhares, 1969). De acordo com o relato de um viajante alemão, o monjolo, “uma máquina brasileira”, um tipo de triturador que substituía o moinho alemão, é descrito por ser uma estrutura com dois postes de aproximadamente 1 m fincados no chão, os quais sustentavam uma alavanca que, em uma de suas extremidades, possuía um pilão feito de madeira rígida, que servia para moer, e, na outra extremidade, possuía uma gamela. Esta, por sua vez, recebia água via um canal e, quando enchia, deslocava-se em direção ao solo, o que erguia o outro lado da alavanca. Ao baixar, a gamela despejava a água e, com isso, o pilão caía com toda a força sobre uma selha de madeira, local onde era posta a erva cancheada para triturar (Beschoren, 1989).

O engenho hidráulico, por outro lado, consistia de uma roda d'água que captava a energia de correntezas de rios e riachos e a transferia para moendas ou pilões. Essa roda normalmente era construída com madeira resistente e seu mecanismo podia funcionar de duas maneiras distintas: através de impulsão sub ou sobre axial. Nos engenhos do primeiro tipo (a maioria deles), a água, primeiramente represada e canalizada, atingia por cima a roda, o que geralmente dava mais força e velocidade para os trituradores. Já, nos engenhos do segundo tipo, a água atingia por baixo a roda, o que comumente demandava um maior volume hídrico e, portanto, não os tornavam tão eficientes (Lima, 1983). Ambos foram difundidos principalmente nas regiões que possuíam condições geográficas favoráveis à sua instalação: os terrenos íngremes que margeassem rios ou riachos de águas abundantes e rápidas. Afinal, isso era, para os padrões da época, o que eficientemente movia a roda d'água (Andrade, 2014) e, uma vez que esta podia ser acoplada a pilões de ferro, consequentemente garantia uma trituração em fragmentos mais finos e em menor tempo.

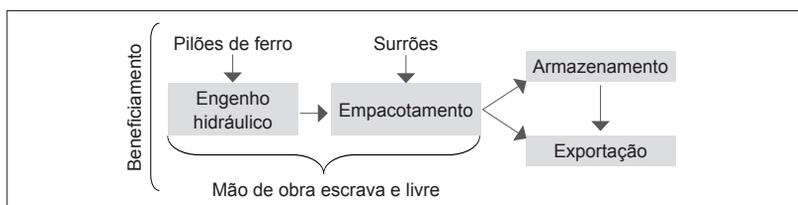
A inserção de pilões de ferro na cadeia produtiva do setor ervateiro reflete a introdução desse paradigma tecnológico no território nacional. De fato, o ferro teve importância crucial na Europa ao longo da Revolução Industrial, pois era insumo central na produção de bens de capital. Sua utilização – e também a do carvão e a do aço – como matéria-prima ocorreu especialmente no período de decadência da indústria

têxtil e de subsequente ascensão de outros parques industriais, que foram desenvolvidos com capitais acumulados por industriais à procura de investimentos novos. Por conseguinte, o desenvolvimento de maquinarias feitas a partir desse metal proporcionou um aumento de produtividade nos mais variados setores, já que produziam com maior velocidade e força e, assim, permitiam ganhos com a produção de escala (Hobsbawm, 1986).

No caso do setor ervateiro, os engenhos hidráulicos com pilões de ferro, pouco a pouco, substituíram os soques manuais. Há uma variedade de relatos e documentos que contribuem com essa afirmação. Em 1836, por exemplo, a Câmara Municipal de Curitiba concedeu 21 lotes de terras com águas para instalação de engenhos destinados à produção de erva-mate (Ianni, 1988). Isso certamente contribuiu para que, em 1853, quando a Província do Paraná acabara de ser criada, o então presidente Zacarias de Goes e Vasconcelos, em seu primeiro ano como administrador, registrasse que os paranaenses se dedicavam economicamente (1) à pecuária; (2) à extração madeireira; (3) à extração, ao beneficiamento e à comercialização de erva-mate; e que, ao todo, havia 90 engenhos para atender a essa demanda (*Relatório do presidente da Província do Paraná*, 1854).

Exemplos similares dessa trajetória tecnológica também são encontrados para a província rio-grandense. Em 1849, Abel Correa Câmara era o dono de um moinho d'água com 10 pilões de ferro para o beneficiamento de erva (Eckert, 2011). No relatório da Vila de Cruz Alta, de 1853, enviado ao governo provincial, foi relatada a existência de 16 engenhos localizados no distrito de Campo Novo, todos funcionando plenamente e produzindo excelente erva, pronta para o consumo e a exportação (Bindé, 1968). O relato de um viajante italiano, exemplo da mesma época, registrou outro engenho em Campo Novo que possuía cerca de 10 a 12 pilões, impulsionados por enormes rodas d'águas, para realizar a moagem (Bindé, 1968). Já, no município de Rio Pardo, um viajante alemão percorreu sobre uma fábrica de erva-mate equipada com 46 pilões de puro ferro, que trituravam as folhas e os pequenos ramos com grande velocidade, possibilitando o beneficiamento de até 100 arrobas por dia (Avé-Lallemant, 1980a). Convém salientar que, de acordo com os registros encontrados, tais engenhos coexistiram com os monjolos, que provavelmente eram usados por produtores de menor porte.

Figura 4 – Segunda fase da cadeia produtiva de erva-mate no ciclo dos engenhos hidráulicos

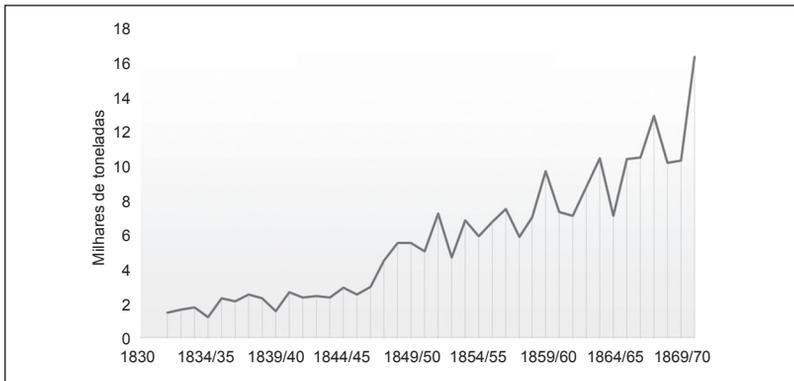


A presença dos monjolos, entretanto, não reduz o impacto decorrente da implementação de engenhos com pilões de ferro nesse período (1820-1870). Além disso, a despeito das imprecisões inerentes a qualquer registro de época, os relatos e documentos vistos há pouco parecem descrições entusiasmadas com essa tecnologia, indicando que ela se difundiu nas áreas produtoras de erva-mate e propiciou um significativo melhoramento desse setor. Isso porque os engenhos com pilões de ferro, como os próprios relatos indicam, tornaram mais eficiente a trituração de erva cancheada, que, após esse processamento adicional, ganhava a condição de erva beneficiada. Por fim, esta era acondicionada em surrões e transportada para armazéns, onde ficava estocada antes de ser destinada ao mercado interno ou externo. A Figura 4 ilustra essa fase de beneficiamento nos engenhos hidráulicos.

Nesse primeiro ciclo da cadeia produtiva de erva-mate (Figuras 3 e 4), consideram-se como imprescindíveis não apenas as modificações que ocorrem no cancheamento (a troca do carijo pelo barbaquá), mas também a substituição da trituração manual (soque) pela trituração exercida através de força hidráulica, principalmente a realizada em engenhos com pilões de ferro. Essas transformações decorrentes de inovações no processo produtivo viabilizaram uma produção em maior escala, o que indica uma maior competitividade, ocasionando um expressivo crescimento nas exportações de erva-mate durante esse período, evidenciado pelo gráfico da Figura 5, que apresenta a curva do volume de exportação nacional de erva-mate, em milhares de toneladas, para os anos de 1834 a 1870.

Esse gráfico sugere que os grandes ervateiros (donos de engenhos), por deterem os meios de produção responsáveis por agregar valor à erva-mate, aumentaram substancialmente os seus lucros. Em contrapartida, os extratores de erva-mate, geralmente pobres, não dispunham de con-

Figura 5 – Gráfico da exportação de erva-mate para os anos de 1834-1870



Fonte: IBGE (1990).

dições financeiras para adquirir as tecnologias emergentes e, talvez por isso mesmo, extraíam e repassavam a erva cancheada para os grandes ervateiros ou vendiam a sua força de trabalho para eles. Como exemplo do primeiro caso, na Província de Santa Catarina, de acordo com um registro de 1858, alguns homens (referenciados no documento como pequenos ervateiros) colhiam as folhas e as ramas do mate, realizavam o processo de cancheamento e, em seguida, enviavam essa erva para os engenhos maiores, onde era mais bem triturada e transformada em um pó mais fino (Avê-Lallemant, 1980b). Como exemplo do segundo caso, um ervateiro que morava na Província do Rio Grande do Sul, processado pela Justiça por fazer erva-mate sem licença, admitiu para o fiscal (encarregado de controlar o extrativismo) que as pessoas atuadas eram seus funcionários assalariados (Zarth, 1997). Além desses dois casos, também havia grupos de pequenos ervateiros que optavam pelo trabalho coletivo. Eles se reuniam entre dois a três trabalhadores para executar as tarefas e, após o período de colheita e produção, com a venda de erva-mate ao final, dividiam os lucros obtidos (Silveira, 1979).

Essas três situações indicam que existiam diferenças quanto ao emprego da mão de obra utilizada no setor ervateiro, inclusive algumas delas provinciais, como será visto na sequência. Na província paranaense, os barões do mate utilizaram um significativo contingente de trabalhadores cativos em todas as etapas da produção de erva-mate. Somente próximo ao final do período imperial que os escravos foram sendo substituídos

por trabalhadores livres e pobres (Pena, 1999). A Província do Rio Grande do Sul, por sua vez, também fez uso do trabalhador cativo em todas as etapas de produção. Entretanto, nessa província, a grande massa coletora e produtora de erva-mate foram, principalmente, os trabalhadores livres e pobres, que utilizavam o trabalho nos ervais como forma de sobrevivência (Rosa, 2015). Já os ervais de Santa Catarina foram explorados pela população local pobre e livre e também por grandes ervateiros paranaenses, o que gerou conflitos pela posse do território e o direito de explorar os ervais públicos da província (Mafra, 2008).

Por fim, é importante ressaltar que as transformações ocorridas na cadeia produtiva de erva-mate promoveram alterações tanto nas condições técnicas quanto nas condições de mercado. De acordo com a teoria da “estrutura-conduta-desempenho” de Possas, é possível compreender que a inovação implantada no processo de produção durante o ciclo dos engenhos hidráulicos propiciou ganhos decorrentes das economias de produção em escala. Além disso, embora tais inserções mecânicas corroborassem a produção de erva com maior eficiência, elas também começaram a impor barreiras à entrada de concorrentes que não dispunham de capitais para investimento, de modo que os grandes produtores dessa mercadoria acumulassem vantagens competitivas diante dos pequenos produtores. Todavia, as alterações nas condições de mercado, explicadas por variáveis exógenas, como foi possível constatar no aumento do volume de exportações, também contribuíram para o crescimento desse setor. Essas transformações são reforçadas com as alterações implementadas na fase dos engenhos a vapor, apresentadas a seguir.

4. Segundo ciclo: engenhos a vapor

O fim do século XIX testemunhou um período de intensa mecanização da indústria ervateira: a novidade foi o advento de máquinas a vapor e, por conseguinte, a gradual substituição dos moinhos hidráulicos por engenhos que incorporavam essa nova tecnologia. Como consequência disso, o processo de produção de erva-mate se distanciou ainda mais do que fora a preparação artesanal realizada no início dos Oitocentos. Com relação à cadeia produtiva, entretanto, vale ressaltar que as

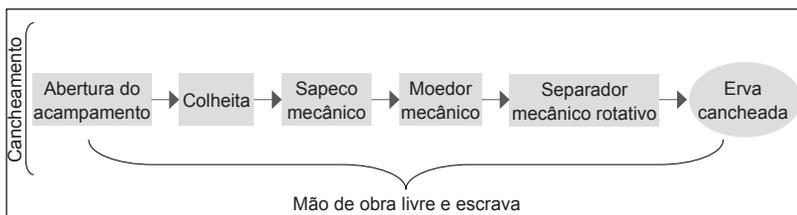
etapas de abertura do acampamento e de colheita se mantiveram praticamente inalteradas e, portanto, dependentes do trabalho manual. As demais etapas sofreram alterações significativas, configurando, de certo modo, os primeiros protótipos para a moderna indústria ervateira que se estabeleceria ao longo do século XX.

Nesse segundo ciclo de produção, uma fornalha gerava o calor necessário para manter todos os maquinários ativos e, por isso, o produto não ficava mais exposto diretamente à fumaça, o que também contribuía para tornar o seu sabor mais agradável. Especificamente, o sapeco, outrora manual, passou a ser realizado por um “sapecador” mecânico, uma espécie de cilindro oco e rotativo (em torno do eixo axial) com cerca de 6 m de comprimento e 2 m de diâmetro, dentro do qual eram postas as folhas e as ramas do mate para secar em ar quente, a uma temperatura de 250 °C, durante 30 a 40 segundos (Linhares, 1969). Tal dispositivo podia ser abastecido manualmente ou por meio de “esteiras transportadoras”. Convém observar que esse sapeco mecanizado, embora mantivesse a mesma denominação do procedimento manual de secagem presente desde o período de produção artesanal, substituiu inteiramente o sapeco manual e o barbaquá, que deixaram de existir com a finalidade de elevar as produções de escala.

Na sequência, a ramagem sapecada passava pelo primeiro processo de trituração em um outro tipo de estrutura cilíndrica e oca, o cancheador, que era o moedor mecânico. Seu interior era composto por saliências longitudinais e por duas molas em espiral presas a um eixo central. Ambas tinham a função de agitar e comprimir as folhas e as ramas oriundas do sapeco, fragmentando-as. Como última etapa, estas seguiam para um separador mecânico rotativo – uma espécie de peneira – que servia para a remoção de resíduos indesejáveis, como os pedaços de paus e as folhas que não foram trituradas adequadamente. Ao final desse fabrico, obtinha-se então a erva cancheada, conforme pode ser observado no diagrama da Figura 6.

Após cancheada, a erva passava novamente por um processo de trituração com o uso de pilões movidos por engenho a vapor, com o objetivo de transformá-la em um produto mais refinado. Na sequência, essa erva triturada seguia para o peneiramento em outro separador mecânico, no qual ela passava por um jogo de peneiras vibratórias onde ocorria uma separação por tamanho: palitos, goma (pó) e frações das folhas com

Figura 6 – Primeira fase da cadeia produtiva de erva-mate no ciclo dos engenhos a vapor



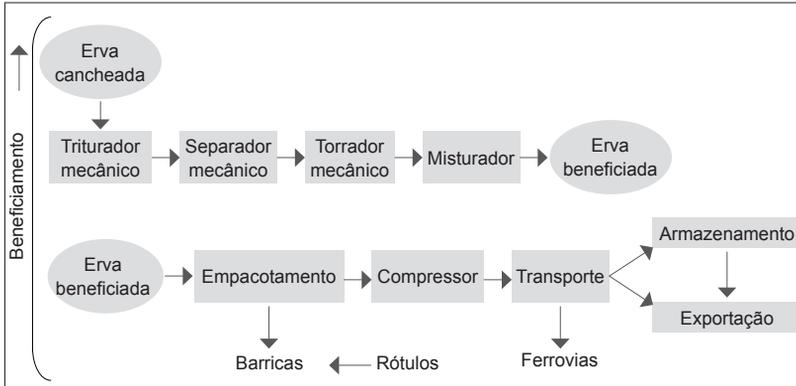
variados tamanhos (Maccari, 2005). Depois de passar por esse estágio, a erva era novamente secada, em um maquinário denominado torrador mecânico. Tal procedimento tinha como objetivo retirar a umidade ainda existente no produto. Por último, a erva ainda passava pelos misturadores, que tinham como objetivo misturar diferentes proporções da goma e dos palitos para compor ao menos dois tipos de erva-mate: a moída grossa e a moída fina. Após a mistura, o produto ganhava um aspecto mais uniforme que possibilitava o seu aproveitamento para tomar várias cuias, sem perder o sabor da bebida. Caso distinto do que acontecia, por exemplo, em 1822, quando Saint-Hilaire registrou que, após recolocar água dez vezes no chimarrão, era necessário pôr erva nova na cuia (Saint-Hilaire, 2002).

Pronta para o consumo, a erva beneficiada prosseguia para o empacotamento, etapa que também apresentou melhoramentos com a introdução do uso de barricas – fabricadas de pinho (tipo de madeira) e consideradas mais higiênicas e apresentáveis do que os antigos surrões. A difusão da barrica se deu com a invenção de uma prensa para embutir tampos, o que resolveu os antigos problemas mecânicos associados à sua vedação. Embora com diversos tamanhos, as barricas usuais armazenavam 75 kg do produto (Linhares, 1969).

Além disso, os ervateiros começaram a utilizar rótulos coloridos para identificar o tipo de erva (cancheada ou beneficiada) e o engenho produtor (Boguszewski, 2007) – mudanças que exemplificam algumas estratégias de inovação tomadas para atender a mercados mais exigentes. Resumindo todo o processo, conforme pode ser observado nos diagramas das Figuras 6 e 7, todas essas invenções (os secadores, os separadores, os trituradores, o misturador e o compressor) fizeram parte da maquinaria que, impulsionadas pelo engenho a vapor, constituíram a indústria

de beneficiamento desse período, denominada popularmente de engenho de erva-mate, cujas instalações eram normalmente de alvenaria e assoalho (Martins, 1926).

Figura 7 – Segunda fase da cadeia produtiva de erva-mate no ciclo dos engenhos a vapor



Por fim, ressalta-se que, apesar de todas as inovações desse segundo ciclo indubitavelmente terem transformado o setor ervateiro ao agregar melhoramentos tecnológicos nas diferentes etapas de produção, boa parte delas não foram criadas propriamente no Brasil. As tecnologias, em geral, eram copiadas de países centrais, fato este que reforça a concepção de imitação tecnológica adotada em países periféricos. O processo industrial da Europa, mais precisamente o da Inglaterra possibilitou que ao menos uma parcela dos desdobramentos técnico-científicos correntes adentrasse o Império brasileiro e, com isso, influenciasse as estruturas sociais e econômicas da nação.

O setor ervateiro, tal como os outros ramos da economia, beneficiou-se desse fato e, de certa forma, também se transformou a partir dos paradigmas industriais vigentes. Nessa época, o governo imperial enviou à Inglaterra e à Alemanha o engenheiro Francisco Camargo Pinto, que, após seu retorno, pôs em prática os conhecimentos aprendidos para liderar a construção de engenhos a vapor e outros equipamentos destinados a integrar a cadeia produtiva de erva-mate. Evidências disso estão apresentadas no Quadro 1, que reúne as principais patentes relacionadas às implementações tecnológicas propostas por Camargo Pinto após a

sua viagem. Os maquinários e aparelhos referenciados nessas patentes, cujas validades duraram por dez anos, foram fabricados em Curitiba e no Rio de Janeiro e, posteriormente, enviados para engenhos do Paraná e de Santa Catarina, locais em que o próprio concessionário possuía alguns desses estabelecimentos produtores.

| Quadro 1 – Patentes do setor ervateiro concedidas a Francisco Camargo Pinto | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------|
| DECRETO N. | DATA | PATENTE |
| 7.180 | 1o de março de 1879 | Compressor de erva-mate |
| 7.324 | 5 de julho de 1879 | Peneira ou separador mecânico |
| 7.888 | 9 de novembro de 1880 | Máquina de moer mate |
| 7.889 | 9 de novembro de 1880 | Sistema de colher e preparar mate por meio de aparelhos |
| 8.417 | 11 de fevereiro de 1882 | Sistema de colher e preparar mate por meio de aparelhos |

Fonte: *O Auxiliador da Industria Nacional* (1884).

5. Transformações no setor ervateiro durante a segunda metade dos Oitocentos

A partir da segunda metade do século XIX, ocorreram transformações sociais e econômicas que modificaram as estruturas sociais. Dentre estas está, por exemplo, a sanção da Lei Eusébio de Queirós em 4 de setembro de 1850, que colocava fim ao tráfico negreiro e, com isso, engendrava transformações nas esferas socioeconômicas. A proibição do tráfico, por si só, tornou imprescindível a discussão da transição do trabalho escravo para o assalariado. No entanto, esse processo foi ocorrendo de forma lenta e gradual ao longo das décadas subsequentes. Nesse contexto, o setor ervateiro foi perdendo uma parcela da mão de obra escrava, que foi realocada para o setor cafeeiro (Rosa, 2015). Assim, no setor ervateiro e especialmente nas atividades dos engenhos a vapor, aos poucos, foram inseridos trabalhadores livres e assalariados que dividiam a labuta com os escravos (Pena, 1999).

Por conta disso, os engenhos de erva-mate começaram a apresentar, em média, sete empregados: um forneiro, que cuidava da torrefação; dois coadores, responsáveis por peneirar a matéria-prima; um piloeiro, que

cuidava dos pilões; dois ensurradores, responsáveis pelo processo de empacotamento; e, por fim, o foguista maquinista, encarregado pela manutenção do fogo e por acionar o maquinismo produtor do vapor. Além da distinção funcional, a especialização da mão de obra incorria em diferentes responsabilidades e, portanto, remunerações: o foguista maquinista recebia em média 100\$000 por mês, enquanto os demais trabalhadores ganhavam equivalente a 2\$000 por dia de trabalho; já os ensurradores recebiam por surrão ou barrica preenchida (Westphalen, 1998). Uma das justificativas para o maior salário do foguista se dava porque o engenho a vapor apresentava alguns riscos iminentes. O mais comum deles eram os incêndios. Um exemplo disso ocorreu no engenho do major Bento Florencio Munhoz, em abril de 1879, que reduziu a propriedade a ruínas, causando um prejuízo calculado entre 10 a 12 contos de réis (*Relatório de Província, 1879*). Outro exemplo é o incêndio que aconteceu, em 1905, no Engenho São Lourenço, em Curitiba. Durante a investigação, os peritos observaram que o engenho era bem construído, de alvenaria, tinha assoalho com barrotes de imbuia e concluíram que o incêndio fora, possivelmente, causado por fagulhas da máquina (Gerhardt, 2013). Por fim, todos esses fragmentos históricos são apenas mostras de como a indústria ervateira teve que se adaptar com situações novas advindas das transformações que ocorreram nesse meio século.

Paulatinamente também houve um acúmulo de capitais decorrentes dos ganhos do crescimento do setor. Parte disso foi reinvestida na construção de um sistema de escoamento ferroviário na Província do Paraná. Afinal, a partir da segunda metade do XIX, as ferrovias revolucionaram os meios de transporte, e a proliferação delas foi o reflexo do processo de industrialização, primeiramente em território britânico e, em seguida, nas demais nações do mundo, o que permitiu a transnacionalização de capitais, a interconexão de mercados outrora distantes e a ocupação de outros territórios. Motivadas por essas circunstâncias, as ferrovias foram construídas em várias províncias do Império. Em relação ao Paraná, as estradas de ferro foram instaladas no decênio de 1880 e contribuíram à prestação de serviços de locomoção tanto de passageiros quanto de mercadorias, o que exerceu profunda influência sobre a expansão comercial e industrial dos seus dois principais setores econômicos: o ervateiro e o madeireiro. Essas novas vias de transporte também contribuíram para a

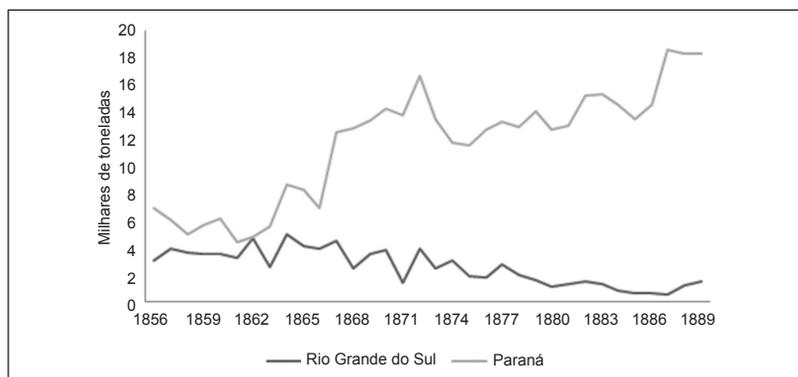
integração e a exploração dos ervais do planalto curitibano, que, com o passar do tempo, superou a produção de Morretes e Antônia – considerados, até então, os principais polos produtores. Essa migração, por consequência, facilitou o escoamento do produto, dinamizou a economia regional (Kroetz, 1985) e possibilitou que a erva-mate paranaense mantivesse o seu espaço no mercado internacional.

No caso da Província do Rio Grande do Sul, a economia ervateira adentrou os últimos anos do Império com uma forte desaceleração econômica, especialmente em relação ao mercado externo. Essa crise estava atrelada à intensa participação dessa província nos quase cinco anos da Guerra do Paraguai, que resultou em instabilidade econômica e vertiginosa queda de exportação dos setores tradicionais, como o charque e a erva-mate. Isso ocorreu porque o setor ervateiro, durante o período da guerra, não utilizou parte do capital acumulado para reinvestir no aparelho produtivo. As principais inovações desse setor foram realizadas nos finais de 1840-1850 e, depois disso, embora essa tecnologia atendesse às demandas do mercado nos primeiros decênios de sua instauração, não ocorreram outros melhoramentos significativos até o fim do Império. Essa defasagem no aparelho produtivo fatalmente contribuiu com o enfraquecimento do setor a longo prazo. Além disso, é notável que a conjuntura internacional deu fôlego ao setor durante a Guerra do Paraguai, período em que o volume de exportação foi em média 20 mil sacas a mais que os anos antecedentes (Rosa, 2015). Contudo, após a beligerância e posterior restabelecimento do Paraná, o setor ervateiro rio-grandense se viu em meio à crise, pois não conseguiu competir. Conforme abordado, Schumpeter (1984) colocou a inovação como principal estratégia ativa adotada pelos mais variados ramos produtivos que têm como objetivo acumular vantagens competitivas diante dos concorrentes. Sem inovar, essa província perdeu capacidade de competir com seu principal concorrente.

As inovações introduzidas no processo produtivo pelo setor ervateiro paranaense propiciaram ganhos decorrentes da produção em larga escala e da melhoria da qualidade da mercadoria, com a implantação do sapeco mecanizado e do empacotamento nas barricas, por exemplo. Ainda que isso denote um acúmulo de vantagens competitivas decorrentes das condições técnicas criadas, o referencial de análise “estrutura-conduta-desempenho” de Possas permite comparar as províncias do Rio do Grande

do Sul e do Paraná com relação às condições de mercado. As condições técnicas, que englobam as variáveis endógenas, relacionadas às decisões de investimento e às estratégias adotadas pela inovação, somadas às condições de mercado, que englobam as variáveis exógenas, conduzem a uma estrutura mais favorável à Província do Paraná. Embora ambas as províncias tenham se beneficiado da expansão da demanda no período da Guerra do Paraguai, o desenvolvimento do transporte ferroviário na região paranaense contribuiu consideravelmente para a economia do mate, que obteve ganhos também na fase de distribuição. Desse modo, a estrutura favorável influenciou a conduta dos ervateiros que, incentivados, realizaram mais investimentos em inovação, consolidando, por sua vez, o melhor desempenho do setor na região do Paraná. Além disso, esse melhor desempenho decorrente da conduta e da estrutura consolidou uma relação direta na criação de barreiras à entrada de novos concorrentes. Tais barreiras surgem tanto entre as regiões quanto entre ervateiros da mesma região, dado o distanciamento entre os pequenos produtores e os barões do mate que acumulavam vantagens. A diferença no desempenho das províncias pode ser observada pela comparação quantitativa dos índices de exportação. O gráfico da Figura 8 apresenta, em milhares de toneladas, a quantidade de erva-mate exportada pelo Rio Grande do Sul e pelo Paraná, no período de 1856 a 1889.

Figura 8 – Exportação de erva-mate das províncias paranaense* e rio-grandense**



Fonte: * Kroetz (1985), ** Revista do Arquivo Público do Rio Grande do Sul (1922).

Ademais, com relação à região de Santa Catarina, sabe-se que o setor

ervateiro se desenvolveu principalmente nas regiões do planalto e ao sul do vale do rio Negro, a partir da migração de produtores paranaenses que utilizavam a mão de obra local. Com o tempo, a população e a economia catarinense também foram se beneficiando e se desenvolvendo em torno da economia do mate. Ao longo dos Oitocentos, surgiram conflitos entre catarinenses e paranaenses pela posse de áreas de ervais na região do Contestado. Esses conflitos influenciaram, de certa forma, na eclosão da Guerra do Contestado. Mais tarde, final dos Oitocentos, novos polos econômicos surgiram diante do desenvolvimento do setor, abrangendo as cidades hoje denominadas Joinville e Mafra. Nesse cenário, a criação da Companhia Industrial Catarinense teve um papel crucial na região, além de revelar a importância da participação pública no desenvolvimento econômico, já que a empresa configurava uma estatal que exercia o monopólio das atividades de extração e de comércio da erva. Essa companhia surgiu devido à atuação da Província de Santa Catarina, que, na tentativa de superar os empecilhos econômicos colocados pela Província do Paraná, buscou auxílio e conseguiu incentivos fiscais com o governo imperial (Mafra, 2008). Isso reforça a hipótese apresentada pela qual a busca por vantagens competitivas focada na inovação pode introduzir novas formas de organizações empresariais, que atingem tanto os setores privados quanto públicos.

Assim, o fim do século XIX testemunhou um período transformação da indústria ervateira, especialmente nas últimas décadas dos Oitocentos. Com o advento das novas máquinas, ocorreu a gradual substituição dos engenhos hidráulicos por engenhos a vapor. Essa mudança refletiu grandes melhoramentos em todos os demais processos de beneficiamento do mate, bem como aperfeiçoou todo o maquinário (Martins, 1926), revolucionou a forma de produção, rompeu com o processo artesanal e estabeleceu técnicas mecanizadas que impactam esse setor até a contemporaneidade.

Conclusão

O estudo da trajetória do setor ervateiro oitocentista permitiu observar a relevância das estratégias adotadas e das interações intra e intersectoriais, sendo possível concluir que a inovação, ainda que subordinada

aos paradigmas tecnológicos externos, foi crucial à evolução desse ramo. Grande parte das mudanças observadas no mercado de erva-mate durante o século XIX foram atribuídas às transformações na cadeia produtiva do setor. Tais modificações não ocorreram de forma simultânea nas três regiões produtoras analisadas, mas constituíram períodos que, apesar de serem vivenciados em momentos distintos, consolidaram técnicas de produção e de padrões tecnológicos comuns. Além disso, a diferença de tempo na incorporação de uma tecnologia de uma região para outra angariou uma série de vantagens competitivas, que colocaram em cena uma província e subjugaram outra, mostrando o conjunto de táticas que envolvem os processos de escolha e implementação de uma inovação e de novas formas de comercialização. Essas transformações nas estruturas desnudam as diferenças de tempo e de espaço da trajetória do setor ervateiro.

Além disso, este trabalho procurou inovar na interpretação acerca da trajetória do setor ervateiro oitocentista. De modo geral, manteve-se a periodização temporal delimitada por Linhares; no entanto, foram consideradas como marcos de rupturas e emergência de uma nova fase elementos distintos daqueles eleitos pelo autor. Essa mudança na visualização, apresentada neste trabalho, se deve principalmente ao embasamento da economia do mate em teorias microeconômicas mais consolidadas, que ressaltam a importância da inovação e da introdução de processos e de produtos. Em relação à fase artesanal, não ocorreram mudanças significativas no modo de interpretar o processo produtivo de erva-mate. As diferenças interpretativas ocorreram principalmente em relação à fase dos engenhos hidráulicos e à fase dos engenhos a vapor. Em relação às primeiras mudanças, entende-se que a introdução do ferro foi a implementação tecnológica mais relevante devido à resistência desse material, que possibilitou uma melhor trituração da matéria-prima em menor tempo. A introdução dos pilões de ferro nos engenhos hidráulicos corroborou a hipótese de que nesse período os reflexos da industrialização moderna, especialmente a inglesa, também influenciaram a produção ervateira na substituição de processos manuais por maquinarias. Já em relação à fase seguinte, a implementação dos engenhos a vapor e das ferrovias foram analisadas dentro de um contexto mais geral, no qual a economia ervateira também estava inserida. Por isso, esse processo foi compreendido dentro da expansão do imperialismo

inglês concomitante com teorias microeconômicas que analisaram os resultados desses processos de inovação e das estruturas do setor, para as sociedades inseridas nesses contextos históricos.

Por fim, a avaliação quantitativa das exportações de erva-mate vislumbrou a superioridade da produção paranaense, o que reforçou a importância das estratégias adotadas por produtores dessa região. Nesse sentido, destacou-se a adoção de práticas ativas (inovações de métodos) e passivas (patentes), para se sobressair à concorrência. Por outro lado, parcerias com o desenvolvimento de infraestrutura, por meio de ferrovias, bem como outras alianças com o governo imperial – como o caso do monopólio em Santa Catarina –, contribuíram para desenvolver a estrutura do setor ervateiro, o que também influenciou na conduta e no desempenho dos produtores de cada região, além de reiterar o entrelaçamento entre setores público e privado como fomento ao crescimento econômico regional.

Referências bibliográficas

- ANDRADE, F. C. D. A presença dos moinhos hidráulicos no Brasil. *Anais do Museu Paulista*. São Paulo, v. 23, n. 1, p. 133-193, 2014.
- AVÉ-LALLEMANT, R. *Viagem pela Província do Rio Grande do Sul*. Belo Horizonte: Itatiaia, 1980a.
- AVÉ-LALLEMANT, R. *Viagens pelas províncias de Santa Catarina, Paraná e São Paulo (1858)*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1980b.
- BANDEIRA do Paraná. *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Disponível em <https://pt.wikipedia.org/wiki/Bandeira_do_Paraná>. Acesso em 12 jan. 2016.
- BESCHOREN, M. *Impressões de viagem na Província do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Martins Livreiro, 1989.
- BINDÉ, W. *Campo Novo: apontamentos para sua história*. Santo Ângelo: Gráfica Santo Ângelo, 1968.
- BOGUSZEWSKI, J. H. *Uma história cultural da erva-mate: o alimento e suas representações*. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2007 (Dissertação de Mestrado).
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV-XVIII*. V. 1: As estruturas do cotidiano. [S.l.]: Martins Fontes, 1995.
- CARVALHO, P. E. R. *Espécies arbóreas brasileiras*. Curitiba: EMBRAPA Informações Tecnológicas/EMBRAPA Florestas, 2003.
- COMEX. *Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços*. Banco de dados, 2015. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior>>. Acesso em 2016.

- COUTY, L. *Le mate et les conserves de viande: rapport a son excellence monsieur le ministre de l'Agriculture e du Commerce – sur sa mission dons les provinces du Parana, Rio Grande et les etats du Sud.* Rio de Janeiro: Typ. A Republica, 1880.
- DANTAS, A.; KERTANETZKY, J.; PROCHNIK, V. Empresa, indústria e mercados. In: KUPFER, D.; HANSENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil.* 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- DORATIOTO, F. F. M. *Maldita guerra: nova história da Guerra do Paraguai.* São Paulo: Companhia das Letras, 2002.
- DOSI, G. *Mudança técnica e transformação industrial – a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores.* 2. ed. Campinas: Editora da UNICAMP, 2006.
- ECKERT, J. P. *O povo dos ervais – entre o extrativismo e a colonização* (Santa Cruz, 1850-1890). São Leopoldo: UNISINOS, 2011 (Dissertação de Mestrado).
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil.* Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1959.
- GERHARDT, M. *História ambiental da erva-mate.* Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2013 (Dissertação de Mestrado).
- HOBBSAWM, E. *Da Revolução Industrial inglesa ao imperialismo.* Rio de Janeiro: Forense, 1986.
- HOSZCZARUK, J. T. V. *Importância econômica da produção de erva-mate (Ilex paraguariensis St. Hil.) para o município de Machadinho-RS.* Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2015 (Monografia, Ciências Agrárias, trabalho de final de curso em Gestão Florestal).
- IANNI, O. *As metamorfoses do escravo: apogeu e crise da escravatura no Brasil meridional.* 2. ed. São Paulo: HUCITEC, 1988.
- IBGE. *Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas e sociais de 1550 a 1888.* V. 3. 2. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.
- IBGE. *Produção da extração vegetal e da silvicultura.* [S.l.]: IBGE, 2013.
- ISABELLE, A. *Viagem ao rio da Prata e ao Rio Grande do Sul.* V. 1. Rio de Janeiro: Z. Valverde, 1949.
- KROETZ, L. R. *As estradas de ferro no Paraná (1888-1940).* São Paulo: USP, 1985 (Tese de Doutorado).
- LIMA, M. D. R. D. S. *Formas de energia no Brasil – século XIX.* Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 1983 (Dissertação de Mestrado).
- LINHARES, T. *História econômica do mate.* Rio de Janeiro: J. Olympio, 1969.
- MACCARI, A. *Análise do pré-processamento da erva-mate para chimarrão.* Campinas: UNICAMP, 2005 (Tese de Doutorado).
- MAFRA, A. D. *Aconteceu nos ervais: a disputa territorial entre Paraná e Santa Catarina pela exploração da erva-mate – região sul do vale do rio Negro.* Canoinhas: Universidade do Contestado, 2008 (Dissertação de Mestrado).
- MAGNUS, D. M. P. *Semeando iras rumo ao progresso: ordenamento jurídico e econômico da sociedade paranaense (1829-1889).* Curitiba: UFPR, 1996.
- MARTINS, R. *Ilex-mate: chá sul-americano.* Curitiba: Gráfica Paranaense, 1926.
- O AUXILIADOR da Industria Nacional.* Periodico da Sociedade Auxiliadora da Industria Nacional. Rio de Janeiro, LIL, n. 1, 1884.



- OLIVEIRA, Y. M. M. D.; ROTTA, E. Área de distribuição natural de erva-mate (*Ilex paraguariensis* St. Hill.). *ANAIAS DO V SEMINÁRIO SOBRE ATUALIDADES E PERSPECTIVAS FLORESTAIS*. Curitiba: [s.ed.], 1883.
- OLIVEIRA, Y. M. M.; ROTTA, E. Áreas de distribuição natural da erva-mate. X SEMINÁRIO SOBRE ATUALIDADES E PERSPECTIVAS FLORESTAIS: SIVICULTURA DA ERVA-MATE (*Ilex paraguariensis* St. Hill.), 1985, Curitiba, CNPF, EMBRAPA.
- PENA, S. *O jogo da face: a astúcia escrava frente aos senhores e a lei na Curitiba provincial*. Curitiba: Aos Quatro Ventos, 1999.
- PEREIRA, M. R. *Semeando iras rumo ao progresso: ordenamento jurídico e econômico da sociedade paranaense (1829-1889)*. Curitiba: Editora da UFPR, 1996.
- PORTER, M. E. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus, 1986.
- POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC, 1990.
- PRADO JÚNIOR, C. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense, 1942.
- RELATÓRIO de Província. Relatório apresentado á Assembléa Legislativa do Paraná no dia 4 de junho de 1879 pelo exmo presidente da província, o bacharel Manuel Pinto de Souza Dantas Filho. Curitiba: Typ. Perseverança, 1879.
- RELATÓRIO do presidente da Província do Paraná. Relatório do presidente da província do Paraná, o conselheiro Zacarias de Góes e Vasconcellos, na abertura da Assembleia Legislativa Provincial em 15 de julho de 1854. Curitiba: Typ. Paranaense, 1854.
- REVISTA do Arquivo Público do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Oficina Gráfica da Escola de Engenharia de Porto Alegre, n. 8, 1922, v. 15, 16, 1924.
- ROSA, L. *A trajetória do setor ervateiro na Província do Rio Grande do Sul*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 2015 (Dissertação de Mestrado).
- SAINT-HILAIRE, A. *Viagem a Curitiba e Província de Santa Catarina*. São Paulo: Editora da USP, 1978.
- SAINT-HILAIRE, A. *Viagem ao Rio Grande do Sul*. Brasília: Conselho Editorial, 2002.
- SANTOS, C. R. *Vida material, vida econômica*. Curitiba: CEED, 2001.
- SANTOS, R. M. *O rascunho da nação: formação, auge e ruptura da economia colonial*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 1985 (Dissertação de Mestrado).
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SILVA, L. G. *Concorrência sob condições oligopolísticas: contribuição das análises centradas em grau de atomização/concentração dos mercados*. 2. ed. Campinas: IE, UNICAMP, 2010.
- SILVA, L. O. *Terras devolutas e latifúndio: efeitos da lei de 1850*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2008.
- SILVEIRA, H. J. V. D. *As missões orientais e seus antigos domínios*. Porto Alegre: Erus, 1979.
- SILVEIRA, H. J. V. D. *As missões orientais e seus antigos domínios*. Porto Alegre: Erus, 1990.
- SIMONSEN, R. C. *História econômica do Brasil (1500-1820)*. 3. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1957.
- SOARES, S. F. *Notas estatísticas sobre a produção agrícola e carestias dos gêneros alimentícios no Império do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977.



UCHA, D. *SINDIMATE – RS: 70 anos*. Porto Alegre: Palomas, 2012.

VIEIRA, M. A. *Análise de hidrocarbonetos policíclicos aromáticos (HPAs) nas etapas do processamento da erva-mate (Ilex paraguariensis) e caracterização química dos resíduos da trituração para o desenvolvimento de produto*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2009 (Tese de Doutorado).

WESTPHALEN, C. M. *Porto de Paranaguá: um sedutor*. Curitiba: Secretaria de Estado de Cultura, 1998.

ZARTH, P. F. *História agrária do planalto gaúcho (1850-1920)*. Ijuí: UNIJUÍ, 1997.



a trajetória da perfumarias phebo em belém*

the trajectory of perfumarias phebo in belém

Marcílio Alves Chiacchio**

Universidade Estadual de Roraima, Boa Vista, Roraima, Brasil

RESUMO

O atual trabalho é um estudo sobre história de empresa, tendo como estudo de caso a Perfumarias Phebo, uma empresa paraense fundada por portugueses, que se destacou no mercado de perfumaria brasileiro. O método de pesquisa consistiu no levantamento de informações arquivistas, trajetória histórica e evolução administrativo-financeira no período de 1936 a 1988, pesquisa esta realizada a partir de informações disponibilizadas pela empresa, entrevistas e coleta de material. A empresa utilizou o pau-rosa (*Aniba rosaeodora Ducke*), uma matéria-prima oriunda da Amazônia, para criar o seu produto de maior aceitação no mercado, o sabonete Phebo Odor de Rosas. A perfumaria tornou-se líder no mercado de perfumaria nacional, instalando fábricas nas cidades de São Paulo (SP) e Feira de Santana (BA). Em 1988 a empresa foi vendida para o grupo Procter & Gamble Company.

Palavras-chave: Phebo. Pau-rosa (*Aniba rosaeodora Ducke*). Amazônia. Portugueses.

ABSTRACT

The current work is a case study which researched the history of the Phebo Perfumeries. Phebo was a company from the state of Pará, Brazil, founded by Portuguese, that stood out in the Brazilian perfumery market. The research method consisted in the collection of archival information, historical trajectory and administrative and financial evolution from 1936 to 1988, based on information provided by the company, interviews and material collection. The company used the rosewood (*Aniba rosaeodora Ducke*), a raw material from the Amazon, to create its most widely accepted product in the market: Phebo Odor de Rosas soap. Phebo became a leader in the national perfumery market, opening factories in the cities of São Paulo (state of São Paulo) and Feira de Santana (state of Bahia). In 1988 the company was sold to the Procter & Gamble Company group.

Keywords: Phebo. Pau-rosa (*Aniba rosaeodora Ducke*). Amazon. Portuguese.

* Agradecimentos à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoa de Nível Superior pela bolsa de mestrado que possibilitou a dedicação exclusiva ao trabalho de pesquisa. Um artigo avaliando as empresas Fábrica Palmeira, Fábrica Perseverança e Perfumarias Phebo foi apresentado no XII CONGRESSO DE HISTÓRIA ECONÔMICA e na 13ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS NA CIDADE DE NITERÓI – RJ, em 2017.

Submetido: 19 de fevereiro de 2018; aceito: 10 de março de 2019.

** Professor da Universidade Estadual de Roraima, doutorando em Economia pela Universidade Federal do Pará e mestre em Planejamento do Desenvolvimento. *E-mail:* marcilio.ac@gmail.com



Introdução

No início do século XX, a cidade de Belém vivia o ápice do período da borracha. O que possibilitou o surgimento de vários empreendimentos industriais, aproveitando o chamado “boom da borracha” (Benchimol, 1966; Santos, 1980; Baer, 1983). Nessa época de grande prosperidade, por volta de 1924, nascia, na cidade de Belém do Pará, a empresa A. L. Silva Companhia Limitada. Era uma perfumaria que possuía uma gama de produtos para higiene e limpeza. Entre os seus principais destaques, estava o conhecido sabonete Phebo Odor de Rosas, que era oval, transparente e escuro e tornou-se uma referência em vendas no Brasil e no mundo.

No começo das suas atividades, a grande dificuldade da empresa foi com a logística e a distribuição dos seus produtos. A capital paraense, localizada na região amazônica, possuía poucas alternativas de transportes no início do século XX, e a mais utilizada era a via marítima. Os produtos demoravam para chegar ao seu destino, por conta disso, muitas vezes eram vendidos em forma de consignação (Phebo, 1988).

Com os avanços dos negócios, a empresa expandiu-se, criando uma filial em São Paulo, em 1961, e outra em Feira de Santana, em 1973. Durante a sua história, a Phebo se manteve entre as principais empresas do setor de perfumaria do país. Era uma empresa familiar, que tinha como maior líder Mário Santiago, que veio a falecer no mesmo dia em que a empresa foi vendida. Em 19 de abril de 1988, o controle acionário da empresa passou para a Procter & Gamble Company, grande multinacional americana. E por fim, no dia 23 de setembro de 1988, a empresa transferiu todo controle administrativo para a multinacional.

O objetivo deste trabalho é analisar a dinâmica da Perfumarias Phebo S/A no período de 1936 a 1988 e sua contribuição para o desenvolvimento local da mesorregião metropolitana de Belém. Nessa direção, o trabalho tem como ponto central a reconstituição histórica da Perfumarias Phebo, ou seja, trata-se de um trabalho de história econômica, tendo como campo de atuação a história de empresas. A problemática de pesquisa foi: “Como se deu a trajetória da Perfumarias Phebo e quais suas contribuições para a indústria de Belém e do Brasil?”.

A pesquisa foi construída a partir de procedimentos que envolveram pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, entrevistas e pesquisa de

campo (Günther, 2006; Kuhn, 2006; Yin, 2001). Utilizou-se de teóricos que analisaram a teoria da firma, principalmente de autores como Schumpeter (1982) e Penrose (2006). Sua operacionalidade metodológica se deu a partir do método hipotético-dedutivo, no qual Bunge (1974a, p. 70-72, apud Lakatos; Marconi, 1985, p. 95) afirma que é possível uma “classificação preliminar e seleção dos fatos”, “redução do problema a um núcleo significativo”.

As principais fontes de dados primários foram balanços e notícias conseguidos em jornais de época, resultados financeiros publicados na *Revista Exame* e na *Gazeta Mercantil*, atas de reuniões, cartas, panfletos de propaganda, embalagens e entrevista com antigos diretores. No primeiro momento, buscaram-se informações na sede da empresa em Belém (hoje pertencente à Casa Granada). Lá se conseguiram atas de reuniões de vendedores, comunicados internos, cartas, reportagens jornalísticas e de revistas internas, e principalmente se obteve uma entrevista com o atual gerente da empresa. Mesmo assim, eram poucos os materiais, uma vez que, ao se desfazer da fábrica em Belém, a Procter & Gamble levou consigo todos os arquivos que existiam na empresa.

Perante essa grande dificuldade, a alternativa foi buscar informações fora da empresa. Dalla Costa (2004) aponta a dificuldade em conseguir informações e arquivos sobre empresas, e também a veracidade das informações contidas em revistas de circulação. Assim, para se conseguirem balanços e reportagens sobre a firma, utilizou-se da Biblioteca do Centro Cultural Tancredo Neves (CENTUR), localizado no Bairro da Cremação em Belém. Na biblioteca, recorreu-se a notícias de jornais antigos, tais como *A Província do Pará*, *Folha do Norte*, *Diário do Estado do Pará*, *Revista Comercial do Pará*, *Diário do Pará* e *O Liberal*. Enfim, foram esquadrihados jornais e revistas datados de 1932 a 1988. Além das revistas da década de 1970 e 1980, como a *Revista Exame*, *Maiores e Melhores* e a *Gazeta Mercantil*, consultadas na Universidade de São Paulo (USP). Na Junta Comercial do Estado do Pará (JUCEPA), foi possível encontrar antigas certidões da empresa contendo informações sobre a sua fundação, os seus sócios e a evolução da empresa de “limitada” para “sociedade anônima”.

No que diz respeito às entrevistas, buscou-se contatos com os antigos diretores da empresa e o atual administrador, Roberto Lima. Para encontrar os antigos diretores, teve-se que recorrer à lista telefônica,

porque a família Santiago, depois da venda, não mais retornou à empresa. Assim, foram encontrados os contatos de Ramiro Santiago e Sônia Santiago, ex-diretor industrial e ex-vice-presidenta da empresa, respectivamente. Com as entrevistas foi possível obter informações quanto ao funcionamento administrativo da empresa e os seus principais acontecimentos.

Portanto, o objetivo do trabalho é estudar a história empresarial da Phebo no período 1936–1988, mediante os dados levantados sobre a trajetória da empresa que procuram demonstrar a capacidade empresarial de uma empresa que tem sua origem na região Norte, que, através de seu processo de evolução, consegue expandir sua estrutura para outras regiões do país. A primeira seção fará uma abordagem teórica sobre história econômica e história de empresas. A segunda seção tratará da origem da empresa e a terceira seção dissertará sobre a sua expansão. A quarta seção abordará sua expansão e venda, e por fim as considerações finais.

1. Empresa e história de empresas

A história econômica, assim como a história empresarial, são teorias recentes, no entanto, relevantes para a abordagem teórica do problema proposto neste artigo. A teoria que estuda a história empresarial foi idealizada no século XX e tem como principal ícone Alfred Chandler¹. Seus pressupostos envolvem a trajetória de grandes empresas americanas que se desenvolveram no final do século XIX e início do século XX.

entende que a História Empresarial concentra sua atenção na análise histórica do desempenho e do efeito de certos empresários inovadores individuais ou de certos grupos de empresários de vanguarda. Em contraste, a “história de empresas” ou *business history* presta especial atenção à análise das mudanças na organização econômica das companhias ou corporações, mudanças que são parte e reflexo das transformações econômicas e sociais em seu conjunto. (Marichal, 1997, p. 10, apud Saes, 1999, p. 2)

¹ “o que Chandler fez não foi recuperar um campo imprecioso para semear, e sim fundar a história empresarial como área de estudo independente e importante.” (McCraw, 1998, p. 19)

Pode-se dizer que tanto o empresário quanto a empresa são partes integrantes da história, pois a empresa surge a partir do empresário, sendo propriamente uma construção idealizada por um empreendedor. Portanto, torna-se necessário entender cada uma das partes para poder compreender o todo.

1.1 O crescimento da firma e sua história

De acordo com Penrose (2006), o estudo do crescimento da firma e a sua história tem bastante importância, haja vista que o crescimento leva em si a um aprimoramento de sabedoria que é agregado dentro dos propósitos de evolução da firma. O termo crescimento é utilizado tanto no aumento da produção, quanto no acréscimo de tamanho.

Um dos pressupostos primordiais da teoria do crescimento das firmas é o de que “a história tem importância”; esse crescimento é essencialmente um processo evolucionário e está baseado no incremento acumulativo do saber coletivo, dentro do contexto de uma firma dotada de propósitos. (Penrose, 2006, p. 16)

A autora valoriza o conhecimento acumulado ao longo do tempo. Esse conhecimento faz com que a empresa aprimore cada vez mais suas atividades e os fundamentos da sua administração que passa a ser mais “organizacional”. Os administradores vão se especializando com o crescimento da firma, aprendendo a lidar com novidades e surpresas do mercado. Penrose (2006) diz que, nesse processo evolutivo da firma, ela atinge um novo equilíbrio a cada momento. O novo equilíbrio não pode ser “estático” como na teoria neoclássica, mas precisa ter o equilíbrio “das ações e das ideias”, que em momentos de harmonia tomam decisões sobre o seu futuro. Mesmo assim, não existe um equilíbrio duradouro, para a autora o equilíbrio econômico é considerado um “equilíbrio razoável”.

A firma² vive no seu “entorno”, essa expressão significa que o entorno é mutável e a firma pode modificar ou ser modificada pelo meio

² Firms são unidades mercantis. O sistema econômico, em si, define-se pelo tipo de firmas que fazem parte da sua economia (Penrose, 2006).

em que está inserida, procurando novos territórios e novos ambientes para a sua expansão. O “crescimento da firma”, inicialmente, é analisado pelo seu crescimento interno e subseqüentemente passa a ser analisado por sua diversificação e conseqüentemente pelo aumento das suas instalações.

Trata-se de instituições complexas que influenciam a vida econômica e social de diversas maneiras, envolvendo numerosas e diferentes atividades, tomando uma ampla variedade de decisões significativas, influenciadas por caprichos humanos múltiplos e imprevisíveis, embora geralmente orientados pela luz da razão. (Penrose, 2006, p. 42)

Sabe-se que, no limiar da economia capitalista, muitos são os exemplos de empresas de sucesso que atravessaram os tempos e também muitas firmas deixaram de crescer, não conseguindo chegar à maturidade como empresa e como empreendimento. Assim, as firmas possuem uma alta “taxa de mortalidade” na economia capitalista.

Muitas firmas deixam de crescer por uma variedade de motivos: direção pouco empreendedora, administração ineficiente, incapacidade de levantar capitais em quantidade suficiente, falta de adaptabilidade às circunstâncias mutáveis, juízos deficientes levando a erros frequentes e custosos ou simplesmente falta de sorte devida a circunstâncias fora do controle das firmas. (Penrose, 2006, p. 39)

Penrose (2006) afirma que o conceito de empresa e de empreendedorismo é evasivo, sendo difícil de ser analisado dentro de uma “análise econômica formal”, porque esses conceitos estão diretamente ligados a indivíduos, às características desses indivíduos, como seu temperamento, assim como suas qualidades pessoais que fazem parte do seu psicológico. A autora define uma empresa como “uma predisposição psicológica por parte de indivíduos para assumir riscos na expectativa de um ganho e, particularmente, de dedicar esforços e recursos a atividades especulativas” (Penrose, 2006, p. 72). Já o empreendedorismo parte de uma “decisão empresarial”, na qual o empreendedor não se preocupa com o tempo do investimento.

No âmbito temporal da firma, o seu mundo é dividido em “adaptações de curto prazo e longo prazo”. O curto prazo pode ser definido

como as decisões cotidianas, que são pertinentes ao seu dia a dia ou mensalmente. As decisões sobre as suas atividades rotineiras geralmente são tomadas por cada setor. Já o longo prazo são as adaptações de “longo alcance”, não rotineiras, pelas quais são definidas políticas pela administração central que envolve os principais atores da sua administração (Penrose, 2006).

1.2 História econômica com enfoque em história empresarial

Alfred Chandler, estudando as trajetórias das grandes empresas americanas, chegou à conclusão de que a organização da empresa e a sua administração está intimamente ligada com a sua expansão. Ou seja, a sua estratégia define a estrutura e o desenvolvimento da empresa (Campello, 2004). A empresa nos trabalhos de Chandler é definida como um agente econômico responsável pelo processo de produção e distribuição (Cury, 2006).

Para Chandler as empresas americanas foram responsáveis pela ascensão dos Estados Unidos como potência econômica mundial (Chandler, 1991, apud McCraw, 1998). Em torno disso, procurou descrever os processos de mudanças nas estratégias e nas estruturas dessas empresas. Os empresários, percebendo essas mudanças, evoluíram e isso transformou o modelo administrativo até então vigente. As mudanças demográficas e tecnológicas são percebidas por alguns empresários, que de certa maneira reagem de forma criativa e conseguem obter lucro com a nova trajetória, sendo as decisões tomadas de forma racional pelos grandes líderes empresariais.

Para Chandler, “as mudanças nos métodos organizacionais e nas técnicas de comercialização foram, sobretudo, uma reação aos avanços tecnológicos” (Chandler, 1991, apud McCraw, 1998, p. 61). No final do século XIX e início do século XX, as formas organizacionais das empresas se tornaram a “unidade básica da indústria norte-americana”.

O advento da grande organização industrial verticalmente integrada, centralizada e departamentalizada modificou as situações interna e externa em que se tomavam as decisões empresariais. As informações sobre mercados, suprimentos e desempenho operacional, bem como as propostas de ação, tinham geralmente que ascender aos vários níveis da hierarquia de-

partamental, enquanto as decisões e sugestões baseadas nesses dados tinham que descer pela mesma escala para serem implantadas. (Chandler, 1991, apud McCraw, 1998, p. 63)

Esse processo foi uma espécie de burocratização da empresa internamente, enquanto isso externamente nasciam grandes oligopólios na indústria norte-americana. Além de descentralizar³, as empresas passaram a diversificar⁴, investir em pesquisa e desenvolvimento, sendo que esses três pilares passaram a fazer parte das estratégias empresariais. Novos produtos passaram a ser lançados em tempos cada vez mais curtos, possibilitando às empresas que investiam mais em pesquisa e desenvolvimento terem uma maior variedade de produtos (Chandler, 1991, apud McCraw, 1998).

Com isso a empresa industrial se tornou um agente de vontades próprias, separou-se do empresário humano para se tornar um “organismo econômico autônomo”. A empresa passa a ser maior que os indivíduos que a criaram e que a dirigem, os homens passam a ser componentes de uma esfera administrativa “organizacional”. A administração passa a ser responsável pelo total desempenho da empresa, desde a coordenação, como avaliação, chegando aos recursos humanos da empresa.

2. Origem e crescimento da Perfumarias Phebo, 1930-1960

O grande interesse pela história de uma empresa tem como fundamento estudar o passado e as suas principais etapas de desenvolvimento. Esta seção buscará abordar o surgimento, sua evolução e sua trajetória empresarial da Perfumarias Phebo.

2.1 Os primórdios da industrialização paraense

A história econômica da Amazônia demonstra que sua economia

³ Estruturas descentralizadas, cada um é responsável pelo seu departamento (McCraw, 1998).

⁴ “Desenvolvimento de novos produtos para novos tipos de mercado.” (McCraw, 1998, p. 191)

evoluiu a partir das “drogas dos sertões” e da borracha. As exportações sempre estiveram ligadas a produtos como cacau, arroz e cravo, que, durante o final do século XVIII e início do século XIX, foram os principais produtos exportados pela Amazônia. A economia do Pará já vinha explorando a sua riqueza desde o século XVII, sendo que a criação da Companhia Grão-Pará e Maranhão (1756-1778) foi de suma importância para o desenvolvimento do comércio regional. A rota marítima Belém-Lisboa realizada pela empresa possibilitou a coleta das chamadas “drogas do sertão” e a sua comercialização no mercado europeu. Isso fez com a economia da Amazônia tivesse um pequeno avanço no final do século XVIII e início do século XIX (Santos, 1980).

No final do século XIX e início do século XX, houve um crescimento na demanda internacional pela borracha, aumentando e incentivando sua produção. Com isso, Belém tornou-se o centro de negociação e comercialização da borracha no mundo. A economia da borracha contribuiu para a evolução do comércio e para que pequenas indústrias surgissem na cidade. Segundo Santos (1980), com o “colapso” do preço da borracha no período entre 1911 e 1914⁵, as indústrias locais já apontavam um pequeno avanço.

Várias empresas surgiram depois do *boom* da borracha, no final do século XIX e início do século XX. Segundo Mourão (1989), após o ciclo da borracha, a cidade de Belém foi berço de desenvolvimento de inúmeras empresas. Entre elas, podem-se destacar fábricas de fumo, cerveja, perfumaria, produtos ligados a borracha etc. Significou um momento de esplêndido crescimento da atividade comercial em Belém e com isso se desenvolveu a sua urbanização, a criação de novos bairros e a ocupação dos igarapés. “Belém era a grande porta de saída do produto, com 125.000 habitantes e um vasto conjunto de casas comerciais” (Martino, 1988, p. 47). Com a crescente demanda mundial da borracha devido, principalmente, à fabricação de pneus para automóveis, a cidade viveu uma grande expansão urbana e econômica.

A crise da borracha possibilitou o direcionamento dos investimentos para outras atividades. Segundo Costa (1993), o período de 1910-1921

⁵ O preço da borracha caiu devido à grande produção asiática. “O fenômeno asiático é que a produção subiu de 3.000 quilos em 1900 para acima de 28.000.000 de quilos em 1912.” (Santos, 1980, p. 237)

foi marcado pela decadência da borracha na Amazônia, fecharam-se seringais e a região deixou de ter a renda que havia se transbordado com o período áureo e levou a economia local à busca por novas alternativas. Schumpeter (1982) afirma que é em momentos de desenvolvimento turbulento que, geralmente, surgem as inovações. E com isso várias empresas com grande representação econômica para o Estado surgiram em Belém, no final do século XIX e início do século XX. Entre tantas, pode se destacar algumas, como a Fábrica Perseverança, a Fábrica Palmeira e a Perfumarias Phebo.

A Perfumarias Phebo, cuja história é o objeto de pesquisa deste trabalho, foi fundada por volta de 1924, com produtos que se tornaram referência em todo o Brasil. Uma empresa que surgiu a partir de uma família de imigrantes portugueses e que será mais bem descrita e analisada nas partes seguintes.

2.2 A nascente Perfumarias Phebo

A história da Perfumarias Phebo começa com a família Santiago, imigrantes portugueses que se instalaram na cidade de Belém, no início do século XX. O patriarca da família era João da Silva Santiago, que possuía uma fábrica de cigarros chamada Minerva.

No Brasil, no início do século XX, os imigrantes eram os maiores comerciantes e industriais (Marcovitch, 2006). Na época, o industrial era visto como uma classe inferior, pois se valorizava o grande dono de terras como expoente de poder e *status* social. Assim, restava para os imigrantes a função de comerciante e industrial (Lobo, 1997).

Os portugueses se tornaram os principais comerciantes no início do século XX, na cidade de Belém. Para Santos (1980), no auge da produção da borracha, na segunda metade do século XIX, deu-se uma especialização na economia gomífera. Os americanos, ingleses e franceses ficaram responsáveis pela exportação da borracha, enquanto os portugueses, na sua maioria, ficaram com a incumbência do comércio e das pequenas indústrias. Geralmente, a acumulação de capital se dava de forma endógena, em que o lucro era reinvestido na própria empresa.

Os portugueses da família Santiago iniciaram a sua trajetória empresarial com a Fábrica de Fumos Minerva Ltda. Toda a família estava envolvida na produção e comercialização de charutos, cigarros e fumo de

um modo geral. A empresa familiar era comum entre os imigrantes que vieram para o Brasil. Essa fábrica teve grande importância para a família, pois seria a base de sustentação da perfumaria no auge da crise econômica mundial de 1929.

Mesmo atuando no mercado de fumos, a família Santiago procurou diversificar os seus negócios, participando de uma sociedade em uma fábrica de chapéus em 1924. Essa fábrica se chamava A. L. Silva Companhia Limitada, em que os sócios eram João da Silva Santiago, Maximino Rodrigues da Costa, Manoel Rodrigues da Silva e Manoel Alves Ferreira. A fábrica ficava localizada na Rua 28 de Setembro, n. 194, na cidade de Belém (Pará, 1987).

O comércio de chapéu não estava indo bem, pois o chapéu já entrava em desuso, além da concorrência com os chapéus importados. Percebendo o momento difícil, os Santiagos resolveram diversificar sua produção em torno de produtos de perfumaria. A empresa começou a fabricar uma loção chamada Estrela, que seria a primeira indicação de mudança em direção ao ramo de perfumarias (Santiago, 2009).

Com essa mudança foi criada a Sociedade A. L. Silva Companhia Limitada, estabelecida juridicamente em 4 de fevereiro de 1931 pelos portugueses Maximino Rodrigues da Costa, Manoel Rodrigues da Silva, Manoel Alves Ferreira, João da Silva Santiago e Antônio Leal Gomes da Silva Santiago. No entanto, pelo que consta nas duplicatas antigas, a empresa já funcionava desde 1924, fato corroborado por duplicata de Hermínio Cosme, da cidade de Capanema.

Na década de 1930, a A. L. Silva recebeu como pagamento de uma dívida a Perfumaria Lusitana. A partir da incorporação dessa perfumaria, a empresa passa a dedicar-se à produção de perfumaria, principalmente sabonetes. Na época, a maior concorrência era dos sabonetes ingleses que eram importados pelos comerciantes de Belém (Santiago, 2009).

A estrutura da empresa foi dando lugar às essências e aos cheiros dos sabonetes, perfumes, talcos, pó de arroz, pasta dental e outros produtos. A empresa fabricava uma variedade de produtos ligados a limpeza e a higiene pessoal, entre eles o sabonete Damasco, sabonete Londrino, sabonete Favorito, dentifrícia (pasta dental), água dentifrícia para melhorar o hálito bucal, assim como loções para os cabelos.

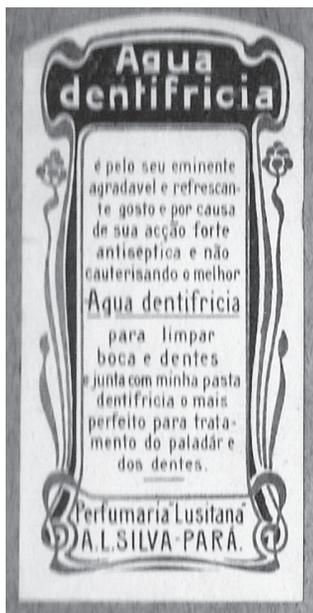
Fotografia 1 – Rótulos dos sabonetes Damasco, Londrino e Favorito da Perfumaria Luzitana



Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

A figura acima mostra rótulos dos sabonetes que eram produzidos pela Perfumaria Lusitana ou Luzitana⁶. Abaixo uma “água dentifríca”, que era um enxaguante bucal com ação anticéptica, que prometia limpar os dentes e cuidar do hálito, tendo sabor refrescante e uma ação forte.

Fotografia 2 – Água dentifríca da A. L. Silva Companhia Limitada



Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

⁶ Não se sabe se o verdadeiro nome era Lusitana ou Luzitana.

Por ser uma empresa familiar, a A. L. Silva tinha no seu quadro de funcionários os irmãos Mário Gouveia Santiago, Sílvio Gouveia Santiago e Antônio Santiago, os primeiros eram filhos e o último, sobrinho de João Santiago. A família era responsável por todo o processo de fabricação dos produtos.

A grande inovação da A. L. Silva ainda estaria por vir. Baseado no sabonete Pears Soap⁷, a empresa inovou e passou a fabricar um produto similar. A ideia seria utilizar o modelo do sabonete inglês, mas com um toque regional. Depois de muita pesquisa e muitos testes, veio a ideia de produzir o sabonete à base de “pau-rosa”, que era uma matéria-prima oriunda da Amazônia e muito utilizada na época. Esse sabonete se tornaria o principal produto da empresa, cujo nome final seria Phebo Odor de Rosas.

No início o nome do sabonete tinha em si o reflexo do sabonete inglês, que se chamava London Otto Rosa. A empresa nunca negou a “imitação” e a referência ao sabonete inglês. Essa foi uma estratégia de mercado aproveitada para promover o sabonete preto que a empresa passou a fabricar. Mais tarde, o London Otto Rosa passou a se chamar Londres Odor de Rosas. Porém, quando se foi registrar o produto, já havia outra marca registrada com esse mesmo nome. Foi daí que Antônio Santiago sugeriu o nome Phebo, em analogia ao deus do Sol na mitologia grega. O sabonete Phebo Odor de Rosas popularizou-se e tornou-se um sucesso (Santiago, 2009).

No início, o sabonete Phebo era produzido utilizando um tambor de 100 litros. A produção era feita de maneira artesanal, a família fabricava o sabonete em casa, em um fogão a lenha. Na época o sabonete demorava cerca de seis meses para ficar pronto. O sistema de secagem exigia muito tempo e era necessário um longo período na estufa para ficar totalmente seco. Caso contrário, secava-se por fora, mas por dentro do sabonete ficava gelatinoso (Phebo, 1988).

O produto era dirigido a uma classe social mais alta, sendo mais caro que os sabonetes populares. Naquela época se via o produto importado como algo melhor do que o nacional. Como as importações dos sabonetes ingleses ficaram mais restritas, abriu-se o caminho para a consagração do sabonete Phebo no mercado local e nacional. A elite local adotou

⁷ Um sabonete inglês muito utilizado na época.

esse sabonete como um substituto perfeito do sabonete inglês Pears Soap (Santiago, 2009).

Fotografia 3 – Panfleto do sabonete Phebo, 1931

Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

Na figura acima, observa-se uma propaganda da empresa no jornal *Folha do Norte* de 1931, que deixa claro no panfleto que o sabonete Phebo é uma “imitação flagrante do conhecido sabonete transparente da época, o Pear’s – Otto of Roses”. No entanto, enfatiza a qualidade diante dos estrangeiros, destacando que se tratava de um produto inteiramente paraense. Apesar do grande volume de vendas do sabonete Phebo, a empresa viveu momentos de crise. Houve grandes perdas com a crise financeira mundial de 1929 e o volume de vendas do sabonete não foi suficiente para sustentar os custos e as perdas com a crise; naquele

momento a empresa teve que recorrer ao aporte financeiro do outro negócio da família, a Fábrica de Fumos Minerva Ltda.

A recuperação viria apenas em 1936, e foi aí que resolveram mudar a razão social, passando a se chamar Perfumarias Phebo Limitada. A nova empresa se deu devido à fusão da A. L. Silva Companhia Limitada com a Fábrica de Fumos Minerva Ltda. O nome Phebo já estava sendo usado desde 1931 como nome fantasia e em 1936 houve apenas uma concretização jurídica (Phebo, 1988).

2.3 A criação da Perfumarias Phebo Limitada

De acordo com os dados da Junta Comercial do Estado do Pará (JUCEPA), em 28 de fevereiro de 1931 foi arquivada a escritura pública de constituição da sociedade A. L. Silva Companhia Limitada e em 20 de junho de 1936 ocorre a mudança da razão social, passando a se chamar Perfumarias Phebo Limitada.

Nesta época, os principais acionistas estavam representados por: JOÃO DA SILVA SANTIAGO, MAXIMINO RODRIGUES DA COSTA, MANOEL RODRIGUES DA SILVA, MANOEL ALVES FERREIRA, ANTÔNIO SANTIAGO, JOSÉ DE SOUZA RAMO (diretor comercial), MÁRIO SANTIAGO E SILVIO GOUVEIA SANTIAGO (irmão de Mário Santiago). (Phebo, 1988, p. 3)

Ao transformar o nome fantasia da empresa em razão social, a empresa aproveitou para incorporar o jovem Mário Santiago e o irmão Sílvio Santiago como sócios da empresa, aumentando também o seu capital social de 200 contos de réis para 500 contos de réis, que foi devidamente dividido entre os sócios em razões proporcionais e estabelecidas as regras da sociedade.

A Phebo passou a ter oito sócios, com cotas maiores para João Santiago e Maximino Rodrigues da Costa. Já Manoel Rodrigues da Silva, Manoel Alves Ferreira e Antônio Leal Gomes da Silva Santiago tiveram suas cotas integralizadas na sociedade que possuíam com A. L. Silva Companhia Limitada. E as cotas de José de Souza Ramos, Mário Gouveia Santiago e Sílvio Gouveia Santiago seriam integralizadas pelos lucros futuros que a empresa por ventura pudesse conseguir. E assim

foram nomeados gerentes Antônio Santiago, Mário Santiago, José de Souza Ramos e Sílvio Gouveia Santiago.

No ano de 1937, devido à expansão dos seus lucros, a Phebo ampliou sua fábrica incorporando uma nova empresa a sua estrutura, a Perfumarias Salim Salles, que ficava localizada na Travessa Quintino Bocaiúva n. 325, na cidade de Belém (Pará, 1987). A empresa de Salim Salles era uma perfumaria de grande destaque:

A “Fábrica de Perfumarias Paraenses”, do Sr. Salim Salles & Cia, possuía oficinas para estamparia em metais, fabricação de latas e obras em folha de flandres, tipografia, encadernação e caixas de papelão, além das aperfeiçoadas oficinas de produção da saboaria, perfumes e cosméticos diversos. (Mourão, 1989, p. 56)

Na década de 1940, devido à Segunda Guerra Mundial, a Phebo viveu uma crise por falta de matérias-primas, em virtude de a maioria dos seus insumos serem de origem estrangeira. “A falta de suprimento de essências aromáticas então importadas e de outras matérias-primas principais, aliada aos decréscimos do poder aquisitivo e a consequente queda no consumo, obrigaram a empresa a paralisar sua produção” (Phebo, 1988, p. 5). Isso fez com que a Phebo procurasse flexibilizar sua estrutura produtiva, passando a atuar com mais dedicação no mercado de embalagens.

A empresa começou a fabricar vasilhames para a coleta de látex nos seringais. Na época, a Phebo já possuía uma carpintaria e uma tornoaria, onde fabricava as embalagens de madeira e também vasilhames de lata para seus produtos. Além disso, criava seus próprios rótulos, e a empresa foi uma precursora em maquinários de prensa e litografia⁸. A própria empresa imprimia nos sabonetes os seus desenhos e sua marca.

Para feitura de rótulos dispomos de oficinas de tipografia e litografia. Para as caixas de madeira, tão apreciadas pelas senhoras e senhoritas que nos honram com a sua preferência, temos uma serraria e uma tornoaria. Agora sentimos dificuldades no que refere às latas, por falta de folhas de Flandres, de que a praça tem pouco estoque. (*Folha do Norte*, 1954?, p. 3)

⁸ Escrita em pedra e impressa em papel.

A tipografia era o local onde as embalagens eram elaboradas e rotuladas nos produtos. A máquina de litografia ocupava uma sala espaçosa e ampla, essa máquina fazia o trabalho em zinco e era importada dos Estados Unidos. Mas, durante a Segunda Guerra Mundial, a Phebo adaptou-a para realizar o trabalho também em papel. A Phebo era autossuficiente na produção das suas embalagens. Isso se deve ao fato de estar longe dos grandes centros; por isso, na tentativa de não depender de outros fornecedores, dominava todos os processos da produção (*Folha do Norte*, 1954?).

Essas embalagens eram criadas adaptando-se as características das matérias-primas regionais com o uso de caixas em madeira. Penrose (2006) destaca que a produção de produtos intermediários ao funcionamento é feito pelas firmas como estratégia para o seu crescimento. A autora chama a isso de “integrar-se para trás”, quando a firma começa a produzir itens que poderiam ser adquiridos de terceiros. A firma enxerga a integração para trás como uma forma de reduzir os seus custos. No caso da Phebo, isso é bem claro, pois ficava muito caro para a empresa adquirir produtos de outras regiões mais distantes, por conta da precariedade dos meios de transportes da época.

Apesar de os perfumes serem produzidos no laboratório da própria Phebo, as matérias-primas, como os produtos químicos e essências, eram importados. Antes da Segunda Guerra Mundial, a importação das matérias-primas eram oriundas dos Estados Unidos. Após a Segunda Guerra, passou-se a importar da Europa, principalmente da França (*Folha do Norte*, 1954?).

Após a Segunda Guerra Mundial, a empresa retornou ao seu pleno funcionamento e deu início ao seu crescimento e à sua consolidação no mercado de perfumaria nacional. Por volta de 1950, a Phebo criou outro produto que se tornaria um referencial de consumo no Brasil, a Seiva de Alfazema da Phebo. Aponta Santiago (2009) que Mário Santiago viajou à França em busca de essências para compor o produto e chegou a uma fragrância leve e suave do produto. No início a seiva de alfazema era comercializada em garrafas de meio litro. Na época a empresa tinha também uma linha de produtos chamada Madeira da Amazônia, que fez muito sucesso durante a década de 1950. A Madeira da Amazônia era uma caixa com um *kit* de produtos da Phebo.

Caracterizado o seu crescimento, a empresa decide em 31 de outo-

bro de 1957 alterar seu contrato social, passando de Sociedade Limitada para Sociedade Anônima, mudando a sua razão social para Perfumarias Phebo S/A (Pará, 1987).

Em 1957, os seus dirigentes, prevendo o crescimento da empresa e a necessidade de ampliar suas atividades em todos os setores – produção, distribuição e vendas – e visando dotá-la de uma forma jurídica compatível não só com o desenvolvimento econômico do país, mas ainda com as técnicas de administração e de gestão internas, propôs e efetivou em 15 de outubro do mesmo ano a transformação jurídica da empresa de Limitada para Sociedade Anônima, com razão social de Perfumarias Phebo S/A. (Phebo, 1988, p. 6)

Em 1959 a empresa investiu na melhora do setor de distribuição. Esse era um grande problema para as empresas locais devido às grandes dificuldades de logística para escoar a produção para outras regiões. Nesse ano, o crescimento da empresa era visível, tendo arrecadado naquele ano aos cofres públicos Cr\$ 50.183.956,80 em impostos (municipal, estadual e federal). Após a sua transformação em empresa de S/A (Sociedade Anônima), a Phebo teve um crescimento considerável. No período de 1957 a 1960, o lucro da empresa foi crescente, o empreendimento ganhava força e desenvoltura para a sua expansão para a cidade de São Paulo.

Os números do período apontam que o passivo superou a evolução do ativo. No entanto, o lucro da empresa continuou positivo e crescente, tendo também o seu patrimônio líquido aumentado mais de três vezes de valor de 1957 para 1960. Isso configura que a empresa estava em perfeitas condições de normalidade e o seu lucro cresceu em todos os anos, no período de 1957-1960.

Tabela 1 – Balanço patrimonial (resumo), 1957-1960, em cruzeiros (corrigido para Cr\$ – 1960)

| ANO | ATIVO CIRCULANTE | PASSIVO CIRCULANTE | RESULTADO (LUCRO OU PREJUÍZO) | PATRIMÔNIO LÍQUIDO |
|------|------------------|--------------------|-------------------------------|--------------------|
| 1957 | 117.816.976 | 52.177.751 | 23.793.829 | 92.599.535 |
| 1958 | 136.679.551 | 75.064.851 | 31.913.467 | 89.503.169 |
| 1959 | 154.235.683 | 97.133.815 | 26.574.115 | 117.443.822 |
| 1960 | 165.908.344 | 99.775.175 | 31.719.964 | 125.711.771 |

Fonte: Balanço Phebo (1957-1960).

No período acima, o patrimônio líquido da Phebo foi positivo, tendo tido apenas uma variação negativa no ano de 1958. O seu ativo circulante cresceu a um ritmo menor que o passivo, isso pode significar que os débitos estavam crescendo mais rápido que os créditos. No entanto, o lucro da empresa esteve em ascensão, com exceção para o ano de 1959, que teve uma variação menor que o ano de 1958. O grande problema para a Phebo nesse período era o seu sistema de distribuição, o que requeria maior atenção dos seus diretores, pois, no estado do Pará, o transporte rodoviário e marítimo era precário.

3. Expansão e consolidação, 1961-1988

3.1 Transformações do orgânico para o sintético e a expansão para o Sudeste

No final da década de 1950, a empresa conseguiu aumentar suas vendas para a região Sul do país, tendo como principais mercados consumidores São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Rio Grande do Sul. O sabonete Phebo se tornou um produto que o Brasil inteiro usava (Santiago, 2009). Com o aumento da produção, a empresa modifica sua estratégia de uso das matérias-primas, abandona a utilização de matéria-prima orgânica, como óleo de pau-rosa, e passa a utilizar a essência sintética.

Com a ampliação do mercado consumidor para os seus produtos em 1960, a Phebo toma a decisão de criar uma filial na cidade de São Paulo. Mário Santiago, presidente da empresa, percebeu que a Phebo estava diante de um problema muito difícil. A maioria das matérias-primas, principalmente os insumos químicos, utilizadas na fabricação do sabonete Phebo era de origem paulista. Os insumos vinham de São Paulo e depois os produtos eram fabricados em Belém e retornavam para São Paulo, para serem comercializados.

Mário Santiago percebeu que, se a empresa não fundasse uma fábrica na cidade paulista, perderia competitividade. Nesse momento, decidiu viajar para São Paulo e criar uma filial da Phebo. A partir de 1961, a empresa começa sua trajetória de expansão com a criação da filial na cidade de São Paulo, e outra filial é erguida em Feira de Santana, na Bahia, a chamada Phebo Nordeste.

Na filial de São Paulo, a empresa tinha como estratégia um mercado fornecedor de matéria-prima, além de um mercado consumidor. No Nordeste, a filial servia como ponto de distribuição para os estados daquela região. Com isso, a Phebo fez o caminho “periferia-centro”, um caminho inverso que naturalmente as empresas costumam fazer. A empresa surgiu na cidade de Belém, num estado com poucas tradições industriais e com grande dificuldade de logística, mas vence e supera as contradições e desigualdades existentes para a indústria de um estado de economia primária, como o estado do Pará, e consegue atingir e se expandir no centro industrial do país, a capital de São Paulo, berço da industrialização brasileira.

A expansão de uma firma pequena é algo difícil, principalmente em mercados nos quais já existam firmas grandes, as quais pela sua robustez podem impedir empresas menores de sobreviverem. No entanto, existem exceções, as firmas pequenas podem sobreviver e até se expandir, mas isso desde que tenham algo vantajoso sobre as maiores.

As firmas pequenas podem sobreviver por causa de alguma pequena vantagem num mercado específico, mas, sob essas circunstâncias, entrantes, se o houver, consistirão de firmas grandes, geralmente oriundas de ramos correlatos, capazes de empreender a necessária expansão. (Penrose, 2006, p. 163)

No caso da Phebo, ela possuía um produto inovador, que ao mesmo tempo levava em si o exótico e o mistério da Amazônia, ou seja, a essência de pau-rosa no sabonete Phebo fez com a empresa lograsse êxito. Tamanho foi o sucesso desse produto, que ele passou a representar a empresa, assim como aconteceu com o Bombril e o Leite Moça, o sabonete Phebo deu nome a Perfumarias Phebo S/A.

3.2 A consolidação no mercado brasileiro

Em 1961, a filial paulista da Phebo começou a funcionar com 20 funcionários, e Mário Santiago e a família trabalhavam juntos na produção. A empresa passou a produzir as colônias e os desodorantes, principalmente a Seiva de Alfazema da Phebo, que na época já era um dos seus principais produtos. A unidade de Belém ficou responsável pela fabricação dos sabonetes transparentes, principalmente o sabonete Phebo.

Mário Santiago ficou à frente da filial de São Paulo, aos poucos a fábrica paulista passou a concentrar o núcleo da administração geral. Essa unidade ficou encarregada do departamento financeiro, do *marketing* e de toda a parte técnica de embalagem, enquanto a matriz paraense ficou a cargo de Fausto Soares Filho, que foi um grande incentivador para a construção da filial na cidade de São Paulo (Santiago, 2009).

Em 1966, a Phebo consegue um financiamento na SUDAM – Superintendência de Desenvolvimento para Amazônia, através da Lei n. 5.174/66, aprovada em abril de 1967; com isso a empresa passa a ter deduções no imposto de renda (somente na matriz) sobre os seus resultados financeiros. A partir daí, a empresa recebe várias propostas de investidores que desejavam investir suas deduções nos ativos da Phebo. Os diretores tiveram que fazer uma seleção de quais investidores seriam aceitos.

A respeitada tradição da marca PHEBO e o elevado conceito de que desfrutam os dirigentes de nossa companhia em todos os centros empresariais do país, fizeram com que logo chegassem a nós dezenas de cartas de investidores solicitando preferência para aplicarem seus depósitos de imposto de renda no empreendimento fabril por nós projetado, em procedimento espontâneo que muito nos desvanece e estimula. E de tal monta foi essa manifestação que, logo alcançando o limite máximo fixado pela SUDAM, tivemos de rejeitar muitos dos oferecimentos recebidos. (Balanço Phebo, 1967)

A Lei n. 5.174, sancionada em 1966, declarava que pessoas jurídicas de todo o território nacional poderiam aplicar até 50% do seu imposto de renda em empreendimentos agropecuários e/ou industriais localizados na Amazônia. A empresa que recebesse o incentivo deveria manter o valor das ações ou das isenções em uma rubrica denominada Fundo para Aumento de Capital. Isso possibilitou à Phebo isenção total do imposto de renda incidente sobre os resultados operacionais da matriz em Belém e o recebimento de investimentos de outras empresas do Brasil, localizadas no Sul e Sudeste do país.

§ 1º O valor de qualquer das isenções amparadas por este artigo deverá ser incorporado ao capital da pessoa jurídica beneficiada até o fim do exercício financeiro seguinte àquele em que tiver sido gozado o incentivo fiscal, isento do pagamento de quaisquer impostos ou taxas federais e mantida em

conta denominada “Fundo para Aumento de Capital” a fração do valor nominal das ações ou o valor da isenção que não possa ser comodamente distribuída entre os acionistas. (Brasil, 1966)

Através dos benefícios fiscais garantidos pela Lei n. 5.174/66, a Phebo ampliou suas instalações em Belém, aumentando a produção dos sabonetes para atender à maior demanda do mercado; na época o sabonete Phebo era os mais procurado. Em 1971, os investimentos realizados no projeto de ampliação da fábrica na capital paraense já somavam Cr\$ 2.073.363,00 e a previsão era de aumentar em 30% a produção na filial.

Esses incentivos fiscais eram comuns na época, principalmente para empreendimentos com grande concentração de capital. Costa (2000) aponta que, com a criação da SPEVEA, o governo militar manteve a intenção de desenvolver a Amazônia através desses grandes empreendimentos. Os incentivos fiscais, através da Operação Amazônia, chegaram a cobrir 75% dos empreendimentos capitalistas na região. A SUDAM aprovou, até 1985, US\$ 3.928 milhões para as empresas, apoiados no Artigo 18, que fornecia financiamentos e incentivos fiscais a grandes empresas.

Além dos benefícios da SUDAM, a Phebo também recebeu os incentivos fiscais da SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, o que possibilitou a Phebo instalar uma nova fábrica na cidade de Feira de Santana, na Bahia. A nova fábrica foi aprovada pela SUDENE no dia 24 de novembro de 1971. Era estimado um investimento de 15 milhões de cruzeiros e, até o final do ano de 1971, já havia sido gasta a cifra de Cr\$ 1.061.048 (Balanço Phebo, 1971).

Em 1966, após cinco anos de inaugurada a filial na cidade de São Paulo, a Phebo demonstrava grande vigor. No quarto ano de exercício da filial, a produção da empresa já havia aumentado em dez vezes e o resultado do exercício de 1966 mostrava um lucro de Cr\$ 777.765.644. Esse resultado positivo aliado aos incentivos governamentais. Dos Cr\$ 777 milhões de lucro daquele ano, Cr\$ 476.768.577 foram destinados a “lucros suspensos”, ficando disponíveis para a Assembleia Geral, e Cr\$ 128.700.000 desses lucros suspensos foram destinados para a ampliação das instalações industriais (Balanço Phebo, 1965). O financiamento conseguido na SUDAM foi da ordem de Cr\$ 1.110.000,00. A maior parte desse valor (Cr\$ 850.000,00) viria através de incentivos fiscais. A outra parte

(Cr\$ 260.000,00) foi concedida como crédito (Biblioteca da Superintendência da Amazônia, 1967, apud Mourão, 1989, p. 98).

A ampliação da fábrica em Belém tinha como foco a criação de um sistema de tubulação para melhorar e tornar mais rápido a secagem e a solidificação dos sabonetes transparentes. Na sequência a empresa procurou se reestruturar, melhorando a qualidade dos seus produtos. Em 1968, a Phebo criou um laboratório próprio. Já em 1969, aproveitando da elevação nas vendas, a empresa faz a “Revolução da Informática”, informatizando todo o seu sistema de faturamento, dando maior agilidade aos pedidos e ao atendimento aos clientes.

No ano de 1970, a empresa procura se profissionalizar e faz uma renovação na sua estrutura funcional. Mário Santiago, através de uma carta registrada em cartório, concede pensão vitalícia para os antigos diretores e contrata novos funcionários, implantando uma administração mais profissional na matriz em Belém. Assim, a empresa entra em um ciclo de profissionalização e passa a investir na capacitação dos funcionários (Balanço Phebo, 1970).

Como sabe a nossa Phebo tem nos últimos tempos alcançado um extraordinário desenvolvimento. Para que ela possa subsistir, tem que manter pelo menos esse mesmo ritmo de crescimento, se não quisermos correr o grave risco de perecimento num futuro próximo. Ante um mercado que mais se agiganta e se agride a cada ano que passa. Vemos quantas perfumarias por falta de administração, dinamismo e outros fatores têm sucumbido nestes últimos anos de atividade. Faliram, simplesmente desapareceram ou então estão a ponto disto, firma como Flamor, Valerri, Sandaco e até a Grande Beija-Flor que por tantos anos foi líder de mercado na década de 30 a 50. Para que não ocorramos tão grave risco, faz necessário todo empenho, todo entusiasmo, todo dinamismo de comandantes e comandados imperiosos se torna ainda assimilação da moderna tecnologia em todos os setores da empresa para que ela possa fortalecer e competir nesse mercado altamente evoluído. Sabemos que a idade e o desgaste físico vão minando nossa capacidade de trabalho, limitando-nos gradativamente. É generalizada a norma nos âmbitos nacionais e internacionais particularmente de conceder aposentadoria às cúpulas administrativas aos sessenta e cinco anos de idade. Companhias de maior expressão como General Motors, Ford, Nestlé, Givaldan, Feminish, Santa Marina e tantas outras sistematicamente aposentam os seus diretores aos sessenta e cinco anos. (Balanço Phebo, 1970)

Nessa carta, Mário Santiago, compreendendo as mudanças que vinham acontecendo tanto no mercado nacional como internacional, usa o exemplo de outras grandes empresas da época e afirma: “para que a Perfumarias Phebo S/A não entrasse em decadência, sua administração precisaria ser dinamizada e modernizada”. Isso implicava aposentar os diretores com mais de 65 anos. E, assim, ele concedeu pensão vitalícia a Afonso Mendes, diretor industrial da unidade de Belém na época.

No ano de 1971, a empresa aproveita o grande momento da economia brasileira (o chamado “milagre econômico”) para promover outra expansão nos seus negócios. A procura pelo sabonete Phebo havia aumentado no mercado interno. Além disso, a empresa começava a planejar exportações para vários países da Europa, África e América Central. O resultado de tudo isso mostra que naquele ano as vendas aumentaram 21% em relação a 1970 e o faturamento atingiu 14 milhões de cruzeiros, sendo 34,8% superior ao ano anterior. O capital social alcançava a casa dos 4,2 milhões de cruzeiros. Então, a Perfumarias Phebo decide abrir o seu capital, lançando no mercado 3 milhões de ações.

Para manter esse avanço no mercado interno e incrementar suas exportações, a empresa desenvolve outro projeto de suma importância para o seu futuro empresarial, a Phebo Nordeste S/A. Essa nova fábrica seria inaugurada na cidade de Feira de Santana, na Bahia, por volta de 1972. Na construção da fábrica mais moderna da Phebo, a SUDENE teve papel primordial. O governo federal financiou praticamente toda a obra, dos cerca de 20 milhões de cruzeiros gastos na construção, 15 milhões vieram da SUDENE (Balanço Phebo, 1971).

A filial baiana ficou responsável pela fabricação dos sabonetes opacos, principalmente os da linha da Turma da Mônica⁹. O principal motivo para a criação dessa fábrica em Feira de Santana deve-se ao fato de a cidade se encontrar em um lugar estratégico para o escoamento da produção para o mercado nordestino. Essa filial “não tinha nenhum membro da família na administração, todos os funcionários [do gerente ao auxiliar] eram rigorosamente contratados” (Vidal, 2009).

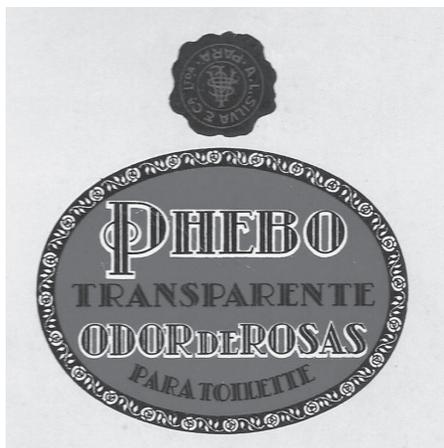
⁹ “Era um terreno imenso porque nesse tempo o governo estava dando esse apoio, esse incentivo, era uma empresa que tinha um enorme coqueiral e a empresa era uma fábrica muito moderna e passou a fabricar o sabonete de massa opaca.” (Santiago, 2009)

No entanto, com as fábricas de Belém, São Paulo e Feira de Santana, a empresa passou a ter problemas com a distribuição dos seus produtos. Como cada fábrica era responsável pela fabricação de um determinado produto, quando se recebia um pedido envolvendo perfumes, sabonetes opacos e transparentes, tinha que sair um pouco de cada fábrica, isso fez com que a empresa aumentasse os seus custos com transportes. O Grupo Phebo chegou a ter cerca de 1.600 funcionários ao todo, só a unidade de Belém teve cerca de 300 funcionários (Vidal, 2009).

3.3 O sabonete Phebo e a Seiva de Alfazema

O crescimento da Perfumarias Phebo S/A foi conquistado a partir de produtos-chave: o sabonete Phebo e a Seiva de Alfazema. Esses produtos permitiram à empresa acessar novos mercados e ter maior competitividade.

Fotografia 4 – Sabonete Phebo Odor de Rosas



Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

O sabonete Phebo sempre foi o principal produto da empresa desde a sua fundação e durante toda a sua história. O sabonete foi o ponto de referência, diferenciado dos demais produtos; a procura era tanta, que a Phebo controlava as suas vendas, pois não conseguia atender a toda a demanda. Era o único sabonete preto no mercado, os vendedores nas

reuniões reclamavam, exigindo uma maior oferta do produto e solicitavam que a empresa se empenhasse para poder expandir sua produção.

Tabela 2 – Vendas de sabonete Phebo e Pará, 1962-1966

| ANO | VENDAS (UNIDADES) | |
|------|-------------------|---------------|
| | Sabonete Phebo | Sabonete Pará |
| 1962 | 4.701.924 | 484.596 |
| 1963 | 4.856.280 | 297.516 |
| 1964 | 4.368.636 | 315.660 |
| 1965 | 4.733.232 | 397.788 |
| 1966 | 5.887.692 | 328.812 |

Fonte: Ata n. 4, Sexta Reunião da Convenção Geral de Vendedores.

Em 1966, o sabonete atingiu recorde em vendas até aquela data. Na Sexta Reunião da Convenção Geral de Vendedores, realizada na cidade de Belém, em janeiro de 1967, na sede do Hotel Vanja, a empresa comemorava esse grande acontecimento. O sabonete vendeu aproximadamente 5,9 milhões de unidades, um número 24,4% maior em relação ao do ano de 1965.

Fotografia 5 – Sabonete Pará da Phebo



Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

Com isso o sabonete Phebo se consolidava cada vez mais como o maior produto da empresa. Fazendo uma comparação com o sabonete Pará, a venda do Phebo foi aproximadamente 18 vezes maior e a empresa só não vendeu mais por falta de capacidade para atender a toda a demanda. Na época, Fausto Soares Filho, que era diretor comercial da empresa, lamentava aos seus vendedores a dificuldade em atender a determinadas regiões do país, pois existiam problemas com a logística, principalmente na região Norte. Outro produto de referência em vendas na Perfumarias Phebo foi a Seiva de Alfazema. Muito utilizado pela população brasileira, principalmente em crianças recém-nascidas, o produto é lembrado pela suavidade de sua fragrância.

Fotografia 6 – Seiva de Alfazema da Phebo



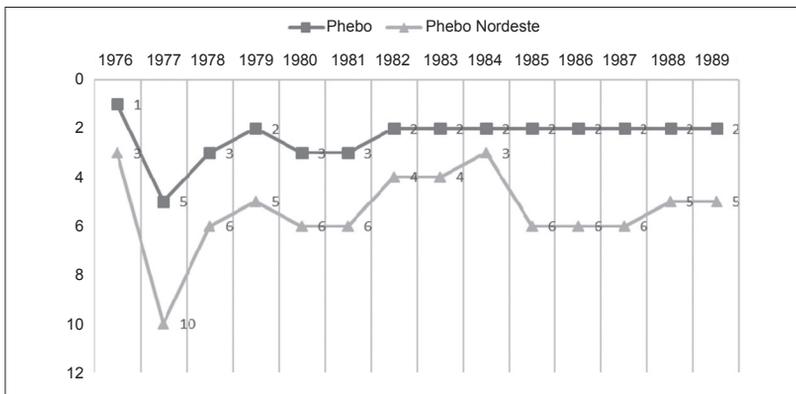
Fonte: Arquivo Sônia Santiago.

Em 1980, a empresa conquistou um dos maiores prêmios da propaganda mundial, o Prêmio Leão de Ouro de Cannes, na França. O comercial da Seiva de Alfazema produzido por Vander Cairo Levi ficou em segundo lugar e rendeu esse título a Perfumarias Phebo S/A. A propaganda tinha a intenção de atingir o público mais jovem e nela aparecia

uma mulher usando Seiva de Alfazema e uma menina tentando imitar a mãe. Na época o comercial foi uma das maiores conquistas da propaganda brasileira. O publicitário Vander Cairo Levi foi o produtor do comercial: “a característica do perfume é uma coisa suave, muito floral, muito do Alpes, um negócio fantástico. É um prêmio muito importante, basta dizer que tem 4 mil comerciais no mundo inteiro” (Balanço Phebo, 1980).

Através dos seus dois principais produtos, o sabonete Phebo e a Seiva de Alfazema, a Phebo se manteve entre as principais empresas de perfumaria do país. Nas décadas de 1970 e 1980, mesmo com a grande concorrência das empresas multinacionais, como Unilever, Johnson & Johnson e outras, a empresa se manteve sólida até o dia da sua venda.

Gráfico 1 – Phebo: trajetória e classificação entre as maiores empresas de perfumaria do Brasil



Fonte: Balanço anual, *Gazeta Mercantil* (1976, 1977, 1978, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989).

Baseado nas publicações da *Gazeta Mercantil*, que avalia as principais empresas da economia brasileira, traçou-se uma trajetória e classificação da Perfumarias Phebo em relação a outras empresas do ramo de perfumaria e sabonete. A Phebo juntamente com a Phebo Nordeste, fábrica de Feira de Santana, estiveram entre as principais empresas brasileiras do setor de perfumaria no período de 1976 a 1989 e as duas empresas demonstraram que os produtos da Phebo já atingiam uma escala abrangente no mercado nacional. A empresa tinha a convicção de que o mercado estava se profissionalizando cada vez mais e que a entrada das grandes

multinacionais no setor era algo inevitável. Mesmo assim a empresa resistiu e se manteve entre as principais empresas de perfumaria, procurando se diferenciar com a fabricação de produtos à base das essências amazônicas.

Verifica-se que, no ano de 1976, a Phebo foi considerada a maior empresa de perfumaria do Brasil e se manteve entre as primeiras (terceira, segunda) nos anos posteriores. Já a Phebo Nordeste oscilou um pouco mais quanto a sua posição, mas esteve sempre entre as dez maiores. Isso demonstra o tamanho e a importância da empresa na estrutura econômica brasileira e principalmente na região Norte do país.

4. A venda da Phebo para a Procter & Gamble

Entre os vários motivos para tomar a decisão de vender uma empresa, Penrose (2006) considera os seguintes:

- 1) características pessoais dos proprietários e administradores das firmas;
- 2) os impactos de um sistema específico de tributação;
- 3) a natureza do mercado de ações e outros fatores particulares.

O primeiro envolve os problemas de administração com as mudanças na sucessão de gerentes ou gerações familiares, os futuros administradores não conseguem manter a empresa gerando lucros. Nas empresas familiares isso acontece quando o patriarca resolve aposentar-se ou, então, esteja inabilitado para continuar trabalhando, cabe aos herdeiros assumir a direção da empresa. Acontece que os desentendimentos entre os familiares levam a crises na sua administração e perda de lucratividade da empresa, podendo chegar até a falir.

O segundo motivo são os impactos da tributação, que envolvem novas decisões dos órgãos fiscalizadores em aumentar determinado imposto que esteja diretamente ligado ao setor no qual a empresa atua. Isso leva a uma perda de receita e a empresa é obrigada a desistir de manter suas atividades e opta pela venda.

E, por fim, o terceiro motivo são os fatores relacionados ao mercado de ações, em que uma queda acentuada no valor das ações da empresa

faz com que esta se torne desacreditada perante os acionistas e o mercado. Com isso, a empresa, percebendo o declínio nas suas ações, decide negociar os seus ativos.

No entanto, existe também a decisão do agente comprador, no caso, da Procter & Gamble. A empresa precisava de uma porta para a sua entrada no mercado brasileiro de perfumarias e cosméticos e para isso optou pela compra da Phebo. Segundo Penrose, “em princípio, há dois métodos de expansão abertos a uma firma: ela pode construir um novo estabelecimento e criar novos mercados para si, ou pode adquirir o estabelecimento e os mercados de alguma firma já existente” (Penrose, 2006, p. 239). Essa última forma é o que se chama de “aquisições e fusões”. A Procter & Gamble optou pelo “método mais barato da expansão”, a aquisição de outra empresa.

sempre que a compra de outra firma for considerada o método mais barato de expansão, seguir-se-á que o preço dessa outra firma deverá ser inferior ao investimento necessário (incluindo o custo de oportunidade dos recursos envolvidos) para a firma em expansão construir seu próprio estabelecimento, conseguir formar seu próprio mercado e obter as conexões subjacentes. (Penrose, 2006, p. 241)

Quando se adquire uma empresa, adquirem-se suas estruturas, seus produtos, seus funcionários e também a sua rede de clientes, contendo informações comerciais privilegiadas sobre a carteira de clientes e fornecedores, ou seja, adquirem-se as suas “conexões subjacentes”. Por isso, a aquisição é considerada um método mais barato de expansão, porque a adquirente não precisará fazer o caminho da conquista de novos clientes e também da própria confiança dos consumidores.

Segundo Sônia Santiago, ex-vice-presidente do Grupo Phebo desde 1975, a Procter & Gamble já demonstrava interesse pela compra da Phebo. Mas a decisão de vender só foi ocorrer em 1987, e a aquisição só iria se efetivar em 1988. Penrose (2006) apresentou vários fatores que irão incorrer até a efetivação da venda; existe todo um jogo de negociações até a efetivação da compra.

Por se tratar de uma empresa familiar, a Phebo foi tendo vários problemas com o crescimento da família. No início da década de 1980, começam as disputas por poder dentro da empresa. Mário Santiago, que até então tinha sido o diretor-geral, estava envelhecendo e com problemas

de saúde. Por esse motivo, em 1978, ele havia deixado a área executiva da empresa, apesar de ter continuado como presidente do conselho de administração do Grupo Phebo. Começavam, assim, as primeiras indicações de que a venda da empresa seria algo inevitável (Santiago, 2009).

Com as disputas por cargos de chefia na empresa, surgiram sinais de decadência no corpo administrativo. Os familiares exigiam trabalhar na gerência, no entanto, não possuíam capacidade para tal cargo (Lima, 2008). Para Schumpeter (1982, p. 56), a “profissão empresário” não é “uma condição duradoura”, porque o empresário não transfere a sua técnica para os herdeiros, não forma uma classe social técnica como os agricultores e trabalhadores:

A herança do fruto pecuniário e das qualidades pessoais então tanto pode manter essa posição por mais de uma geração, como tornar mais fácil para os descendentes o empreendimento adicional, mas a função do empresário em si mesma não pode ser herdada, como é suficientemente bem demonstrado pela história das famílias industriais. (Schumpeter, 1982, p. 56)

Além do problema da administração familiar, a empresa tinha grandes dificuldades com os planos econômicos do governo. O congelamento de preços proposto na época do governo Sarney fez com que o valor dos insumos aumentasse e o preço do produto final ficasse estático¹⁰. Com isso os custos da empresa aumentavam e o lucro diminuía. Cada vez mais foi crescendo a ideia de vender a empresa, e foi aí que, entre 1986 e 1987, Mário Santiago deixa a critério da família a decisão sobre a venda, principalmente a cargo de Sônia Santiago, vice-presidente na época. “As empresas quando chegam a terceira e quarta geração ou elas são vendidas ou elas fecham” (Santiago, 2009). “A experiência ensina, todavia, que os empresários típicos se retiram da arena apenas quando e porque sua força está gasta e não se sentem mais à altura de sua tarefa” (Schumpeter, 1982, p. 64-65).

Logo, no ano de 1988, a empresa é vendida para a Procter & Gamble Company. O contrato de venda da Perfumarias Phebo S/A para a Procter

¹⁰ Um exemplo disso foi o ano de 1976, em que as correções dos preços dos produtos da empresa foram da ordem de 6,8% em média, enquanto os aumentos dos custos internos, além das matérias-primas, evoluíram em cerca de 18,5% (Balanço Phebo, 1976).

& Gamble possuía cláusulas que diziam que os antigos donos não poderiam criar uma nova empresa do ramo e que a gestão seria transferida em 6 meses. Os antigos diretores foram saindo e entrando novos profissionais. A negociação com a empresa americana demorou 11 meses, começou em 1987 e foi concretizada em 1988 (Santiago, 2009). No dia 19 de abril de 1988, o controle acionário da empresa é passado para a multinacional americana Procter & Gamble, mas a multinacional só assumiu a administração da Phebo por completo no dia 23 de setembro de 1988.

A Procter procurou investir no parque industrial da empresa, aumentando a tecnologia de operação e também na maior qualificação dos profissionais. Ao todo, a empresa gastou cerca de Cz\$ 803.409 mil, visando aperfeiçoar a produção e também a estrutura administrativa (Balanço Phebo, 1988). Em 1998, a Procter & Gamble resolve vender a fábrica da Perfumarias Phebo matriz para a Casa Granada, empresa do Rio de Janeiro fundada em 1870, e a marca Phebo para a Sara Lee DE/Household & Bodycare do Brasil Ltda. A venda da marca e do sistema operacional (incluindo o prédio da fábrica) consistia em uma estratégia de mercado. A Procter & Gamble pensava em desenvolver marcas globais, focalizando numa estratégia de *marketing* que valorizasse seus principais produtos (Pinheiro, 1998).

No ano de 2004, a Sara Lee vendeu a marca para a Casa Granada e, a partir daí, a Casa Granada passa a ter o total controle sobre a empresa. Atualmente, a Phebo continua de posse da Casa Granada, sendo a detentora da marca e responsável pela fabricação dos produtos Phebo. O sabonete Phebo ainda é um sucesso de vendas e permanece sendo muito utilizado no mercado nacional. Apesar de ter mudado o seu processo de fabricação, saindo da essência natural para o sintético, continua tendo um diferencial em relação a outros sabonetes.

Considerações finais

A estruturação da Phebo se deu na cidade de Belém, inicialmente a empresa investia o seu lucro nos seus próprios ativos, apresentando uma trajetória de crescimento endógena. A partir de 1966, a empresa passa a contar com estímulos governamentais, principalmente através de incentivos fiscais. O primeiro financiamento foi concedido pela SUDAM

(através de incentivos fiscais e créditos) e possibilitou a expansão da fábrica de Belém. O segundo veio pela SUDENE e tornou possível a instalação de uma nova fábrica na cidade de Feira de Santana, na Bahia. No ano de 1976, a empresa associou-se ao IBRASA, garantindo investimentos para modernizar as suas instalações.

A história da Phebo foi marcada pela liderança de Mário Santiago, que se manteve presente na administração até o momento que pôde (por problemas de saúde foi obrigado a se afastar da empresa); era considerado o mentor e o idealizador do grupo. À frente da empresa, ele conseguiu um vertiginoso crescimento e expansão dos negócios da empresa para outras regiões do país, fazendo da Phebo líder no mercado de perfumaria brasileiro.

Algo interessante a se considerar na análise da trajetória da Phebo foi o fato de a empresa sair de um estado com poucas tradições indústrias e conseguir se instalar em um grande centro industrial brasileiro, no caso, a cidade de São Paulo. O caminho centro-periferia, que normalmente as empresas fazem no momento de expansão, a Phebo o fez inverso, periferia-centro. Esse fato faz da empresa um caso particular, pois ela conseguiu fazer o elo de integração entre o Norte, o Sudeste e o Nordeste do Brasil com as suas três fábricas (Belém, São Paulo e Feira de Santana).

Verificou-se, no trabalho, que o sabonete Phebo Odor de Rosas, a base de pau-rosa, típico da Amazônia, foi o grande impulsionador do crescimento da empresa. No início, a Phebo usou matérias orgânicas para a produção do sabonete. Por volta da década de 1960, a empresa substituiu a essência natural por uma matéria-prima sintética. A empresa não usou a estratégia de investir na pesquisa e na plantação de pau-rosa. Optou por um substituto químico, uma essência sintética para produzir os seus sabonetes.

Outro produto que foi sucesso de venda da empresa foi a colônia Seiva de Alfazema da Phebo. Uma colônia de cheiro suave, desenvolvida por Mário Santiago, que teve grande aceitação no mercado nacional. Sendo utilizada por mães para perfumar as crianças recém-nascidas. Esse produto também marcou a trajetória da empresa, concedeu à Phebo um dos maiores prêmios da propaganda brasileira, com um comercial premiado no Festival de Cannes. A empresa paraense teve considerável êxito no setor de perfumaria brasileiro e sempre procurou se manter

entre as principais empresas do setor no Brasil, concorrendo com grandes multinacionais, como Gessy Lever, Johnson & Johnson, L’Oreal, entre outras. Mesmo na década de 1980, período de grandes dificuldades, a empresa se posicionou entre as principais do setor de perfumaria e de higiene e limpeza. A empresa foi vendida em momento de auge, não foi falência, e a sua marca até hoje é uma referência no mercado de sabonetes. Mário Santiago veio a falecer em 1988, no dia em que a empresa seria vendida.

Fontes primárias

- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano I, n. 1, set. 1977.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano II, n. 2, set. 1978.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano III, n. 3, set. 1979.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano III, n. 4, set. 1980.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano V, n. 5, set. 1981.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano VI, n. 6, set. 1982.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano VII, n. 7, set. 1983.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano VIII, n. 8, set. 1984.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano IX, n. 9, set. 1985.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano XI, n. 11, set. 1987.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano XII, n. 12, set. 1988.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano XIII, n. 13, set. 1989.
- BALANÇO anual. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, ano XIV, n. 14, set. 1990.
- BALANÇO Phebo – 1957. *A Província do Pará*. Belém, 23 abr. 1958.
- BALANÇO Phebo – 1958. *A Província do Pará*. Belém, 23 abr. 1959.
- BALANÇO Phebo – 1959. *A Província do Pará*. Belém, 27 abr. 1960.
- BALANÇO Phebo – 1960. *A Província do Pará*. Belém, 25 abr. 1961.
- BALANÇO Phebo – 1961. *A Província do Pará*. Belém, 22 abr. 1962.
- BALANÇO Phebo – 1962. *A Província do Pará*. Belém, 26 abr. 1963.
- BALANÇO Phebo – 1963. *A Província do Pará*. Belém, 24 abr. 1964.
- BALANÇO Phebo – 1964. *A Província do Pará*. Belém, 29 abr. 1965.
- BALANÇO Phebo – 1965. *A Província do Pará*. Belém, 24 abr. 1966.
- BALANÇO Phebo – 1967. *A Província do Pará*. Belém, 25 abr. 1968.
- BALANÇO Phebo – 1968. *A Província do Pará*. Belém, 24 abr. 1969.
- BALANÇO Phebo – 1969. *A Província do Pará*. Belém, 10 abr. 1970.
- BALANÇO Phebo – 1970. *A Província do Pará*. Belém, 21 abr. 1971.
- BALANÇO Phebo – 1971. *A Província do Pará*. Belém, 22 mar. 1972.

BALANÇO Phebo – 1972. *A Província do Pará*. Belém, 10 mar. 1973.

BALANÇO Phebo – 1974. *A Província do Pará*. Belém, 24 abr. 1975.

BALANÇO Phebo – 1976. *A Província do Pará*. Belém, 24 abr. 1977.

BALANÇO Phebo (1980-1981). *Diário Oficial do Estado do Pará*. Belém, 12 mar. 1982.

BALANÇO Phebo (1982-1983). *Diário Oficial do Estado do Pará*. Belém, 23 mar. 1984.

BALANÇO Phebo (1984-1985). *Diário Oficial do Estado do Pará*. Belém, 25 mar. 1986.

BALANÇO Phebo (1986-1987). *Diário Oficial do Estado do Pará*. Belém, 19 abr. 1988.

BALANÇO Phebo (1987-1988). *Diário Oficial do Estado do Pará*. Belém, 29 mar. 1989.

BELÉM está perdendo o cheiro. *Diário do Pará*. Belém, 26 abr. 1998, Folha Economia, caderno 4.

PARÁ. *Álbum do Pará*. Belém, 1939.

PARÁ. *Diário Oficial do Estado*. Belém, 12 nov. 1957.

PARÁ. Junta Comercial do Estado do Pará (JUCEPA). Certidão n. 1. Belém, 23 out. 1969.

PARÁ. Junta Comercial do Estado do Pará (JUCEPA). Certidão n. 1.199/87. Belém, 26 mar. 1987.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1974.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1975.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1976.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1977.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1978.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1979.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1980.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1981.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1982.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1983.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1984.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1985.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1986.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1987.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1988.

REVISTA *Exame, Maiores e Melhores*, set. 1989.

Entrevistados

LIMA, Roberto. Belém, 12 nov. 2008, atual gerente da Phebo em Belém.

SANTIAGO, Sônia. Belém, 20 mar. 2009, ex-vice-presidente do Grupo Phebo.

VIDAL, Ramiro. Belém, 14 mar. 2009, ex-diretor industrial da unidade da Phebo em Belém.

Referências bibliográficas

- A PHEBO quer lavar roupa, dentes e pias. *A Província do Pará*. Belém, n. 25, 26 mar. 1973.
- AS NOSSAS indústrias, Phebo – uma fábrica que honra o Pará não só os perfumes ou os sabonetes, mas também as caixas, os rótulos, as latas são fabricadas aqui. *Folha do Norte*. Belém, [1954?].
- BAER, Werner. *The Brazilian economy: growth and development*, 2. ed. New York: Praeger, 1983.
- BENCHIMOL, Samuel. *Estrutura geo-social e econômica da Amazônia*. Manaus: Governo do Estado do Amazonas, 1966.
- BRASIL. Lei n. 5.174, de 27 de outubro de 1966. Dispõe sobre a concessão de incentivos fiscais em favor da Região Amazônica e dá outras providências. *Diário Oficial da União*. Brasília, Poder Executivo, 31 out. 1966.
- BRASIL. Ministério do Meio Ambiente. *Contribuição para a elaboração de um programa de desenvolvimento sustentável para a Amazônia e subsídio para o plano plurianual*. Brasília, 2003.
- CAMPELLO, Carlos. O estudo sobre empresários e empresas: conceito, relevância e panorama historiográfico. *Revista Tema Livre*, 2004. Disponível em <<http://www.revistatemalivre.com>>. Acesso em 1^a nov. 2008.
- COSTA, Francisco de Assis. *Grande capital e agricultura na Amazônia: a experiência da Ford no Tapajós*. Belém: UFPA/NAEA, 1993.
- COSTA, Francisco de Assis. *Formação agropecuária da Amazônia: os desafios do desenvolvimento sustentável*. Belém: NAEA, 2000.
- CURY, Vânia Maria. *História da industrialização no século XIX*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2006.
- DALLA COSTA, Armando. História e historiografia empresarial: acesso e utilização de arquivos e fontes. In: DALLA COSTA, Armando; GRAF, Márcia Elisa (org.). *Estratégias de desenvolvimento urbano e regional*. Curitiba: Juruá, 2004.
- DINIZ, Eli. *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- GÜNTHER, H. Pesquisa qualitativa versus pesquisa quantitativa: está é a questão?. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*. Brasília, v. 22, n. 2, p. 201–210, maio–ago. 2006.
- KERSTENETZKY, J. Teoria econômica e história econômica: notas para uma teoria de história econômica empresarial. VII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA e 8^a CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 2007, Aracaju.
- KUHN, Thomas S. *A estrutura das revoluções científicas*. 9. ed. São Paulo: Perspectiva, 2006.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de Andrade. *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Atlas, 1985.
- LOBO, Eulália L. História empresarial. In: CARDOSO, Ciro Flamarion; VAENTES, Ronaldo (org.). *Domínios da história: ensaios de teoria e metodologia*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

- MARCOVITCH, Jacques. *Pioneiros & empreendedores: a saga do desenvolvimento no Brasil*. São Paulo: Universidade de São Paulo/Saraiva, 2006.
- MARTINELLO, Pedro. *A batalha da borracha durante a Segunda Guerra Mundial*. Rio Branco: UFAC 1988, p. 23-61 (Cadernos UFAC, Série Estudos e Pesquisa, 1).
- MCCRAW, Thomas K. (org.). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
- MOURÃO, Leila. *Memória da indústria paraense*. Belém: Federação das Indústrias do Estado do Pará/SESI/SENAI/IDERPA/IEL, 1989.
- PENROSE, Edith. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2006.
- PHEBO. *Memorando da empresa*. Belém, 1988.
- PINHEIRO, Jecyone. Belém está perdendo o cheiro. *Diário do Pará*. Belém, 26 abr. 1998, Folha Economia, caderno 4.
- SAES, F.A. M. História de empresas e história econômica do Brasil. 4ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 1999, Curitiba, UFPR.
- SANTOS, Roberto. *Formação econômica da Amazônia*. Rio de Janeiro: Vozes, 1980.
- SCHUMPETER, J.A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.



políticas de deslocamentos populacionais no primeiro governo vargas: nacionalismo, intervencionismo estatal e construção da nação e da nacionalidade*

population displacements policies in the first vargas government: nationalism, state interventionism and the building of nation and nationality

Julio Cesar Zorzenon Costa**

Escola Paulista de Política, Economia e Negócios, Universidade Federal de São Paulo, Osasco, São Paulo, Brasil

RESUMO

No primeiro governo Vargas (1930-1945), os deslocamentos populacionais foram utilizados como um importante elemento na estratégia política e econômica de integração do mercado interno brasileiro. Esse governo foi, paulatinamente, criando uma política voltada a controlar e dirigir os movimentos populacionais a objetivos definidos, vinculados à busca do desenvolvimento econômico. Apesar do caráter processual da formulação da política de deslocamentos populacionais, é possível perceber alguns elementos que estiveram na base de sua constituição. Dentre esses elementos, encontram-se a forte influência do nacionalismo e a preocupação com a construção da nacionalidade brasileira.

Palavras-chave: Deslocamentos populacionais. Desenvolvimento econômico. Mercado interno. Nacionalismo. Primeiro governo Vargas.

ABSTRACT

In the first Vargas government (1930-1945), the population displacements were used as an important element in the political and economic strategy for the integration of the Brazilian domestic market. This government has gradually created a policy aimed at controlling and directing population movements to defined objectives, linked to the pursuit of economic development. Despite the procedural nature of the formulation of population displacement policy, you can see some elements which formed the basis of its constitution. Among these elements are the strong influence of nationalism and the concern for the construction of Brazilian nationality.

Keywords: Population shifts. Economic development. Domestic market. Nationalism. First Vargas government.

* Submetido: 11 de setembro de 2018; aceito: 18 de fevereiro de 2019.

** Professor adjunto da Escola Paulista de Política, Economia e Negócios da Universidade Federal de São Paulo, Campus Osasco. Doutor em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* jczorzenon@uol.com.br

Introdução

A integração do mercado interno brasileiro fazia parte dos principais objetivos do primeiro governo Vargas. Tal objetivo colaborava para legitimar a ação intervencionista que se procurava imprimir em relação à economia brasileira por meio de uma série de instituições estatais, criadas por esse mesmo governo. Acreditava-se, nesse governo, que a expansão e a integração do mercado interno brasileiro, incluindo o mercado de trabalho, eram as formas privilegiadas para se alcançar o desenvolvimento econômico que, naquele momento, era identificado com a industrialização.

Nessa empreitada, os deslocamentos populacionais tiveram importância significativa pelo simples fato de que a construção de um mercado interno, bem como a sua integração, dependia de pessoas. De pessoas que estabelecessem relações econômicas num espaço mais amplo, de características nacionais. Assim, pode-se inferir que a formulação de políticas relativas aos deslocamentos populacionais assumiu, durante o primeiro governo Vargas, um papel verdadeiramente estratégico.

É importante ressaltar que, antes da década de 1930, o território brasileiro já havia sido palco de diversos processos internos de deslocamentos populacionais. Exemplos disso podem ser encontrados nas atividades de criação e comercialização do gado iniciadas no Nordeste, a partir dos séculos XVI e XVII, em conjunto com a economia açucareira, e desenvolvidas, posteriormente, em outras regiões. No início, auge e declínio da mineração, durante o século XVIII. Pelas iniciativas de colonização estrangeira nas regiões de fronteiras, que foram intensificadas no século XIX, logo após a Independência brasileira. Nas diferentes experiências, ao longo da história, de ocupação da Amazônia e, ainda, nos deslocamentos provocados pelas grandes secas, das quais se destacam as de 1877 e 1915. Esses deslocamentos tiveram, também, grande importância na formação do mercado interno brasileiro, assim como para a construção da nação e da nacionalidade brasileiras. O que, no entanto, singulariza o período do primeiro governo Vargas foi, como procuraremos argumentar neste trabalho, o fato de que esse governo atuou, intencionalmente, para formular uma política voltada a controlar os movimentos populacionais e dirigi-los a objetivos definidos, vinculados à busca do desenvolvimento econômico.

Não é possível afirmar que, em seus momentos iniciais, o novo go-

verno instituído após o movimento de 1930 já tivesse uma política claramente definida em relação aos deslocamentos populacionais. Objetivamente, antes mesmo de qualquer medida oficial, a realidade econômica do período já havia começado a provocar mudanças significativas nas características dos movimentos populacionais. A crise do capitalismo primário-exportador e o início da consolidação de uma nova estrutura capitalista no Brasil, com a emergência de um novo padrão de acumulação centrado na industrialização e no mercado interno, implicaram mudanças nas dinâmicas populacionais que denotam a introdução dos movimentos migratórios em uma nova fase (Paiva, 2001, p. 31). Essa nova fase se constituiu como uma nova modalidade de deslocamentos populacionais, que passou a atender às novas atividades e regiões dinâmicas da economia nacional, bem como também às novas áreas que passariam a se integrar nos processos de reprodução econômica.

Uma das novas características dos movimentos populacionais, a partir desse período, está relacionada à supremacia numérica dos trabalhadores nacionais relativamente aos estrangeiros, na direção dos centros urbanos, principalmente São Paulo. Outra característica vincula-se ao fato de que os deslocamentos populacionais passaram a procurar atender às novas atividades agrícolas, como a produção algodoeira, que ganhavam impulso no interior paulista, e também às novas áreas para onde avançava a fronteira econômica, como o norte do Paraná e parte do Oeste brasileiro. Nesses casos, o trabalhador nacional também deveria ser o elemento numericamente majoritário.

O que, no entanto, vai pautar a ação do estatal no período é a opção por tomar uma série de medidas que procuravam controlar e dirigir os movimentos populacionais a objetivos ligados ao novo modelo de desenvolvimento econômico, nucleado pela industrialização. A política relativa aos deslocamentos populacionais foi, nesse sentido, sendo construída de forma paulatina. Para a sua formulação, contribuíram vários elementos que foram se tornando claros a partir da identificação das novas necessidades da economia brasileira e a partir, também, dos diagnósticos acerca da realidade brasileira efetuados pelo governo e por intelectuais que o apoiavam e que debatiam e indicavam medidas a serem tomadas.

Apesar do seu caráter processual, é possível identificar, na política migratória do primeiro governo Vargas, alguns pontos que denotam a

preocupação em utilizá-la como instrumento impulsionador do novo modelo de desenvolvimento que se queria alcançar.

Um desses pontos vinculava-se à perspectiva das grandes potencialidades oferecidas pelo território brasileiro, o que impunha preocupações com a manutenção de sua integridade, com o controle nacional sobre ele e com a capacitação da sociedade brasileira em dar encaminhamento a um processo de desenvolvimento que, realizando-se sobre o território nacional, se mostrasse adequado às necessidades brasileiras.

Nesse sentido, além da ideia de interdependência entre defesa da integridade territorial brasileira, expansão e integração do mercado interno e desenvolvimento da industrialização¹, outros elementos foram importantes na construção das políticas de deslocamentos populacionais do primeiro governo Vargas, tais como o nacionalismo e a necessidade de construção de uma real nacionalidade brasileira. Esses elementos, por sua vez, estavam vinculados à preocupação com os estrangeiros, à priorização e à ênfase na utilização do trabalhador nacional nos projetos de colonização e à construção de um mercado nacional de trabalho. É sobre esses temas que este artigo versará.

1. O nacionalismo e a construção da nacionalidade

O processo de desenvolvimento posto em curso no primeiro governo Vargas, que propunha o deslanche industrial com base no crescimento e na integração do mercado nacional, ocorreu com base numa ideologia fortemente nacionalista. Tal ideologia, no entanto, apresentava uma séria limitação, pois entendia-se que a nação brasileira se encontrava constituída de maneira irregular. A visão preconizada por Vargas e por muitos intelectuais ligados ao seu governo era a de que, no Brasil, as fronteiras

¹ Em relação a esse ponto, é evidente que tanto o governo quanto os intelectuais que o apoiavam tinham clareza que a industrialização brasileira tinha que ter por base, necessariamente, o mercado interno brasileiro e que este, para se expandir, necessitaria da ocupação do interior do território brasileiro. Por isso, a identificação entre a industrialização e o avanço da fronteira econômica era uma das pedras de toque da política colonizadora do primeiro governo Vargas. Esse importante elemento da política relativa aos deslocamentos populacionais do primeiro governo Vargas encontra-se desenvolvido em Costa (2011, 2012).

políticas não coincidiam com as fronteiras econômicas. Não se podia, dessa forma, afirmar a existência de uma nação consolidada quando poucas áreas com expressiva densidade demográfica conviviam com enormes espaços vazios, impossibilitando a sua integração definitiva. A construção da nacionalidade passava, efetivamente, pela integração econômica do território:

Após a reforma de 10 de novembro de 1937, incluímos essa cruzada no programa do Estado Novo, dizendo que o verdadeiro sentido de brasilidade é o rumo ao oeste. Para bem esclarecer a ideia, devo dizer-vos que o Brasil, politicamente, é uma unidade. Todos falam a mesma língua, todos têm a mesma tradição histórica e todos seriam capazes de se sacrificar pela defesa do seu território. Considerando-a uma unidade indivisível, nenhum brasileiro admitiria a hipótese de ser cedido um palmo desta terra, que é o sangue e a carne de seu corpo. Mas se politicamente o Brasil é uma unidade, não o é economicamente. Sob este assemelha-se a um arquipélago formado por algumas ilhas, entremeadas de espaços vazios. As ilhas já atingiram um alto grau de desenvolvimento econômico e industrial e as suas fronteiras políticas coincidem com as fronteiras econômicas. Continuam, entretanto, os vastos espaços despovoados, que não atingiram o necessário clima renovador, pela falta de densidade da população e pela ausência de toda uma série de medidas elementares cuja execução figura no programa do Governo e nos propósitos da administração, destacando-se, dentre elas, o saneamento, a educação e os transportes. No dia em que dispuserem todos esses elementos, os espaços vazios se povoarão. Teremos densidade demográfica e desenvolvimento industrial. Deste modo, o programa de “Rumo ao Oeste” é o reatamento da campanha dos construtores da nacionalidade, dos bandeirantes e dos sertanistas, com a integração dos modernos processos de cultura. Precisamos promover essa arrancada, sob todos os aspectos e com todos os métodos, a fim de suprimirmos os vácuos demográficos do nosso território e fazermos com que as fronteiras econômicas coincidam com as fronteiras políticas. Eis o nosso imperialismo. Não ambicionamos um palmo de território que não seja nosso, mas temos um expansionismo, que é o de crescermos dentro das nossas próprias fronteiras. (Vargas, 1947, p. 284-285)

A existência de espaços despovoados representava obstáculos para a construção nacional, pois é nessas zonas, de pouca ou nenhuma ocupação, que se desenvolviam as forças dissolventes da nacionalidade. É nesses espaços que os poucos trabalhadores rurais viviam entregues à sua pró-

pria sorte, longe dos benefícios da civilização e desenvolvendo hábitos distantes da disciplina do trabalho produtivo.

É, também, nesses espaços que vingavam as condições para a reprodução de práticas autonomistas e municipalistas, distantes da autoridade central, que fortaleciam poderes locais. Situação claramente representada pelas imagens de “feudalismo achamboado” e personalista, desintegrado da vida econômica do país². Em relação a isso, Vargas veiculou uma de suas afirmações mais contundentes e radicais acerca da realidade agrária do país, ainda quando candidato pela Aliança Liberal:

Em não poucas das regiões mais próprias para a agricultura, impera ainda o latifúndio, causa comum do desamparo em que vive, geralmente, o proletariado rural, reduzido à condição de escravo da gleba. Nessas regiões, seria conveniente, para os seus possuidores e para a coletividade, subdividir a terra, a fim de colonizá-la, fazendo-se concessões de lotes a estrangeiros, como a nacionais, a preços módicos, mediante pagamento a prestações, além do fornecimento de máquinas agrícolas, mudas e sementes. (Vargas, 194?, p. 297)

Nesse sentido, além da aplicação de importantes medidas educacionais e culturais (Vargas, 194?, p. 311-343)³, a construção da nacionalidade também deveria passar por uma solução de caráter econômico: era preciso integrar o país, articular as diferentes zonas despovoadas e desconectadas do circuito econômico com as regiões dinâmicas do país. Tal avaliação deixa evidente que havia, por parte das autoridades e dos intelectuais que apoiavam o regime, uma clara compreensão acerca da capacidade de uniformização imposta pelo avanço do capitalismo construído internamente e estendido às mais diferentes regiões por meio do “nosso imperialismo”.

² Essa é uma imagem particularmente utilizada por Oliveira Vianna, que a recolheu de Euclides da Cunha, para caracterizar o caráter localista das grandes latifúndios brasileiros e a existência de um forte poder local nesses mesmos latifúndios. Ver Vianna (2005, p. 204-205).

³ Esses assuntos encontram-se analisados de maneira bastante interessante em Schwartzmann, Bomeny e Costa (1984).

Assim, a correta expressão do nacionalismo e a construção da nacionalidade brasileira passavam, necessariamente, pela adoção de algumas medidas, tais como

- a) a superação da situação de atraso e de abandono do trabalhador do campo, localizado além das fronteiras econômicas, e das características autônomas e localistas possibilitadas pelas grandes propriedades rurais improdutivas ou subaproveitadas economicamente;
- b) a padronização não apenas das características culturais, como a língua e os costumes, mas também das relações sociais de produção.

Tais aspectos vão estabelecer conexões com a formulação de políticas relacionadas aos deslocamentos populacionais, já que, para se alcançarem tais objetivos, era imprescindível integrar economicamente, como consumidoras e produtoras de mercadorias, as regiões conhecidas como sertão, estabelecendo nexos entre elas e a produção industrial que começava a se concentrar em São Paulo. É nesse sentido que as imagens referentes ao “nosso imperialismo” interno ganham suas mais expressivas significações.

1.1 A importância da pequena propriedade

Adotando posturas próximas às dos modernistas e às dos grupos tenentistas radicais reunidos no Clube 3 de Outubro, o governo considerava que, nas regiões isoladas do país, o impulso modernizador era extremamente fraco, impossibilitando que essas regiões alcançassem um desenvolvimento autônomo. Assim, como aparece evidente na afirmação de Vargas citada anteriormente, se nas regiões já desenvolvidas o progresso poderia se dar de forma autônoma, nas regiões isoladas e consideradas atrasadas se faziam necessárias enérgicas e decisivas intervenções estatais.

Os trabalhadores brasileiros dessas regiões, em sua grande maioria posseiros ou remanescentes de antigas atividades econômicas que regressaram a formas de produção de subsistência, eram identificados com os aspectos negativos da cultura caipira e como trabalhadores que se con-

tentavam em viver numa economia de subsistência, utilizando a terra como fator de sobrevivência, e não como fator de produção de excedentes intercambiáveis no mercado, cultivando-a com técnicas rudimentares e num ritmo próprio, dissociado da disciplina necessária à produção capitalista. Eram, portanto, entendidos como arcaicos, indisciplinados e incapazes de produzir para o mercado. Resumindo, eram trabalhadores pré-capitalistas. Por serem trabalhadores distantes das conquistas da civilização e dos hábitos básicos de higiene, eram propensos a enfermidades, o que inibia, ainda mais, a produtividade de seu trabalho. Por isso Vargas afirmava que a ação do Estado deveria

atender à sorte de centenas de milhares de brasileiros que vivem nos sertões sem instrução, sem higiene, mal alimentados e mal vestidos, tendo contacto com os agentes do poder público, apenas através dos impostos extorsivos que pagam. É preciso grupá-los, instituindo *colônias agrícolas*; investi-los na propriedade da terra, fornecendo-lhes os instrumentos de trabalho, o transporte fácil para a venda da produção excedente às necessidades do seu sustento; *despertar-lhe, em suma, o interesse, incutindo-lhes hábitos de atividade e economia*. Tal é a valorização básica, essa sim, que nos cumpre iniciar quanto antes a valorização do capital humano, por isso que a medida da utilidade social do homem é dada pela sua capacidade de produção. (Vargas, 1938a, p. 28, grifo nosso)

A ação do Estado, e do expansionismo induzido por ele, no processo de construção da nacionalidade também é ressaltado por Cassiano Ricardo ao atribuir à Marcha para o Oeste o sentido de reedição da epopeia bandeirante. Segundo o autor, as bandeiras se constituem no fator genético da nacionalidade brasileira e legitimador do Estado forte, centralizador e interventor, já que as bandeiras, baseando-se nos princípios da “Democracia Racial e Social”, conseguiram articular todos os elementos constituintes da sociedade brasileira – o negro, o índio e o branco – no esforço de conquista e construção do país. Entretanto, apesar da colaboração entre as três raças, as bandeiras não eram destituídas de comando, pois haviam se configurado no “Estado larvar brasileiro” justamente pelo fato de terem unido o comando do branco, a mobilidade do índio e a força de trabalho do negro.

Ao enfatizar a ideia do comando do branco, ao mitificar as bandeiras e ao identificá-las com a Marcha para o Oeste, Ricardo deixou claro

que o que se pretendia, no interior brasileiro, era uma ocupação de caráter capitalista e procurou simultaneamente, por meio de metáforas, exaltar a ação ordenadora do Estado na conquista territorial e na construção de um novo trabalhador rural brasileiro. Assim, sob o comando do Estado, a integração do interior do país ao mercado nacional daria origem a um novo tipo de trabalhador rural, disciplinado, produtor de excedentes comercializáveis e consumidor de mercadorias.

Identificando as bandeiras e a Marcha para o Oeste, Ricardo procurou defender, também, o povoamento do interior mediante um programa de colonização baseado na pequena propriedade. Segundo ele, nas bandeiras “a pequena propriedade ao invés de embarçar o expansionismo favoreceu-o. [...] A pequena propriedade fazia, por assim dizer, parte de uma técnica de vida e economia cujo principal objetivo dependia da absoluta liberdade de movimento” (Ricardo, 1970, p. 71). A pequena propriedade não acomodava e não paralisava os senhores ciosos de seus grandes domínios, pelo contrário, impunha a necessidade de constante movimentação.

Não é difícil imaginar os porquês da defesa da pequena propriedade num programa de colonização do Oeste. Esse programa não poderia se basear no latifúndio. Primeiramente, porque o latifúndio, ao ter uma alta capacidade de autoabastecimento, não permitiria o incremento das trocas entre diferentes regiões. Segundo, por possuir um domínio de caráter tradicional, local e privatista, aproximando-se de uma situação de extraterritorialidade, o latifúndio geraria o caos, a anarquia e a injustiça. Em relação a isso, Vargas já se pronunciava em 1933:

O problema das comunicações tem, no Norte, papel preponderante, como elemento civilizador e até mesmo de fraternização nacional. O canção é fruto do sertão áspero, sem administração e sem justiça, isolado por falta de contacto com os centros irradiadores de progresso. Ligar por meio de boas estradas o Nordeste baiano à Capital da República será estabelecer o mais sólido traço de união entre Norte e Sul, criando um fator preponderante para a consolidação de nossa unidade, capaz de extinguir, de vez, quaisquer veleidades regionalistas. Assim aparelhado, tornar-se-á fácil localizar no Nordeste vasta colonização rural, composta de elementos autóctones, que necessitarão, apenas, para progredir, de assistência técnica, agrônômica e financeira. (Vargas, 194?, p. 180)

Outros pontos importantes na defesa da pequena propriedade no povoamento do Oeste relacionavam-se ao fato de que essa forma de colonização diluiria a influência do latifúndio na economia e sociedade brasileiras (Lenharo, 1986, p. 98), mas, principalmente, porque o estabelecimento de núcleos de colonização implicaria a venda dos lotes em prestações anuais.

A necessidade de pagamento dessas prestações obrigaria a conversão dos pequenos proprietários em produtores para o mercado. O débito da dívida só seria possível com a venda de parte de sua produção. A colonização baseada na pequena propriedade seria, assim, a forma de integração do interior do país ao mercado nacional. Faria do pequeno proprietário um produtor de gêneros destinados aos centros urbanos e de matérias-primas para as indústrias, e, ao aumentar a exigência de sua especialização como produtor agrícola, torná-lo-ia um consumidor de mercadorias industriais.

Não é por acaso, portanto, que, na defesa de um projeto colonizador sustentado na pequena propriedade, tenham se somado personalidades e entidades ligadas aos interesses industrialistas, tais como Roberto Simonsen e o IDORT (Instituto de Organização Racional do Trabalho)⁴. Roberto Simonsen, ao criticar a existência de pequenas propriedades no interior do país, voltadas à produção de subsistência, afirmava:

Condições autárquicas [...] reduzem extraordinariamente o poder de 2/3 da população. [...]. Só pelo intercâmbio interno é que poderemos alcançar o poder aquisitivo de que havemos mister. [...] A indústria deseja um mercado interno rico para a necessária expansão de sua produção. Tanto vale dizer que anseia pela formação de capitais nacionais, pela união cada vez mais intensa de todas as regiões do país, pela crescente liberdade nas intercomunicações dos Estados; enfim, pela unidade e grandeza cada vez maiores de nossa pátria. (Simonsen, 1937, p. 27-28)

O IDORT, por sua vez, avaliava:

⁴ O IDORT (Instituto de Organização Racional do Trabalho) foi criado em 1931. Tinha por objetivo, no período de sua fundação, gerar conhecimentos, promover a organização científica do trabalho e ampliar a sua produtividade por meio de propostas de gestão, treinamentos e capacitações, voltadas principalmente, mas não só, ao setor industrial.

Ao julgar pelo andamento da coisa, ao acompanhar a situação econômica actual – no Brasil – e particularmente no Estado de São Paulo, é permitido prever, para muito breve a formação em grande escala de pequena propriedade – única salvação aliás possível para a lavoura – capaz de resolver – no nosso modesto parecer – sem convulsões, a economia e a estabilidade social do Estado. (Lenharo, 1986, p. 98)

Não devemos, contudo, interpretar que a defesa de um projeto de colonização do interior brasileiro, por meio de pequenas propriedades, significasse questionamentos ao latifúndio. Não se cogitavam reformas na estrutura agrária consolidada do país, uma vez que os interesses do capital agroexportador e das oligarquias eram, ainda, vigorosos. Muitas vezes a tese da pequena propriedade apareceu nos discursos de Vargas, principalmente antes do Estado Novo, como forma de atenuar a problemática do desemprego urbano, acenando aos trabalhadores com a possibilidade de seu retorno ao campo (Fonseca, 1987, p. 236). Por outro lado, era também utilizada como forma de conciliar o discurso modernizador com os interesses dos latifundiários e da burguesia rural, já que a existência de generosos fundos territoriais no interior do país permitiria apontar para uma mudança na estrutura fundiária brasileira sem a necessidade de reforma agrária, nos espaços já consolidados de longa data. A expansão sustentada na pequena propriedade apresentaria, assim, um caráter bastante conciliador.

Devemos lembrar, ainda, que a permanência dos latifúndios na região do atual Nordeste era instrumental para o desencadeamento de migrações, já que o monopólio da terra e o atraso da região permitiriam a ocorrência de fatores de expulsão de excedentes populacionais que seriam absorvidos pelas regiões dinâmicas ou por aquelas que estavam se integrando aos processos expansionistas.

Assim, a utilização dos deslocamentos populacionais como forma de construção da nacionalidade, por meio da superação da situação de atraso e abandono do trabalhador rural e das características autônomas e localistas, possibilitadas pelas grandes propriedades rurais improdutivas ou subaproveitadas economicamente, estabelecia fortes pontos de contato com a necessidade de se padronizar as relações sociais no país.

Isso permite argumentar que a defesa de povoamento do interior ordenado e supervisionado pelo Estado, por meio da pequena proprie-

dade, era um projeto de expansão do mercado nacional, que incorporava o objetivo de padronização das relações de produção, já que a anexação das regiões de sertão à fronteira econômica desencadearia o surgimento de novas frentes pioneiras. Dessa forma, a ação colonizadora estatal teria como função a introdução de novas regiões aos processos econômicos, transformando os trabalhadores e pequenos proprietários em produtores e consumidores de mercadorias.

O Oeste, até então, caracterizava-se por ser, em sua maioria, uma zona de expansão. Ou seja, um espaço no qual o sujeito social típico era o posseiro. Elemento que poderia ser originário da migração de excedentes populacionais da faixa situada aquém da fronteira econômica e que, eventualmente, poderia produzir excedentes. Contudo, o que caracterizava a região Oeste como frente de expansão eram os fatos de que as relações sociais não se encontravam determinadas pela produção para o mercado e de que a apropriação da terra não se fazia como empreendimento econômico. Era, geralmente, um caso de uso privado de terras devolutas que não se relacionava com a economia nacional em termos de produção para o mercado.

Era necessário transformá-la em uma frente pioneira, numa região em que a posse da terra fosse substituída pela propriedade privada dela e na qual a terra fosse comprada, obrigando o pequeno proprietário a dispor de sua produção no mercado. A aquisição de um lote significaria o estabelecimento de um empreendimento econômico:

O ponto-chave da implantação da frente pioneira é a propriedade privada da terra. Na frente pioneira a terra não é ocupada, é comprada [...]. A terra passa a ser equivalente de capital e é através da mercadoria que o sujeito trava as suas relações sociais. Essas relações não se esgotam mais no âmbito do contato pessoal. O funcionamento do mercado é que passa a ser o regulador da riqueza e da pobreza. (Martins, 1975, p. 47)

Embora baseada na pequena propriedade de trabalho familiar, a anexação capitalista de parte do Oeste, por meio da colonização, seria realizada com a sua produção sendo dirigida ao mercado. Como tal região não atraía processos “espontâneos” de inversão de capital privado, diferentemente do que ocorria com a experiência coetânea de colonização no norte do Paraná, a sua ocupação deveria resultar da ação estatal. O

Estado deveria organizar uma política migratória que fosse controladora, centralizadora e planificadora, como dizia Beneval de Oliveira em artigo da revista *Cultura Política*:

Enfraquecido pelas endemias, o nosso caboclo não tem disposição para o trabalho e, desajustado, fracassa em qualquer iniciativa que toma. *Impõe-se, portanto, a adoção sistemática de uma política imigratória e colonizadora, econômica e financeira; sanitária e educativa*, capaz de promover o povoamento de nosso território, dando toda a assistência às nossas populações rurais, não só tendente a fixá-las como também no sentido de melhorar a sua capacidade aquisitiva, pelo fomento da produção e pela exploração das riquezas que ainda se encontram em estado potencial na superfície ou entranhas do solo. (Oliveira, 1943, p. 73, grifo nosso)

A preocupação em se introduzir relações sociais de caráter capitalista na região, por meio de sua integração ao mercado, deveria ser objeto da ação estatal a partir do impulso modernizador possibilitado pelo desenvolvimento industrial que ocorria em São Paulo. Ainda que se vislumbrasse outra possibilidade de desenvolvimento futuro para a região, entendia-se que, num primeiro momento, a região deveria ser introduzida no capitalismo como uma região subordinada ao novo centro dinâmico da economia nacional.

Tal entendimento evidencia que se pretendia criar um mercado integrado no Brasil, porém com diferentes especializações produtivas. Uma divisão interna do trabalho entre regiões que deveriam se comportar como produtoras de matérias-primas e de gêneros destinados ao abastecimento das populações urbanas e regiões produtoras de manufaturados.

A integração do interior ao mercado e à economia nacional se daria, portanto, inicialmente, com a sua satelitização ao centro dinâmico da economia nacional, que se localizava nas regiões de rápida industrialização. A ocupação do interior deveria torná-lo numa região que favorecesse a acumulação de capitais que ocorria de maneira espacialmente concentrada. Assim, a ideia de imperialismo interno ganhava concretude. Isso explica a necessidade de seu povoamento e de sua “conquista capitalista”. Vargas expressou isso com clareza:

As nações novas, formadas pela expansão colonizadora, apresentam, entre os fenômenos específicos do seu crescimento, a mobilidade de fronteiras. Não coincidem, nos primórdios da formação, as linhas de demarcação política e a extensão de apropriação econômica. Dessa diferenciação decorre a existência da fronteira móvel, que traduz a expansão do território integrado nos sistema nacional de produção dentro da área política. O Brasil é, na atualidade, um dos países em que se registra o fato, e, por isso mesmo, a sua expansão tem um caráter puramente interno, como processo de dar substância econômica ao corpo político e fazer coincidirem as duas fronteiras. Antes dessa integração necessária, todo o país sofre uma fragmentação nítida em que as etapas do desenvolvimento econômico são assinaladas de modo evidente. *Uma faixa é agente e sujeito da economia nacional; a outra é, apenas, objeto servindo como mercado de consumo de manufaturas, em troca de matérias primas ou produtos extrativos.* Naturalmente, a consequência mais imediata do fato é que uma parte dos brasileiros vive em condições de vida peculiares à fase colonial, enquanto a outra mostra uma evolução econômica acelerada. *Exemplos exatos dos dois tipos encontramos nas unidades federais de São Paulo e Mato Grosso.* O Brasil mostra, assim, dentro das suas divisas, regiões metropolitanas e regiões coloniais. O imperialismo brasileiro consiste, portanto, na expansão demográfica e econômica dentro do próprio território, fazendo a conquista de si mesmo e a integração do Estado, tornando-o de dimensões tão vastas quanto o país. Com as imensas reservas territoriais que dispomos, será possível formar um grande mercado unitário, de capacidade bastante para absorver a produção das zonas industrializadas e desenvolver a industrialização das zonas de recente ocupação. (Vargas, 194?, p. 125, grifo nosso)

Nesse sentido pode se entender, também, porque a necessidade da padronização das relações sociais, como forma de construção da nacionalidade brasileira, não passava por um questionamento incisivo aos latifúndios. A existência de latifúndios seria um fator de geração e de expulsão de excedentes populacionais, uma vez que a superpopulação e o desemprego no campo não seriam resultados de uma excessiva densidade demográfica, mas da distribuição desigual da terra e da constante concentração de sua propriedade. Tal situação era mais explícita no Nordeste, onde o papel do latifúndio, como gerador e fator de expulsão de excedentes populacionais, seria amplificado pelas condições naturais de uma região ameaçada pelas secas e pela secular estagnação econômica de seus complexos econômicos regionais.

Segundo Celso Furtado, o complexo econômico açucareiro nordestino, após um período de mais de um século de crescimento econômico extensivo, entrou em situação de letargia após sua crise, em finais do século XVII (Furtado, 2000, cap. X). Nessa longa crise, o complexo açucareiro, por se sustentar no latifúndio e no trabalho escravo e por ter desenvolvido em sua periferia a pecuária como uma atividade acessória de baixa produtividade, pôde se manter mesmo com uma redução brutal em sua capacidade de geração de renda, sem desencadear uma crise de consequências socialmente explosivas. Isso, entretanto, resultou numa involução a uma situação econômica próxima à da subsistência, só superada em momentos limitados de prosperidade do açúcar no mercado internacional. Ao mesmo tempo, levou à constituição de uma sociedade com fortes características tradicionais, na qual a riqueza dependia mais da propriedade imobiliária e do *status* do que de valores monetários. A racionalidade econômica e a impessoalidade cediam espaços para relações personificadas de longa data e uma possível mobilidade social vinculava-se mais ao clientelismo do que ao mérito pessoal.

Mesmo em outras áreas do Nordeste, os problemas de subsistência do pequeno proprietário também foram se avolumando. As sucessivas partilhas familiares que resultaram em minifúndios economicamente impraticáveis, aliadas às dificuldades de acesso a cursos d'água, causadas por essas partilhas, tornaram-se fatores de expulsão de pequenos proprietários ou de sua vinculação política e social aos latifundiários, gerando concentração fundiária.

Essa tendência plurissecular da economia nordestina, associada ao processo de desarticulação de seus complexos econômicos e à maior facilidade de comunicação, alcançada pelo desenvolvimento das ferrovias, fizeram do Nordeste uma região com alto potencial de oferta de força de trabalho migrante.

O governo, ao não intervir na estrutura tradicional da economia e das sociedades nordestinas, não gerou descontentamentos entre os seus grupos dominantes e, simultaneamente, estabeleceu uma relação de complementaridade entre o “arcaico” e o “moderno”⁵. Possibilitou, por meio dessa combinação de graus e ritmos desiguais de desenvolvimento, que o Nordeste cumprisse a função de fornecedor de abundante força de

⁵ O aprofundamento dessa questão pode ser encontrado em Oliveira (1981).

trabalho, que poderia atender às exigências migratórias das regiões necessitadas de trabalhadores. Esse é o caso do Oeste, pois

entre os setores da população que seriam direcionados para a política do povoamento estavam trabalhadores pobres, flagelados, retirantes das secas e ex-reservistas, que seriam direcionados para as grandes áreas de assentamento agrícolas, expandindo as fronteiras internas. (Bescow, 2006, p. 10)

Alguns autores apontam, assim, que a ocupação do interior, via a ideia de fronteira em expansão, tornou-se “a garantia da perversa aliança entre a burguesia industrial e o latifúndio” (Silva, 1981, apud Bescow, 2006, p. 9).

Isso porque a ocupação do interior brasileiro por um novo tipo de trabalhador rural, produtor e consumidor de mercadorias, originário das áreas historicamente estagnadas, que geravam excedentes populacionais, estabeleceu relações de complementaridade entre as regiões brasileiras, sustentadas em ritmos e graus diferentes de desenvolvimento.

Assim, a construção da nacionalidade pelo viés econômico visava à integração do mercado nacional e à criação de nexos entre as diferentes regiões do país. Para isso era necessária a combinação das especificidades regionais e de suas desigualdades de desenvolvimento. A região “sujeito” deveria comandar as articulações econômicas, contando com a colaboração das regiões “objeto”, tal qual elas aparecem no discurso de Vargas anteriormente citado.

1.2 A erradicação do perigo estrangeiro

A existência de espaços poucos povoados e desarticulados da vida econômica nacional aponta, ainda, para outra forte preocupação que também esteve presente na definição dos princípios básicos da política relativa aos deslocamentos populacionais: o perigo estrangeiro e a necessidade de sua neutralização. Tal questão tem origem na crítica da política imigrantista praticada pelo regime anterior ao instituído pela Revolução de 1930.

A política imigrantista anterior era considerada um fator de estímulo à fragmentação territorial brasileira, pois havia privilegiado o estrangeiro. Este havia sido o sujeito prioritário do povoamento de partes importantes



do território nacional e da composição da força de trabalho nas regiões mais dinâmicas da economia nacional. O isolamento e a presença majoritária de estrangeiros em algumas áreas favoreceram a constituição de núcleos homogêneos, que não se ligaram à sociedade brasileira e, por isso, preservaram seus costumes e seu idioma e permaneceram profundamente ligados economicamente aos seus países de origem, mediante o consumo de mercadorias e remessas em dinheiro. Essa situação agravava-se pelo caráter exportador da economia brasileira, que não integrava o mercado e impedia a criação de vínculos consistentes entre as diferentes regiões do país, favorecendo o liberalismo econômico e político. Tais críticas às práticas imigratórias anteriores a 1930 são bastante perceptíveis em Vargas:

Há noventa anos passados chegava no vale do Itajaí a primeira colônia dos povoadores alemães. Decerto, no meio de imensas florestas, foram deixados ao abandono. Abateram a mata, lavraram a terra, lançaram a semente, construíram suas casas, formaram as lavouras e ergueram o edifício de sua prosperidade. Dir-se-á que custaram muito a assimilar-se à sociedade nacional, a falar a nossa língua. Mas a culpa não foi deles, a culpa foi dos governos que os deixaram isolados na mata, em grandes núcleos sem comunicações. Aquilo que os colonos de então pediam era o binômio de cuja resultante deveria sair a sua prosperidade. Só pediam duas coisas: escolas e estradas, estradas e escolas. No entanto, a população que prosperava isolada, devido somente ao seu próprio esforço, só tinha uma impressão de existência do governo. Era quando este se aproximava dela como algoz para cobrar-lhes impostos, ou como mendigo, para solicitar-lhes o voto. O governo que se aproximava somente quando precisava dos votos perdia a respeitabilidade, porque vivia de transigências. E à troca desses votos, não vacilava em desprezar os próprios interesses da nacionalidade. (Vargas, 1940, apud Schwartzmann; Bomeny; Costa, 1984, p. 157-158)

O isolamento do imigrante estrangeiro em relação à sociedade brasileira havia, dessa forma, dado origem aos “enquistamentos étnicos”. Segundo o entendimento do governo, de seus técnicos e de intelectuais comprometidos com o regime, esses espaços desenvolviam e aprofundavam características autárquicas, comportando-se como estranhos ao corpo social e econômico nacional.

Isso gerava problemas. Primeiro, porque os “enquistamentos étnicos”,



num contexto de fortes pressões expansionistas por parte de algumas nações centrais, poderiam converter-se em apoio para que essa expansão se realizasse sobre o território nacional, o que implicaria sua fragmentação. Isso adquire maior importância se lembrarmos que esses imigrantes, concentrados, sobretudo, no Sul e Sudeste do país, possuíam a nacionalidade, ou descendência, de Estados nacionais que apresentavam fortes tendências expansionistas e desenvolviam conquistas territoriais externas – casos da Alemanha, da Itália e do Japão – e que esses Estados procuravam organizar e instrumentalizar tais imigrantes na defesa de seus interesses (Nascimento, 2002, p. 31). Além disso, a manutenção dos hábitos de consumo dos países de origem fazia dos núcleos homogêneos de imigrantes um mercado cativo para as exportações desses países, transformando-os em agentes difusores do consumo de produtos importados (Ianni, 1974, cap. 1; Nascimento, 2002, p. 27-30).

A presença de colônias homogêneas ameaçava, portanto, a integridade territorial do país, a unificação do seu mercado e a construção de uma nacionalidade brasileira, na medida em que se comportavam como enclaves estrangeiros, refratários à cultura e aos produtos nacionais, em que ocorria o iminente perigo do expansionismo externo. A presença estrangeira e a sua resistência à integração à sociedade brasileira haviam se transformado num obstáculo à realização do imperialismo interno brasileiro, tornando estrangeiras partes significativas do território nacional.

Assim, no contexto das décadas de 1930 e 1940, a visão dominante em relação ao imigrante estrangeiro, que anteriormente era positiva, passou a ser negativa. De elementos prioritários para o povoamento do território e para a formação da força de trabalho, passaram a ser encarados com desconfiança e considerados como assunto de segurança nacional. A política em relação a eles necessitava ser modificada, principalmente no que se referia à sua utilização em políticas colonizadoras. O posicionamento de técnicos da Secretaria da Agricultura de São Paulo é bastante evidente em relação a esse assunto:

A antiga colonização oficial do Estado, que facilitava a predominância de determinadas nacionalidades [...] necessitava ser completamente modificada evitando-se que núcleos oficiais se constituíssem em organismos à parte da comunidade paulista. Isolavam-se. Representavam um verdadeiro prolongamento das pátrias de origem dos colonos estrangeiros, predomi-

nantes. A pequena assistência prestada pelo Estado não conseguia enfraquecer os vigorosos vínculos sentimentais que continuavam a prendê-los à terra natal, facilitando a formação dos quistos raciais. A colonização familiar veio corrigir essas falhas. Ela procura criar, em torno do colono estrangeiro, um ambiente que, tanto quanto possível, o ensine viver à maneira brasileira. [...] É mister integrar o quanto antes à vida nacional. (Secretaria da Agricultura, 1938, apud Paiva, 2000, p. 41)⁶

Dentre as diferentes nacionalidades estabelecidas no Brasil, a maior preocupação ocorria em relação aos alemães, apesar do intenso intercâmbio comercial estabelecido entre esses dois países⁷. Além da importante presença da propaganda e da agitação nazista entre os imigrantes, e descendentes, radicados no Brasil, essa preocupação decorria da avaliação feita pelo Exército e por outros membros do governo, de que o expansionismo alemão era bastante agressivo. Tal avaliação estava embasada numa concepção de nacionalismo expressa pelo pangermanismo, que defendia a ideia de que a manutenção por alemães da lealdade e da tradição germânica, em qualquer parte do planeta, era a forma de tornar também alemães os espaços por eles habitados.

Se o sentimento de nacionalidade ganha prioridade sobre o interesse de Estado, ele pode se desprender de barreiras territoriais, unificando em torno desse ideário as populações dispersas em outras regiões que não pertencem ao país de origem. Esse movimento de unificação funciona ao mesmo tempo como elo de ligação e expansão do sentimento nacionalista nas mais distantes regiões do globo [...], o que permitia a permanência da nacionalidade qualquer que fosse a contingência histórica. Desta forma, manter uma tradição comunitária e cultural germânica fora da Alemanha era mais do que simplesmente conservar hábitos e valores culturais; era a forma de tornar alemão o espaço ocupado por esses grupos. (Schwartzmann; Bomeny; Costa, 1984, p. 168)

Embora o temor em relação aos alemães fosse o mais disseminado, havia também avaliações negativas contra a imigração japonesa, conside-

⁶ Processo da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, n. 6.866, de 24 de maio de 1938, Memorial do Imigrante, São Paulo.

⁷ No ano de 1938, a Alemanha se colocou em primeiro lugar no comércio internacional brasileiro, no que se refere às importações, e em segundo lugar em exportações.

rada de difícil assimilação. Nessas avaliações, os japoneses apresentavam hábitos completamente distantes dos brasileiros. Devido à sua cultura oriental e à sua disciplina, mostravam-se avesso a uma maior abertura em relação à sociedade brasileira. Tal avaliação fundava-se no fato de os japoneses insistirem, na educação de seus descendentes, na utilização de livros produzidos no Japão e realizarem constantes embarques de membros de sua colônia para cursos em seu país de origem (Schwartzmann; Bomeny; Costa, 1984, p. 150). As características físicas japonesas, dominantes em casos raros de miscigenação, eram outros elementos considerados perigosos, pois ameaçavam a morfologia brasileira:

Não se deve aplicar o mesmo critério assimilador a asiáticos e europeus. Por maior que seja a nossa boa vontade, por mais profundo que seja o nosso instinto de cordialidade internacional, cumpre-nos defender os caracteres morfológicos do povo brasileiro, preservar as suas possibilidades de aproximação com os tipos europeus iniciadores, mantendo à parte os grupos asiáticos e impedindo o seu desenvolvimento. Destarte, o problema japonês fica desde logo definido como um problema de política imigratória. A nacionalização, neste caso, não deve significar assimilação étnica. (Relatório, 1940, p. 6, apud Schwartzmann; Bomeny; Costa, 1984, p. 150)

Os italianos, embora considerados, pela sua origem latina, muito mais próximos e mais adaptáveis à cultura nacional, também passaram a ser vistos com certa desconfiança. Esta relacionava-se a alguns aspectos fundamentais. No Sul do país, a utilização de imigrantes italianos em políticas de povoamento, em finais do século XIX, e a sua concentração em núcleos homogêneos, havia dado origem a comunidades pouco permeáveis a uma integração com a sociedade brasileira. Simultaneamente, a grande presença numérica como força de trabalho, nas regiões mais dinâmicas da economia nacional, havia permitido o surgimento de associações italianas tanto no campo, quanto nas cidades. A concentração de italianos no mercado de trabalho urbano, principalmente em São Paulo, onde formaram um grande contingente dos operários e tiveram uma significativa participação em movimentações de caráter trabalhista, fez com que tais imigrantes fossem identificados como adeptos de visões revolucionárias e anarquistas, ou seja, como elementos de ideologias internacionalistas.

A presença de ideologias revolucionárias internacionalistas também

passou a ser associada aos imigrantes do Leste Europeu, devido ao fato de essa região ter passado por conflitos políticos e processos revolucionários recentes, nos quais o bolchevismo foi fundamental. Diante disso, os imigrantes estrangeiros passaram a representar ameaças por expressarem duas grandes características que se antepunham à consolidação de um capitalismo brasileiro: por um lado, o nacionalismo exacerbado e a lealdade aos seus países de origem; por outro, o internacionalismo relacionado ao anarquismo e ao comunismo:

O imigrante tem de ser, entre nós, fator de progresso e não de desordem e desagregação. Somos coerentes. Assim como procuramos destruir os excessos de regionalistas e o partidarismo faccioso dos nacionais, com maior razão, temos de prevenir-nos contra a infiltração de elementos que possam transformar-se, fronteiras a dentro, em focos de dissenções ideológicas ou raciais. (Vargas, 194?, p. 292)

Entretanto, a preocupação com os imigrantes de nacionalidade ou descendência japonesa, italiana e, principalmente, alemã, a partir das décadas de 1930 e 1940, possuía ainda uma explicação menos aparente. O desenvolvimento histórico e a realidade contemporânea desses países apresentavam algumas semelhanças com o que ocorria com o Brasil no período, por isso seus interesses apresentavam contradições com o projeto brasileiro de desenvolvimento de um capitalismo industrial.

A Itália, o Japão e a Alemanha eram países centrais, que, no entanto, alcançaram o desenvolvimento industrial de maneira retardatária. Isso impôs algumas características para os seus processos de desenvolvimento. Foram países que se desenvolveram rapidamente e a industrialização teve que contar com uma importante e decisiva participação do Estado. O momento de seus processos de industrialização provocou um atraso na participação desses países nos processos de expansão colonial, ocorridos na segunda metade do século XIX, liderados pela Inglaterra e pela França.

Ao mesmo tempo, esses países possuíam grandes excedentes populacionais que não poderiam ser absorvidos pelas conquistas coloniais. Como possuíam extensões territoriais medianas, onde praticamente não existiam “vazios demográficos”, os excedentes populacionais também não puderam ser utilizados em processos internos de conquista, pois os

seus territórios já estavam completamente integrados à atividade econômica.

Assim, os excedentes populacionais transformaram-se em contingentes de trabalhadores dirigidos a países carentes de população e/ou força de trabalho. Por isso, esses países notabilizaram-se, no século XIX e início do século XX, por alto potencial emigratório.

As necessidades de mercado para as suas indústrias, o grande potencial migratório e a prática intervencionista desses países levaram à formulação de políticas de emigração que se comportaram como sucedâneas às colônias afro-asiáticas. Para tal, a formação de colônias nacionais homogêneas em países receptores de imigrantes passou a ser considerada como a possibilidade de construção de uma nova modalidade de colonização, diferente da que era assegurada pela ocupação militar dos países europeus na África e na Ásia. Ou seja, trabalhando em outros países, esses emigrantes poderiam ter acesso a uma determinada renda; preservando suas características culturais e seus hábitos de consumo, transformar-se-iam em consumidores cativos de mercadorias de seus países de origem e, por manterem ligações e parte da família em seus países de origem, remetariam renda que ajudaria a irrigar a sua economia nacional. A emigração, portanto, permitiria que esses excedentes populacionais se convertessem em elementos nacionais economicamente ativos em outras partes do mundo.

De fato, a emigração estimulada para o Brasil, a Argentina e os EUA passou a ser parte importante das políticas econômica, externa e comercial desses países, substituindo, muitas vezes com vantagens, as colônias militares, inglesas, francesas e belgas na Ásia e África.

A utilização de imigrantes como fator de desenvolvimento econômico e industrial não era novidade na política externa desses países. Entretanto, tal situação tornar-se-ia mais contundente no período pós-Primeira Grande Guerra. A derrota alemã e a não colheita dos frutos da vitória por parte da Itália fomentou o desenvolvimento nesses países de forças políticas e de ideologias que defendiam a retomada de políticas fortemente nacionalistas e expansionistas, conduzidas pelo Estado, como forma de recuperação do atraso na disputa pela liderança no mundo. Isso foi utilizado primeiramente na Itália, com a ascensão do fascismo, já na década de 1920.

A grande crise iniciada em 1929, cuja eclosão foi muito associada ao

liberalismo, aprofundou tais concepções e culminou, na Alemanha, com a ascensão do nazismo. Assim, no início da década de 1930, houve um novo acirramento dos conflitos interimperialistas, com a emergência e a consolidação de regimes antiliberais, nacionalistas, expansionistas e militaristas que pregavam abertamente a expansão territorial como forma de ampliar as suas áreas de influência e com isso conquistar a liderança internacional. Exemplos disso podem ser encontrados na disposição italiana de alcançar possessões na África e na disposição alemã de reconquistar o seu espaço vital na Europa. O Japão, por seu turno, também apontava para avanços no Sudeste Asiático e no Pacífico.

É verdade que houve uma diminuição no número de imigrantes oriundos desses países na década de 1930. Entretanto, de acordo com a avaliação do governo brasileiro, tal situação não eliminou o interesse em se continuar utilizando os imigrantes como possibilidade de construção de espaços políticos e econômicos extraterritoriais. Pelo contrário, avaliava-se que o novo contexto havia redimensionado tal prática dando-lhe um novo caráter, quiçá, mais agressivo. Segundo o governo brasileiro, os imigrantes, e seus descendentes, passaram, então, a ser potencialmente encarados pelos governos desses países como potenciais instrumentos de expansão sobre o território brasileiro. Tal situação se tornou muito mais preocupante quando se observou a inevitabilidade do conflito mundial, e o estabelecimento de alianças entre esses países se tornou mais evidente com as notícias sobre um projeto nazista de se criar uma Alemanha Antártica, a partir das colônias do Sul do Brasil (Bandeira, 1994, p. 46).

Assim, se, por um lado, as experiências italiana, alemã e japonesa, em procurar encaminhar e aprofundar os seus processos de desenvolvimento industrial por meio da intervenção estatal e da utilização de deslocamentos populacionais, como forma de anexar territórios e ampliar o mercado de suas indústrias nacionais, serviram de modelo e inspiração ao governo brasileiro no pós-1930, as agressivas políticas expansionistas, procurando ampliar as suas áreas de influência na tentativa de conquistar a liderança no planeta, numa conjuntura internacional de crise econômica e de acirramento das disputas interimperialistas, provocaram enormes receios nas autoridades brasileiras.

É possível, então, afirmar que as experiências desses países se apresentaram ao Brasil, ao mesmo tempo, como modelo e como limite. A ênfase no caráter antiliberal, autoritário, expansionista e nacionalista foi

reinterpretada, ligando-se à ideia da necessidade de conquistas e de ampliações do território como forma de ampliar, também, o mercado para a sua produção industrial. Num país como o Brasil, de vastos territórios intocados, tais práticas foram interpretadas como necessidade de se conquistar e integrar esses espaços à atividade econômica por meio de conquistas e colonizações internas. Entretanto, a possibilidade latente de que o expansionismo desses países se desse com base no território brasileiro, a partir das colônias aqui instaladas, que possuíam um histórico de lealdade nacional aos seus países de origem, justificava a adoção de medidas voltadas a estabelecer um forte controle sobre os estrangeiros.

Uma ação expansionista estrangeira, principalmente por meio de um avanço do Estado alemão, era constantemente aventada em meados da década de 1930. A afirmação abaixo, embora deliberadamente alarmista por ter sido feita em uma publicação americana, não deixa dúvidas em relação a isso:

O que ela (a Alemanha) cobiça é a imensa riqueza natural brasileira. A sua posse resolveria completamente todos os problemas que a sua política de militarismo econômico origina. A conquista por assalto não seria uma política prática, mas o domínio efetivo dos recursos brasileiros poderia ser obtido infiltrando-se no Brasil como um “aliado ideológico”, para, por essa forma, converter o Brasil num vassalo econômico e político da Alemanha. As possibilidades econômicas brasileiras são tão ilimitadas que o domínio delas pela Alemanha significaria uma realização rápida do objetivo expansionista da hegemonia germânica através do mundo. Em resumo, este é o escopo das ambições germânicas no Brasil. (Hanloch, 1939, p. 6-7, apud Schwartzmann; Bomeny; Costa, 1984, p. 169)

Assim, a prática e a ideologia nazifascistas também eram consideradas, tais como o bolchevismo, como concepções internacionalistas, estranhas à realidade nacional, e, por isso, ameaçavam a construção de um projeto de desenvolvimento nacionalista no Brasil.

Era inconcebível que os estrangeiros continuassem a ter o papel preponderante que haviam tido nos movimentos migratórios no Brasil. Era temeroso que continuassem a ser o elemento majoritário nos processos de colonização das novas áreas que seriam integradas ao mercado nacional, pois isso implicava favorecimento ao expansionismo externo e em riscos à integridade territorial brasileira.

Era temerário, também, que continuassem a ter influência sobre o proletariado urbano, uma vez que a combatividade operária era atribuída à sua contaminação por ideologias, como o bolchevismo e o anarquismo, personificadas nos estrangeiros. É importante lembrarmos que, nesse momento, a formação de um mercado de trabalho urbano abundante, que não exercesse pressões sobre os salários, também se colocava como fundamental para o desenvolvimento. Não estranha, portanto, a ideia de substituir, no mercado de trabalho urbano, os trabalhadores estrangeiros por trabalhadores nacionais, oriundos do interior, sem problemas de adaptação à sociedade nacional, considerados menos organizados politicamente e sem controle de firmas ou autoridades estrangeiras.

Era necessário, portanto, diluir a influência estrangeira na sociedade e, assim, diminuir os riscos de sua presença em solo brasileiro. Isso conduziu a outro elemento constituinte da política migratória: a valorização do trabalhador nacional nos processos de deslocamento populacional. Essa valorização se deu tanto nos movimentos sentido campo-campo, quanto no sentido campo-cidade. Entretanto, como esses deslocamentos populacionais visavam à integração do espaço brasileiro e o trabalhador brasileiro era um trabalhador a ser construído, tornava-se interessante aproveitar a disciplina demonstrada pelos estrangeiros. Tal visão levou o governo a adotar programas de assimilação e controle dos imigrantes, simultaneamente a um processo de educação e disciplinamento do trabalhador brasileiro.

1.3 A valorização do trabalhador nacional nos processos de deslocamento populacional

O que foi desenvolvido no item anterior explica a preocupação em relação aos estrangeiros e a opção pelo trabalhador nacional. Essa opção é compreensível por uma série de elementos apontados anteriormente. Além da preocupação em se manter a integridade territorial brasileira, de se construir a nacionalidade e de se afastar o perigo estrangeiro, a valorização do trabalhador nacional nos processos relativos aos deslocamentos populacionais também se relaciona com o modelo de sociedade que se procurava e com as características de Estado que deveria dirigir esse processo.

O novo padrão de acumulação industrial e urbano, para ser encami-

nhado no Brasil, necessitava do rompimento com as práticas econômicas liberais, vigentes no regime anterior a 1930, e precisava ser encaminhado por um Estado interventor.

A emergência desse Estado de novo tipo no Brasil foi fortemente influenciada por teorias que, originárias de uma vertente do modernismo, eram encampadas por vários pensadores conhecidos como “capitalistas autoritários”. Esses pensadores, embora com diferentes influências e nuances, concordavam com o fortalecimento do Estado nacional, com a eliminação dos poderes locais e com a supremacia do Executivo diante dos outros poderes. Apesar de preconizarem pensamentos e práticas antiliberais, assumiam a defesa da ordem capitalista, como se observa no trecho abaixo:

A crítica era ao tipo de desenvolvimento capitalista anterior a 1930, à sua sustentação política e à sua ideologia, mas não às instituições básicas do capitalismo enquanto tal. Como afirma Eli Diniz, “não há antagonismo entre o antiliberalismo radical, expresso por esses autores, e o apoio aos aspectos básicos da ordem capitalista. Ao contrário, existe uma aceitação dos pressupostos do funcionamento do sistema burguês”. Mostra ainda Diniz a convergência entre o pensamento autoritário e os interesses da burguesia industrial da época, principalmente no que tange à integração do mercado interno, obstada pela autonomia tributária e administrativa estadual assegurada pela constituição de 1891. (Fonseca, 1987, p. 191)⁸

Em oposição ao capitalismo individualista preconizado pelo liberalismo, uniam-se na defesa de um coletivismo capitalista, muito próximo das visões de um organicismo social, no qual a sociedade deveria se caracterizar pela unidade e indivisibilidade, pela hierarquia e pela harmonia social. Esses atributos, para se realizarem e possibilitarem o desenvolvimento, necessitavam da ação construtora do Estado. Vargas, devido à sua origem política e intelectual no positivismo gaúcho, possuía visão de mundo semelhante.

Assim, o ponto de união entre os diferentes indivíduos e grupos sociais seria a nação, segundo Azevedo Amaral: “no organismo social todos os indivíduos e grupos sociais estão integrados com ele como parte integrante que são da coletividade nacional” (Amaral, 1938, p. 285).

⁸ A passagem de Eli Diniz referida na citação é de Diniz (1978, p. 92).

Assim, a difusão da ideologia nacionalista era o fator que tornaria possível a harmonia e a unidade social em prol do desenvolvimento, afastando todo tipo de concepções e práticas que enfatizassem a divisão e a luta entre os diferentes segmentos sociais.

Esse é outro fator que permite a compreensão da valorização do trabalhador brasileiro como agente prioritário dos deslocamentos populacionais. Por não estar pronto e necessitar ser construído, esse trabalhador era considerado como não contaminado por influências alienígenas e dissolventes da nacionalidade, ao contrário da elite política exportadora e das lideranças trabalhistas estrangeiras, contaminadas por elementos internacionalistas como o liberalismo, o bolchevismo e o anarquismo, respectivamente. Não era também uma “quinta coluna” do avanço estrangeiro sobre o território nacional.

Os movimentos populacionais que eram entendidos como fatores da construção nacional, ao integrarem o mercado brasileiro, passaram a ser entendidos, também, como fatores de construção de um trabalhador brasileiro de novo tipo. Pretendia-se, a partir da ação disciplinadora do Estado, construir e moldar um trabalhador nacional que pudesse ser incorporado aos esforços de construção nacional e de preservação da ordem e da harmonia social. O Estado, dessa forma, emergiria como construtor de novo trabalhador nacional, adequado às novas necessidades, tanto em sua vertente rural como em sua vertente urbana. É a isso que Vargas já se referia, quando do lançamento da Aliança Liberal:

Tanto o proletário urbano como o rural necessitam de dispositivos tutelares, aplicáveis a ambos, ressalvadas as respectivas peculiaridades. Tais medidas devem compreender a instrução, educação, higiene, alimentação, habitação; a proteção às mulheres, às crianças, à invalidez e à velhice; o crédito, o salário e, até, o recreio, como os desportos e a cultura artística. É tempo de se cogitar da criação de escolas agrárias e técnico-industriais, da higienização das fábricas e usinas, saneamento dos campos, construção de vilas operárias, aplicação da lei de férias, lei do salário mínimo, cooperativas de consumo, etc. (Vargas, 194?, p. 223–224)

Assim, a opção pelo trabalhador nacional deveu-se, entre outros aspectos, ao fato de que esse novo trabalhador contribuiria para a formação de um coletivismo solidário, orgânico. O rompimento com o liberalismo, mas não com o capitalismo, levava à necessidade de cons-

trução de uma sociedade baseada nos princípios da colaboração e da solidariedade de classes.

As leis de amparo às classes trabalhadoras e de satisfação de suas justas reivindicações refletem o sentido superior de harmonia social, em que o Estado se coloca como supremo regulador e em que, sob sua égide, são mutuamente, assegurados os direitos e impostos os deveres nas relações entre as classes. O Estado não compreende, nem permite, antagonismos de classes nem explosões violentas de luta; para esse fim, criou órgãos reguladores que não só coordenam as relações, como dirimem divergências e conflitos entre as diferentes classes sociais. [...] O programa de realizações levado a efeito, em matéria de trabalho e previdência, deve constituir, para nós, motivo de justo orgulho, pelos resultados já obtidos na sua execução. Nesse programa, não se limitou o Estado Novo a desenvolver a política de proteção social, em boa hora iniciada em 1930. Ampliando as diretrizes anteriores, promove, deliberadamente, a valorização do trabalhador nacional, preocupando-se não somente com as questões jurídicas inerentes ao contrato de trabalho, mas, sobretudo, com os aspectos sociais e políticos do problema. (Vargas, 194?, p. 228-229)

Esses aspectos explicitam a ligação do governo do período com os interesses da acumulação industrial. Ficam mais evidentes em relação aos trabalhadores que se dirigiam aos centros urbanos, já que estes poderiam ser introduzidos em uma forma de estrutura sindical, colaboracionista e diferente das anteriores, que aplicavam o princípio das lutas de classes e eram consideradas nocivas à unidade e ao organismo nacional. Seriam fundamentais para que a organização operária pudesse ser controlada e deixasse de representar uma ameaça ao desenvolvimento de um capitalismo industrial nacional. Isso associado ao processo de formação de um mercado urbano de trabalho superabundante representaria a possibilidade de rebaixamento da taxa de salários, fator estimulante para a acumulação industrial.

Assim, aparecendo como construtor de um trabalhador nacional de novo tipo, o Estado criou terreno fértil para o surgimento de uma ideologia na qual o governo, e principalmente seu chefe, seriam os interlocutores diretos dos interesses dos trabalhadores com as classes proprietárias. A legislação trabalhista apareceria, portanto, como uma forma de se acenar aos interesses dos trabalhadores, ao mesmo tempo em que

procurava controlá-los. Tal fato permitiu a emergência de uma nova forma de dominação baseada num forte personalismo, que se imbricou na dominação burocrática que se procurava imprimir aos assuntos de Estado, dando origem também ao que ficou conhecido como populismo. Assim, o populismo pode ser compreendido como uma forma de dominação constituída

no contexto do processo de desenvolvimento das relações de produção capitalistas [...] nos países latino-americanos e, ao mesmo tempo, como uma modalidade particular de organização e desenvolvimento das relações e contradições de classe na América Latina. (Ianni, 1989, p. 9)

Por outro lado, o trabalhador brasileiro, tanto o rural como o urbano, encontrava-se marcado por visões fortemente pejorativas e por fortes identidades negativas oriundas das seculares relações escravistas que haviam se desenvolvido no Brasil, e precisava ser educado. Como já foi dito, em afirmações do próprio Vargas, era “necessário inculcar-lhes hábitos de disciplina e economia”. Nesse sentido, os estrangeiros tinham com o que colaborar.

Do ponto de vista dos trabalhadores rurais, era necessário que, nas experiências colonizadoras, o trabalhador brasileiro absorvesse o conhecimento e a disciplina dos estrangeiros, por isso, ao relatar uma experiência colonizadora que ocorria no Sudoeste Paulista, o *Boletim do SIC* (Serviço de Imigração e Colonização) afirmava:

O NCBA (Núcleo Colonial Barão de Antonina) é uma mostra inteligente e persuasiva de assimilação. A personalidade do colono não se anula ao contacto com o brasileiro. Ao contrário, o que se desejou no, NCBA, é que precisamente o colono estrangeiro não perca seus traços culturais, para que estes possam contribuir para melhorar o ambiente em que vive o nacional [...], o trabalhador brasileiro vivendo lado a lado de operários agrícolas estrangeiros, sabendo aproveitar e trabalhar melhor a terra, em pouco tempo é senhor de uma soma de conhecimentos agrícolas que o habilitarão a obter melhor compensação e rendimento de seu esforço. (A colonização oficial em São Paulo e o Núcleo Colonial Barão de Antonina, 1940, p. 16)

Assim, a colonização oficial poderia se tornar o elemento de formação

do trabalhador rural brasileiro, ordeiro e disciplinado, como dizia José Guimarães Duque:

O colono irrigante precisa ser moldado, trabalhado, formado nas minúcias de qualidades morais e nos conhecimentos técnicos para a nova vida. O posto deve ser a verdadeira escola profissional agrícola, o quartel da disciplina do trabalho e a igreja da formação espiritual capaz de transformar o elemento inútil – flagelado – em célula produtiva – colono irrigante. (Duque, 1939)

As escolas profissionais, a ideologia do trabalho, o combate à malandragem e a introdução da carteira de trabalho seriam a versão urbana da formação desse novo trabalhador brasileiro.

1.4 A construção de um mercado nacional de trabalho

Tudo leva a crer que a opção pelo trabalhador brasileiro estivesse ligada à necessidade de se formar um mercado de trabalho verdadeiramente nacional não só possibilitando a circulação, mas também ampliando a oferta de trabalhadores nacionais para as regiões mais dinâmicas da economia. Trabalhadores que se dirigissem às áreas urbanas que passavam por acelerado processo de industrialização e que substituíssem outros de algumas regiões do interior paulista que estavam se transferindo para os centros urbanos e para algumas frentes pioneiras com as do norte do Paraná.

Os deslocamentos populacionais, tanto no rumo da capital paulista quanto da frente pioneira do norte do Paraná, contaram com importante participação de trabalhadores anteriormente estabelecidos no interior do estado de São Paulo, principalmente os do antigo Oeste (região situada no eixo Campinas-Ribeirão Preto).

Essas novas características dos movimentos migratórios indicavam a construção de uma nova relação de complementaridade entre as diferentes regiões do país, a partir de uma combinação de seus diferentes graus e ritmos de desenvolvimento. As regiões mais dinâmicas da economia brasileira, estimuladas pela industrialização, ou pela nova marcha do café, passaram a atrair, com maior intensidade, contingentes populacionais de outras regiões do país, estagnadas ou menos dinâmicas (Mota, 1981).

Tal situação não deixou de ser uma novidade, já que no modelo anterior os movimentos migratórios para as regiões dinâmicas da economia brasileira basearam-se, em sua maioria, na atração de imigrantes originários de países que passavam por processos rápidos de desenvolvimento. Este foi o caso de países como a Itália e o Japão, cujos imigrantes aqui chegaram em grande número, respectivamente, em finais do século XIX e nas primeiras décadas do século XX. Isso demonstra que o mercado mundial de trabalho se formou mais rapidamente que o mercado de trabalho no Brasil. A escassez de força de trabalho nas áreas dinâmicas no processo de formação do capitalismo primário-exportador brasileiro pôde ser suprida com o excedente populacional estrangeiro.

Isso não se deveu à escassez populacional no Brasil, mas, sobretudo, ao fato de que a liberação da força de trabalho brasileira necessitaria de gastos e, até mesmo de esforços, muito maiores do que aquele necessário para o uso da força de trabalho disponível em outros países. A força de trabalho nacional não se encontrava totalmente liberada, pois, além do fato do processo de abolição ter sido longo, lento e descontínuo, os homens livres pobres não se encontravam totalmente disponíveis no mercado. Permaneciam vinculados à produção de subsistência ou atrelados aos grandes latifundiários (Szmrecsanyi, 1998, p. 41-45).

Dessa maneira, a sua arregimentação só poderia ser feita com o concurso dos grandes proprietários de terras das regiões estagnadas, o que, obviamente, não lhes era interessante, pois enfraqueceria os seus poderes políticos e sociais locais, ou por meio de problemas naturais, como a ocorrência de secas⁹. Além disso, outro fator que obstava a utilização dos trabalhadores nacionais na formação do mercado de trabalho era a sua dispersão espacial, que dificultava a sua arregimentação. Devemos lembrar as dificuldades de comunicação e as distâncias existentes entre as regiões do país.

Essa situação começou a se modificar no período precedente, durante a década de 1920. A maior penetração da economia paulista em outras regiões do país acelerou o processo de desestruturação de outros complexos econômicos, tornando mais elástica a oferta de força de trabalho nacional. Ao mesmo tempo, o desenvolvimento mais acelerado da eco-

⁹ As secas do início da década de 1870 explicam a vinda de um razoável número de migrantes cearenses para a cafeicultura em São Paulo, no mesmo período.

nomia paulista teve como resultado o maior incremento de seu sistema de transporte, se comparado ao de outras regiões do país. Assim, o desenvolvimento ferroviário vinculado à economia cafeeira, mesmo voltado à ligação de regiões produtoras com os portos, favoreceu o deslocamento de trabalhadores nacionais para São Paulo e para outras áreas que estavam se articulando ao seu desenvolvimento. De tal maneira que a utilização da ferrovia se revelou como uma importante alternativa de transporte de trabalhadores brasileiros no pós-1930 (Paiva, 2000, p. 88).

É importante lembrar que as ferrovias tiveram importância significativa na integração de mercados e no desenvolvimento de concorrências inter-regionais que acabaram favorecendo o complexo econômico paulista em detrimento de outros complexos regionais. Assim, quando nos referimos à integração do mercado a partir da década de 1930, não nos referimos apenas à sua face comercial, mas também ao mercado nacional de trabalho. Ou seja, a partir desse momento, esse mercado necessitaria ser cada vez mais integrado, para que a força de trabalho pudesse se reproduzir endogenamente, sem o necessário recurso a fontes externas e que esses trabalhadores estivessem disponíveis para serem utilizados nas áreas onde as novas atividades dinâmicas estivessem florescendo.

Algumas considerações finais

A análise empreendida acerca do nacionalismo como um dos elementos constituintes da política relativa aos deslocamentos populacionais revela que o primeiro governo Vargas, mesmo não representando diretamente os interesses industrialistas, procurou atuar de forma a favorecer o novo padrão de acumulação capitalista, que deslanchou a partir da década de 1930.

A intenção em avançar na construção de uma nova estrutura capitalista, nucleada pela produção industrial voltada ao mercado interno, levou ao estabelecimento de uma institucionalidade que, ao mesmo tempo em que procurava impulsionar a industrialização, procurava também controlar e dirigir os movimentos da sociedade. A política relativa aos deslocamentos populacionais, ao ser um importante componente nesse processo, expressou, assim, concretamente os elementos nele presentes. A política relativa

aos deslocamentos populacionais obedeceu aos princípios da planificação e racionalização, expressou a nova visão de desenvolvimento, na qual havia o predomínio da cidade sobre o campo, e incorporou a preocupação estatal com o controle do território e da sociedade nacionais.

A disponibilidade do mercado para a produção industrial brasileira impunha a necessidade de manter a integridade territorial do país. Acreditava-se que essa integridade corria sérios riscos devido à desnacionalização de partes expressivas do território nacional por meio da fixação de colônias homogêneas de estrangeiros, pela existência de vastos territórios desconectados da atividade econômica e pelo caráter autárquico e localista do latifúndio exportador. A política relativa aos deslocamentos populacionais esteve baseada, por isso, desde os seus primeiros momentos de elaboração, na preocupação em manter a integridade territorial do país por meio do povoamento nacional e da incorporação produtiva das áreas ditas vazias, utilizando-se para tal das pequenas propriedades de caráter familiar.

Essas pequenas propriedades teriam ainda o mérito de permitir a produção de matérias-primas e gêneros alimentícios para os centros urbanos em expansão e, simultaneamente, ampliar o consumo de mercadorias urbanas. Tal situação seria alcançada com a conversão dos pequenos proprietários para uma economia de mercado. À pequena propriedade e ao processo de povoamento e de colonização do interior brasileiro foram atribuídos, portanto, importantes funções: serviriam para favorecer a padronização das relações sociais brasileiras, por meio da construção de um novo trabalhador do campo e, simultaneamente, para iniciar um combate ao caráter autárquico do latifúndio localista e exportador.

Ao se voltarem, também, à tarefa de integração e ampliação do mercado interno brasileiro, as políticas relativas aos deslocamentos populacionais visavam também formar um mercado de trabalho de dimensões verdadeiramente nacionais, tanto no campo quanto nas cidades, no qual a força de trabalho pudesse ser recrutada internamente. Dessa maneira, as regiões dinâmicas da economia nacional não teriam necessidade do recurso a trabalhadores estrangeiros, que, por serem muitas vezes considerados como portadores de ideologias internacionalistas ou, então, como representantes de interesses de firmas e governos estrangeiros, eram considerados também como ameaças potenciais à harmonia social, à integridade territorial e ao desenvolvimento brasileiro.

Referências bibliográficas

Textos da época

- A COLONIZAÇÃO oficial em São Paulo e o Núcleo Colonial Barão de Antonina. *Boletim do SIC*. São Paulo, p. 16, out. 1940.
- AMARAL, Azevedo. *O Estado autoritário e realidade nacional*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1938.
- DUQUE, José Guimarães. O fomento da produção agrícola. *Boletim do IFOCS*, v. II, n. 2, 1939.
- OLIVEIRA, Beneval. As populações brasileiras e seus movimentos. *Cultura Política*. Rio de Janeiro, Departamento de Imprensa e Propaganda, ano 3, n. 28, jun. 1943.
- RICARDO, Cassiano. Estado Novo e seu sentido bandeirante. *Cultura Política*. Rio de Janeiro, Departamento de Imprensa e Propaganda, ano 1, n. 1, mar. 1941.
- RICARDO, Cassiano. *Marcha para o Oeste*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1970 (1940).
- SIMONSEN, Roberto. *A indústria em face da economia nacional*. Rio de Janeiro: Revista dos Tribunais, 1937.
- SODRÉ, Nelson Werneck. Fronteira. *Cultura Política*. Rio de Janeiro, Departamento de Imprensa e Propaganda, ano 1, n. 2, abr. 1941.
- VARGAS, Getúlio. *A nova política do Brasil*. V. I. Rio de Janeiro: José Olympio, 1938a.
- VARGAS, Getúlio. *A nova política do Brasil*. V. V. Rio de Janeiro: José Olympio, 1938b.
- VARGAS, Getúlio. *Diretrizes da nova política do Brasil*. Rio de Janeiro: Livraria José Olympio, 194?.
- VIANNA, Oliveira. *Populações meridionais do Brasil*. Brasília: Senado Federal, Conselho Editorial, 2005 (1920).

Bibliografia consultada

- BANDEIRA, Moniz. *O milagre alemão e o desenvolvimento do Brasil*. São Paulo: Ensaio, 1994.
- BESCOW, Gabriela Carames. A construção do homem rural: intelectualidade e diagnósticos sobre a nacionalidade brasileira. 1º ENCONTRO DA REDE DE ESTUDOS RURAIS, 4 a 7 de julho de 2006, Niterói, Universidade Federal Fluminense, p. 10. Disponível em <www.nead.gov.br/tmp/encontro/cdrom/gt/6/Gabriela_Beskow.pdf> Acesso em 15/1/2012.
- COSTA, Julio Cesar Zorzenon. A integridade territorial, o mercado interno, a industrialização e os debates acerca de uma política de deslocamentos populacionais no Estado Novo. *ANAIS DO XXVI SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA – ANPUH*, jul. 2011, São Paulo.
- COSTA, Julio Cesar Zorzenon. A problemática da colonização na década de 1930 e a construção de uma política colonizadora no primeiro governo Vargas. In: DALLA

- COSTA, Armando João; GELINSKI JUNIOR, Eduardo; CAVALIERI, Marco Antonio Ribas (org.). *História econômica do Brasil República*. Curitiba: CRV, 2012, p. 131-158.
- DINIZ, Eli. *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- FONSECA, Pedro César Dutra. *Vargas: o capitalismo em construção*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Publifolha, 2000.
- IANNI, Constantino. *Homens sem paz*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1974.
- IANNI, Octávio. *A formação do Estado populista na América Latina*. São Paulo: Ática, 1989.
- LENHARO, Alcir. *A conquista do corpo geográfico do país*. Campinas: UNICAMP, 1986, mimeo.
- MARTINS, José de Souza. *Capitalismo e tradicionalismo*. São Paulo: Pioneira, 1975.
- MOTA, Antonio Carlos Casulari Roxo da. Análise de fatores determinantes das migrações em São Paulo. *Informe Demográfico*. São Paulo, Fundação SEADE, n. 6, 1981.
- NASCIMENTO, Benedicto Heloiz. *A ordem nacionalista brasileira*. São Paulo: Humanitas/FFLCH-USP, 2002.
- OLIVEIRA, Francisco. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. Petrópolis: Vozes/CEBRAP, 1981.
- PAIVA, Odair da Cruz. *Caminhos cruzados: a migração para São Paulo e os dilemas da construção do Brasil moderno nos anos 1930/50*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000 (Tese de Doutorado).
- PAIVA, Odair da Cruz. *Brasileiros na Hospedaria de Imigrantes: a migração para o estado de São Paulo (1888-1993)*. São Paulo: Memorial dos Imigrantes, 2001.
- SCHWARTZMANN, Simon; BOMENY, Helena Maria Bousquet; COSTA, Vanda Maria Ribeiro. *Tempos de Capanema*. Rio de Janeiro/São Paulo: Paz e Terra/EDUSP, 1984.
- SILVA, José Graziano. *A modernização dolorosa – estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- SZMRECSANYI, Tamás. *Pequena história da agricultura no Brasil*. São Paulo: Contexto, 1998.



imperialismo e questão nacional em nelson werneck sodré*

imperialism and national question in nelson werneck sodré

Carlos Alberto Cordovano Vieira**

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

Fábio Antonio de Campos***

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

RESUMO

Entre o processo de Independência e o da Revolução Brasileira (1822-1964), o presente trabalho propõe discutir a questão nacional na obra de Nelson Werneck Sodré, a partir de sua investigação em torno dos momentos cruciais da formação histórica do Brasil. Para Sodré, a questão nacional nasce da consciência coletiva de parte da população, que assim vai se forjando como “povo”, na luta contra as condições sociais deletérias impostas pela dominação imperialista. Como hipótese, propomos que tais marcos e seu tratamento pela obra de Sodré só podem ser devidamente compreendidos no quadro geral da crise do capitalismo em sua fase imperialista, desencadeada desde a Primeira Guerra Mundial e a Revolução Russa, tendo como uma de suas expressões as lutas de libertação nacional.

Palavras-chave: Nelson Werneck Sodré. Imperialismo. Revolução Brasileira. Questão nacional. Historiografia.

ABSTRACT

This paper proposes to discuss the national question in Nelson Werneck Sodré's works on Brazilian history and its crucial moments between the Independence process and the revolutionary conjuncture in the decade of 1960 (1822-1964). In Sodré's perspective, national question emerges from “people” struggle against the deleterious conditions imposed by imperialist domination. Our hypothesis is that these crucial moments can only be understood in the contest of capitalist's crisis in its imperialist period, since the First World War and the Russian Revolution, considering national and anti-colonial struggles as one of its expressions.

Keywords: Nelson Werneck Sodré. Imperialism. Brazilian Revolution. National question. Historiography.

* Submetido: 18 de junho de 2018; aceito: 13 de janeiro de 2019.

** Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* cordovanovieira@yahoo.com.br

*** Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* fcampos6@yahoo.com.br

Introdução

No momento atual, em que as principais conjunturas revolucionárias latino-americanas se converteram em contrarrevoluções e a transnacionalização do capitalismo reconfigura o estatuto do Estado nacional, a releitura de uma obra clássica torna-se fundamental¹. Ao buscar as dimensões mais estruturais de nossa formação nacional nos quadros do imperialismo, a obra de Nelson Werneck Sodré se projeta para além de seu próprio contexto histórico, constituindo-se como uma chave para apreender as contradições de nossos dias e suas raízes históricas mais profundas.

Recentemente inúmeras contribuições sobre a obra de Sodré surgiram para se antepor a certas visões estigmatizantes que lhe identificavam como mero ideólogo do PCB (Partido Comunista Brasileiro), e para preencher o vácuo da ausência de estudos aprofundados de sua vasta obra no mesmo nível que de outros grandes intérpretes brasileiros. Nesse sentido, destacamos a pesquisa de Cunha (2002, 2006), que buscou a gênese da formação do autor ainda nas casernas, ou de Netto (2011), que mobilizou uma leitura sob o prisma da crítica literária e da trajetória intrincada de vida e obra do autor, bem como os tratamentos historiográficos específicos que aprofundaram o debate da formação histórica brasileira, tais como Silva (2001, 2008) e Vieira (2008). Embora alguns trabalhos tenham avançado na investigação da relação entre imperialismo e questão nacional em Sodré, de modo a derivar a anatomia da Revolução Brasileira em seu legado, como mostraram, particularmente, Toledo (2001), Oliveira Filho (2006) e Segato (2006), acreditamos que seria necessário desenvolver com maior precisão a conexão entre o condicionante externo que define revolução e contrarrevolução na matriz marxiana e a sua assimilação interna nas periferias de origem colonial como o Brasil à luz da questão nacional².

¹ Sobre a contextualização atual da formação econômica brasileira e seus dilemas, ver Campos (2018).

² Conscientes das enormes polêmicas em relação ao nacionalismo no marxismo, não temos a pretensão neste trabalho de fazer uma análise exaustiva sobre as produções clássicas de tal tema até chegar ao nosso objeto de investigação que é Sodré. Para uma abordagem mais ampla desse universo, ver Hobsbawm (1990), Löwy (2000) e Pinsky (1980).

O presente trabalho propõe discutir a questão nacional na obra de Nelson Werneck Sodré a partir de sua investigação em torno dos momentos cruciais da formação histórica do Brasil, entre o processo de Independência e da Revolução Brasileira (1822-1964). Para tanto, pretendemos examinar as articulações entre as dimensões universal e particular, em especial, a apropriação do materialismo histórico pelo autor, a partir de certas categorias marxianas, e sua concreção no estudo de uma formação específica, de origem colonial, e, posteriormente, subordinada ao imperialismo. Para Sodré (1962, 1967), a questão nacional nasceria da consciência coletiva de parte da população, que assim vai se forjando como “povo”, na luta contra as condições sociais deletérias impostas pela dominação imperialista.

Ao lado dos intérpretes clássicos de nosso país, temos por hipótese que Sodré observou um movimento histórico ascensional da colônia à nação, do subdesenvolvimento ao desenvolvimento, da escravidão à emancipação, da opressão à democracia, do colonialismo e do imperialismo à Revolução Brasileira; tudo isso inscrito numa quadra histórica também ascensional que veio, senão da Revolução Francesa, certamente da Revolução Russa e da dinâmica revolução/contrarrevolução que se instaurou a partir da crise do imperialismo. Mais do que isso, no ocaso dessa época, esses intérpretes ao lado de Sodré viram, não sem certa perplexidade, a vitória da contrarrevolução, as tendências à reversão neocolonial e, enfim, a interrupção do processo de formação nacional, cuja essência revelou as raízes mais profundas, as dimensões mais estruturais da crise contemporânea. Para enfrentar tal problemática na obra de Sodré, além desta introdução, abordaremos no próximo item a transição da colônia à “economia dependente” entre 1808 e 1929. Em seguida, trataremos da concepção de Sodré entre imperialismo e revolução, entre 1930 e 1964, finalizando com algumas considerações.

1. Da colônia à “economia dependente” (1808-1929)

1.1 Origem colonial e emancipação

As tensões entre a dimensão conceitual, em que se caracteriza o “modo de produção” na colônia, e a da narrativa de nossa formação histórica, as

tensões entre o “particular” e o “universal” na obra de Werneck Sodré, foram objeto de crítica em diversos trabalhos que não pretendemos retomar aqui.

Registre-se somente a hipótese de que, no delineamento do sentido da formação, operavam forças concernentes menos a especificidades dos referidos “modos de produção” coloniais que a nexos propriamente mercantis. Tomado o plano da narrativa, o movimento de cada núcleo de povoamento em diferentes momentos da história da colônia, a constituição, o crescimento e a crise de cada centro de produção da vida material, era dinamizado pelo mercado mundial, mais que por determinantes engendrados a partir da reprodução, digamos, “interna”, das relações de produção vigentes. Dinâmica mercantil, que Caio Prado Jr. colocara no âmbito do “sentido da colonização”. Considere-se também que, posto que houvesse, por outro lado, sustentação empírica para a caracterização do mosaico de “modos de produção” (Sodré, 1997a; Cunha, 2002), a tensão entre o conceito e a história devia-se não a uma mera transposição mecânica de esquemas preestabelecidos – crítica recorrente ao historiador –, mas à reprodução de tendências teóricas disseminadas no materialismo histórico da época que, restringindo o conceito de “modo de produção” praticamente à dimensão das relações de produção, terminara por estreitar os conceitos de escravismo e capitalismo e estender, em compensação, o de feudalismo. Tal tendência não era estranha, por exemplo, ao debate historiográfico entre Maurice Dobb e Paul Sweezy, que como outros debatedores, ao cabo, referiam-se a “feudalismo” (Vieira, 2004, 2012). Assim formalmente definido o “modo de produção”, toda a especificidade do concreto corria à margem do próprio conceito.

Nesta primeira parte do presente trabalho cumpre concentrar a observação no plano da narrativa proposta por Sodré para ressaltar um traço, para nós, fundamental no equacionamento do debate brasileiro, qual seja, a preservação, ao longo do tempo, de estruturas herdadas do passado colonial.

Para Sodré, o momento crucial no processo histórico de diferenciação da sociedade colonial residiu na formação da economia mineira durante o século XVIII. O crescimento da colônia, que passou, então, de 300.000 a 3.300.000 habitantes, foi uma expressão quantitativa de mudanças substanciais em sua conformação, que produziram reflexos no desenvolvimento de uma consciência nativista e, enfim, no acirramento da luta

de classes. À diferença de Caio Prado Jr. (2000), que tomava, digamos, por circunstanciais as especificidades do negócio das minas, Sodré sublinhava – como fizera, aliás, Furtado (1975) –, em contraste com o açúcar, o caráter mais rudimentar da estrutura técnica da exploração do ouro de aluvião, e, pois, as exigências menos restritivas em termos de capitais e, pois, das escalas de produção, que correspondiam a uma maior dispersão da propriedade. Naturalmente, a centralidade da propriedade da terra como fundamento da estratificação, típica da sociedade do açúcar, dava lugar, nas minas, à concessão de licenças para minerar. Tal conformação e, sobre essa base, o próprio crescimento demográfico, combinados à natureza essencialmente monetizada da economia – em que o ouro funcionava ao mesmo tempo como moeda e mercadoria –, concorreram para o avanço da divisão do trabalho e para os primeiros esboços de entrelaçamentos mais orgânicos no nível do “mercado interno”.

Essas mudanças correspondiam a uma transformação no regime escravista colonial. Com as mudanças quantitativas expressas no aumento do tráfico marítimo e do comércio local de escravos a preços sempre mais elevados, a economia mineira engendrou, entre os estratos tradicionais da vida colonial, uma camada média vinculada à expansão do trabalho livre. Tudo isso concorria para um agravamento das tensões concernentes à exploração do butim colonial. Tal tensão se radicalizava tanto mais porquanto o vetor da exploração deixava de ser o mecanismo, de certa forma mais velado, do controle das linhas de financiamento e comércio pelo monopólio do capital mercantil, para ser – dada a natureza do negócio do ouro – um regime progressivamente violento de controle da produção e de taxaço direta. A clausura do Distrito Diamantino, espécie de presídio, constitui um exemplo paradigmático. Na economia açucareira, os espaços de controle das classes dominantes metropolitanas e coloniais eram delimitados por uma separação relativamente bem definida entre as esferas da circulação e da produção. O monopólio metropolitano, com o concurso do capital mercantil holandês, permanecia restrito à circulação, operando nas linhas de financiamento e comercialização, ao passo que ao senhoriato local cumpria comandar a produção escravista. Na economia mineira, a metrópole invadiu a órbita da produção, o peso dos tributos entre suas expressões. Abriu-se, pois, um conflito mais explícito³.

³ “A mudança singular que a mineração opera é a de tornar evidente o mecanismo de



Trata-se de uma mudança profunda, de consequências políticas cruciais no nível dos realinhamentos da luta de classes. Para Sodré, se, na sociedade do açúcar, os proprietários de escravos operavam, de certa forma, como representantes locais das classes dominantes metropolitanas, não obstante o regime do exclusivo nas minas, a diferenciação do espaço colonial em tensão com os desígnios da exploração produzia uma fratura entre os estratos dominantes. Nesse palco, florescerão os primeiros traços de uma consciência nacional, cujos desdobramentos resultarão nos conflitos políticos mineiros e, mais à frente, na própria emancipação.

Na obra de Sodré, Minas Gerais, ainda no período colonial, é que revelaria os primeiros esboços do choque entre as classes dominantes locais e a dominação colonialista – mais tarde, especificamente, “imperialista” –, bem como, e não por acaso, o nascimento de uma camada média que jogará sempre, para Sodré, um papel político fundamental. Trata-se dos embriões de elementos fundamentais na construção de sua teoria da Revolução Brasileira⁴.

Em *Razões da Independência*, Sodré (1978a) circunscreveu com mais rigor a tensão entre a diferenciação da colônia e os limites da condição colonial no quadro geral da crise que consumia o movimento de transição do feudalismo ao capitalismo: nesse momento, as tensões confluem para o processo de emancipação.

Posto que o desenvolvimento do capital mercantil, fundado no sistema colonial, engendrassse, mesmo que em limites estreitos, a diferenciação das formações coloniais, a ruptura que consuma a transição se exprime também, naturalmente, num agravamento das tensões entre as

transferência da renda para o exterior, de desvendá-lo. Isso contribuirá para expandir a consciência da exploração colonial. O regime de monopólio de comércio, e sua consequência natural – a clausura – atinge dimensões larguíssimas e profundas com a mineração. [...] O regime de monopólio comercial, numa etapa muito mais avançada do desenvolvimento da colônia, faz aflorar e aprofunda a contradição entre a classe dominante colonial e a classe dominante metropolitana.” (Sodré, 1975, p. 34-35)

⁴ “A uma nova situação econômica corresponde sempre uma nova estrutura de classes. No caso, os efeitos foram o aparecimento de uma camada média e a ampliação da área de trabalho livre. A sociedade mineradora é diferente da sociedade açucareira. A taxação espoliativa, a cisão de interesses entre a classe dominante na Colônia e a Coroa, o caráter brutal que assume o regime de monopólio comercial levam, finalmente, ao quadro da Inconfidência Mineira, que caracteriza o declínio minerador e define a referida cisão. Da Inconfidência à independência decorrem, por isso mesmo, pouco mais de três décadas.” (Sodré, 1976, p. 139-140)



classes dominantes coloniais e metropolitanas. Nesse quadro de crise estrutural, a diferenciação da economia mineira no século XVIII, que entrava em sinergia com a constituição do capitalismo na Inglaterra por meio do franqueamento da economia portuguesa a suas manufaturas, precipitava também conflitos emancipatórios. A Revolução Industrial, ao criar as forças produtivas correspondentes às novas relações de produção fundadas no trabalho “livre”, deslocou o predomínio do capital mercantil em favor das formas mais plenamente desenvolvidas do capital. A consolidação do capitalismo britânico colocou em causa a necessidade de expansão dos mercados que se chocava contra os velhos monopólios mercantis.

Os conflitos que se estendiam nos desdobramentos da revolução burguesa, entre os quais a colisão definitiva entre colônias e metrópoles, eram episódios do confronto do novo contra o velho modo de produção. A luta que envolveu as pretensões da Inglaterra pelo deslocamento dos entrepostos ibéricos para a conquista dos mercados americanos e, de outro lado, a resistência das metrópoles e o emaranhado de conflitos internos ao mundo colonial eram os episódios derradeiros do longo movimento de transição. O ponto crucial, portanto, consiste na emancipação como passagem da subordinação ao sistema colonial de caráter feudal ibérico ao capitalismo britânico em expansão. Nesse processo, não eram indiferentes as posições relativas das monarquias nos conflitos “geopolíticos” que jogavam seu papel na forma da transição – nas colônias espanholas, por meio de um processo revolucionário de ruptura com a metrópole, em que a penetração britânica era mais difícil; na colônia portuguesa, por meio da introjeção da metrópole no espaço colonial, por meio do que a posição privilegiada da Inglaterra se fazia de forma direta (Sodré, 1978a; Novais, 1995)⁵.

⁵ “A consolidação da classe senhorial no poder [...] responde pelo longo período de lento desenvolvimento, quando as características fundamentais do que havia de essencial no sistema colonial persistiram atuando. Passávamos da dependência política de metrópole decadente para a dependência econômica e financeira de metrópole próspera. Realizávamos um avanço, sem a menor dúvida. Mas o processo da independência ficava em meio, por força das condições dominantes no mundo e no Brasil.” (Sodré, 1978a, p. 261)

1.2 Formação nacional e herança colonial

O que se segue é a preservação, no novo quadro, de traços essenciais do passado colonial. Particularmente, a “externalidade da acumulação”.

Com efeito, porquanto a emancipação das colônias correspondesse a projeções do desencadeamento da revolução burguesa, o processo, no conjunto, não produziu, na América Latina, rupturas revolucionárias com o mesmo conteúdo. Para Sodré, se a emancipação na América Latina não redundou num processo de revoluções burguesas, isso se deve, essencialmente, ao caráter colonial dessas formações – e, nesse caso, o desfecho revolucionário tardio na Guerra Civil nos Estados Unidos, última experiência de ruptura democrático-burguesa, viria atestar a especificidade de uma colônia, digamos, “de povoamento”. Enfim, esse traço de heterocronia marcará toda a formação histórica do Brasil. No momento em que as condições estiverem consolidadas para a Revolução Brasileira, seu caráter, como veremos, será também transfigurado por força das condições históricas gerais do capitalismo em crise do século XX. No século XIX, as posições da burguesia britânica e dos proprietários locais confluíram quanto aos limites da emancipação, o que fez preservar os traços coloniais. A manutenção da estrutura primário-exportadora, posto que cristalizava o poder senhorial local, era também funcional ao capitalismo em consolidação, escravidão à parte. Este é o sentido do desfecho do processo nas revoltas do período regencial (Sodré, 1939).

Tal linha de continuidade se preservou, no entanto, com especificidades dadas por uma nova quadra histórica: a passagem do predomínio do capital mercantil às formas mais desenvolvidas do capital, sob o modo de produção capitalista já constituído; a passagem do domínio das classes metropolitanas “feudais” ao domínio da burguesia em nível mundial; de uma sociedade essencialmente rural a outra, no centro europeu, em progressivo processo de urbanização e industrialização, no limiar de uma transição demográfica.

Tudo isso marcaria um novo tipo de subordinação do polo colonial ao centro que Sodré (1976), em *Formação histórica do Brasil*, caracterizou nos termos de uma condição de “dependência”⁶. A nova divisão do

⁶ “Conceituamos como economia dependente aquela em que se operam mudanças

trabalho promove uma organicidade maior entre os polos da economia mundial, baseada não mais nos parâmetros ecológicos, que pautavam uma espécie de especialização absoluta, mas em condicionantes da concorrência capitalista, que levam a uma especialização relativa, dada pela equação das “vantagens comparativas” – a subordinação política dá lugar à “dependência” econômica. Mantido o invólucro colonial, a “economia dependente” terá, no entanto, nesse novo quadro, dinamismos que não existiam na economia colonial do passado. A reprodução da velha estrutura colonial nos quadros de um novo modo de produção, o capitalismo plenamente constituído, permitia certa expansão, mesmo que limitada, do mercado interno. Mais que isso, removido o exclusivo metropolitano, gestavam-se condições para uma acumulação capitalista local, ainda que debilitada pelas vicissitudes de seus traços coloniais.

Visto em seu conjunto, o desenvolvimento pleno da “economia dependente” viria somente em fins do século XIX, quando a dominação a partir do centro do capitalismo mundial tomasse a forma de uma dominação propriamente *imperialista*.

Dos traços constitutivos dessa nova etapa, destaca-se a tendência à sobreposição da circulação de capitais à circulação de mercadorias (Lenin, 1979). Portanto, no último quartel do século XIX, a “economia dependente” era marcada pela presença dos capitais estrangeiros, especialmente britânicos, com o que, sobre o balanço de pagamentos, além da deterioração dos termos de troca e dos serviços do endividamento, pesavam as remessas de lucros. Para delinear os nexos dessa nova articulação, há que considerar que os dinamismos da “economia dependente” fizeram avançar a diferenciação e levaram a transformações, muito embora localizadas, profundas a partir de meados do século XIX. Essencialmente, entre o fim do tráfico e a Abolição, avançava, no Centro-Sul, a expansão de relações de produção já propriamente capitalistas e, no bojo da economia cafeeira do Sudeste, os primeiros ensaios de uma

qualitativas suficientes para distingui-la da economia colonial; as mudanças mais significativas, no caso, consistem na existência e desenvolvimento, lento ou não, do mercado interno, e na gestação de pré-condições para a acumulação capitalista, decorrentes do fato de que parte da renda gerada se conservava no interior [...]. A rigor, no entanto, a estrutura dependente, e a economia a que corresponde, guarda muito da estrutura colonial e da economia a que esta corresponde; particularmente no que diz respeito à característica essencial: o fluxo da renda volta-se ainda, em grande parte, para o exterior.” (Sodré, 1975, p. 36)

indústria. Ilustra esse movimento o crescimento demográfico que faz saltar a população de 4 milhões para 15 milhões de habitantes. Mas esse núcleo dinâmico avançava em meio a um emaranhado de formas denominadas “pré-capitalistas”, dominantes no conjunto da formação social brasileira. Para Sodré, essas formas, os tão controversos “resíduos feudais”, constituíam obstáculos ao pleno desenvolvimento de um capitalismo em bases nacionais, condicionando diversos fluxos de transferências do excedente, de renda, em prejuízo das camadas médias e mesmo de uma burguesia nascente.

A natureza colonial da formação brasileira permanecia preservada no caráter de “economia de exportação”. Em que pese as críticas explícitas ao tratamento cepalino do problema e o léxico próprio do marxismo, devidamente considerada, a leitura de Sodré não difere, a rigor, por exemplo, de proposições paradigmáticas como as de Celso Furtado⁷.

No curso do século XIX, entre a crise dos primeiros decênios e a consolidação do café, a concentração da pauta de exportações nos produtos tradicionais se acentuou, o café predominando progressivamente sobre o açúcar, a erva-mate, o fumo, o algodão, a borracha, os couros e as peles. De outro lado, a diversificação da pauta de importações, constituída basicamente por produtos de consumo generalizado como vestuários, calçados, alimentos e utensílios em geral – traço típico de economias coloniais –, permaneceu, embora registre, no bojo da expansão cafeeira, uma pequena elevação da importação de produtos como carvão ou máquinas, o que revelava a presença de alguma indústria insipiente. Com efeito, a expansão do café produziu, pelo menos desde o decênio de 1860, uma inversão da tendência crônica ao *deficit* na balança comercial e, nesse quadro, a dinâmica do endividamento ganhou novos contornos. Se num primeiro momento o endividamento respondia à necessidade do financiamento de *deficit* comerciais, depois disso viria fazer frente às pressões sobre o balanço de pagamentos gerados pelo serviço das dívidas precedentes, bem como pelas remessas de lucros dos novos investimentos estrangeiros que se elevavam na nova etapa do capitalismo. Numa economia dessa natureza, não admira que os princípios

⁷ É sintomático que Octávio Rodriguez tivesse sugerido uma proximidade entre o paradigma cepalino e as teses do Partido Comunista.

supostamente universais do padrão-ouro fossem subvertidos na prática – como de resto, o conjunto dos preceitos liberais, numa economia de origem colonial e escravista –; e, com efeito, as desvalorizações monetárias foram constantes no curso do século, mesmo nos períodos de *superavit* na balança comercial – *superavit*, como vimos, contrarrestados, em parte, pelo peso do serviço da dívida. Dadas as discrepâncias entre as elasticidades da produção primária e as da manufatureira – esta mais elástica que aquela –, as conjunturas de crise cíclica produziam tendências à deterioração dos termos de troca, respondidas com desvalorizações cambiais. Como mostrara Furtado (1975), tratava-se de um mecanismo de “socialização” dos prejuízos. Além disso, o encaminhamento dos problemas fiscais operava também como mecanismo de transferências. A partir de 1844, com Alves Branco, passada a vigência das tarifas preferenciais, a concentração da tributação nas importações, porquanto preservasse as classes exportadoras, promovia transferências de renda do conjunto da população à grande propriedade; e, sempre que o mecanismo cambial corroesse os tributos, cobrados a taxas fixas de câmbio, o governo recorria às emissões que redundavam, por sua vez considerados os seus efeitos sobre os preços relativos, numa espécie de tributação inflacionária. O quadro se agravava porquanto a defesa da moeda, nos termos do padrão-ouro, levasse à escalada dos empréstimos, cujos serviços eram financiados por esse mesmo sistema tributário regressivo.

Tais os nexos entre as bases precárias do balanço de pagamentos, do sistema monetário, do orçamento público e do circuito do endividamento; cada peça funcional a uma complexa engrenagem de espoliação que fazia transferir a renda da economia colonial ao capital estrangeiro, ao núcleo imperialista, e, internamente, do conjunto do povo às classes dominantes locais – particularmente, de uma insipiente “burguesia” ao latifúndio exportador. Estes eram, para Sodré, os limites ao pleno desenvolvimento do capitalismo em bases nacionais pela preservação do caráter essencialmente colonial da “economia dependente”⁸.

⁸ “Estabelece-se, assim, a associação profunda que ainda hoje existe, sob condições diversas das que antes imperavam, entre empréstimos externos, déficits orçamentários, déficits de balança de comércio exterior, investimentos externos, mecanismo de câmbio e emissões, gerando a aparente complexidade que disfarça uma espoliação continuada da economia nacional. Tudo isso ocorre e se processa numa estrutura colonial de produção. Na medida em que essa estrutura se modifica, surgem resis-

No exame da dinâmica da luta de classes que atravessa esse movimento secular, da emancipação à liquidação da escravidão e do Império, Sodré propõe a mediação que parte da seguinte pergunta: “Quem é o povo no Brasil?”. Dado que a constituição da sociedade de classes ponha a distinção entre povo e população e, portanto, o conceito de “povo”, sem se reduzir a determinismos econômicos, seja sempre intimamente ligado à dimensão da estrutura de classes; e, sendo essa mesma estrutura de classes uma realidade em permanente movimento em virtude de particularidades históricas e geográficas, “povo” encerra uma determinada historicidade.

Para Sodré, “em todas as situações, povo é o conjunto das classes, camadas e grupos sociais empenhados na solução objetiva das tarefas do desenvolvimento progressista e revolucionário na área em que vive” (Sodré, 1967, p. 197). Entre a emancipação e a Abolição, como vimos, a sociedade brasileira passou por um profundo processo de diferenciação que foi tornando mais complexa a caracterização do “povo” e a dinâmica da luta de classes. Desde meados do século XVIII, a atividade mineradora, como vimos, ensejou o crescimento de uma camada média de pequenos proprietários, comerciantes, funcionários, militares, clérigos e intelectuais, entre o estrato dos senhores, grandes proprietários, e os escravos e servos. De outro lado, naquela quadra histórica, o regime de monopólio colocava o estrato dos grandes proprietários em linha com as “tarefas do desenvolvimento progressista”, a emancipação. Assim, no momento da ruptura, todos são o “povo”: a camada média, radicalizada; o estrato superior, também favorável, embora hesitante diante dos riscos de perder o controle do processo; e os escravos e servos, malformados propriamente como “povo”, cumprindo um papel relativamente passivo, à exceção dos episódios de radicalização no período regencial.

O quadro muda com os desenvolvimentos do século XIX. O avanço do capitalismo, com o crescimento das cidades, das estruturas do Estado, com uma expansão do mercado interno e com os primeiros esboços da indústria, produziu o desenvolvimento da divisão do trabalho e, como corolário, um aumento e diversificação das camadas médias. Para Sodré, nessa quadra é possível falar, com mais rigor, de uma “classe média”, de uma “pequena burguesia”. Aliás, em Sodré (1967), este é um dos pontos

tências, os antagonismos claríssimos, que desvendam o caráter daquela estrutura e demandam a sua modificação.” (Sodré, 1976, p. 265–266)

cruciais na *História da burguesia brasileira*: no Brasil, uma pequena burguesia precedeu a grande e operou como vanguarda da mudança social. Também os estratos superiores se tornam mais diversos com as mudanças ocorridas nas relações de produção. A corrosão da escravidão, desde o fim do tráfico, e a expansão das áreas de servidão e de salariedade colocaram em choque, entre si, proprietários ligados às velhas e novas formas de produção. Com isso, uma burguesia nascente se destaca dos estratos dominantes, outrora homogêneos, para compor, com as camadas médias e a massa passiva dos trabalhadores, o “povo”. Vale dizer: na ruptura da República, a classe dominante ligada ao chamado latifúndio “feudal” ou “semifeudal” e as últimas resistências escravistas estão excluídas, segundo essa classificação, do “povo”. Mas, posteriormente, conforme a burguesia proprietária consolidava o controle do processo e estabelecia os limites da mudança social, ela mesma promoveu a rearticulação do velho latifúndio ao estrato dominante em prejuízo das camadas médias e dos trabalhadores. Nos conflitos da República e, pois, da Revolução Brasileira, o “povo” será outro.

2. Imperialismo e revolução (1930-1964)

A crise do imperialismo perfilaria um feixe de possibilidades para a periferia alforriar-se do domínio externo, enraizado desde o antigo sistema colonial até o período de rivalidade intercapitalista que culminaria com a Primeira Guerra Mundial. Na formação econômica brasileira, em particular, tal contexto radicalizaria o choque entre o desenvolvimento industrial e a resiliência da economia agroexportadora, em meio a um processo de proletarianização e de consolidação de uma vanguarda nacionalista representada pela pequena burguesia que se antagonizava aos interesses dos latifundiários e do imperialismo. Foi com base nessa interpretação histórica que Sodré (1967, 1976, 1997a) delimitou a gênese da revolução democrática burguesa no Brasil. Para tanto, sua reflexão se definiu pelas seguintes questões:

- 1) a compreensão de como a dinâmica universal do capitalismo penetrava na sociedade brasileira cristalizando um padrão de dominação imperialista;

- 2) o avanço nas forças produtivas que se refletia nas diferentes estratégias de desenvolvimento capitalista de cada governo brasileiro;
- 3) a conjunção das relações sociais de produção que compunha a dinâmica da luta de classes nesse período.

2.1 Dinâmica universal do capitalismo

O sentido da Revolução Brasileira em Sodré tinha como eixo a maturação do imperialismo na forma de crise capitalista e sua negação com a Revolução Russa. O autor mostrou que nossa identidade revolucionária guardava relação direta com essa transformação na história mundial, e não com o processo de revoluções burguesas dos capitalismos originários, assim como os da Segunda Revolução Industrial. Desse modo, a Revolução Russa abriria um novo tempo histórico, cujas implicações diluvianas à ordem imperialista se projetavam sobre a periferia, ampliando tensões só solucionadas em rupturas coloniais revolucionárias.

Podemos observar na obra de Sodré que a revolução burguesa no Brasil se desenvolveria justamente quando intensificava a crise do modelo revolucionário burguês clássico por conta do imperialismo, marcando uma nítida decomposição entre superestrutura e infraestrutura conforme determinados padrões de desenvolvimento capitalistas desiguais e combinados, numa típica relação de “heterocronia” (Sodré, 1997a). Em outras palavras, o desenvolvimento do capitalismo na periferia era contemporâneo ao da crise capitalista no centro, visto que o ciclo revolucionário burguês em economias de origem colonial seria correlato não às revoluções burguesas clássicas ou prussianas, mas à revolução socialista. Portanto, a condição de dependência em relação às potências imperialistas – e não de concorrência – condicionaria um ciclo revolucionário burguês caracterizado pela descolonização⁹. Nesse

⁹ Sodré desenvolveu tal proposição nos seguintes termos: “o desenvolvimento capitalista brasileiro é contemporâneo do declínio capitalista em escala mundial. Quando aquele atinge o nível em que define plenamente suas linhas, este atravessa a sua fase de crise geral. Os surtos capitalistas atrasados, isto é, os que se processaram mais tarde, no tempo – o da Alemanha, o do Japão –, guardam com os que iniciaram mais cedo uma relação de concorrência, por vezes belicosa; os que avançaram na fase de declínio dor regime em escala mundial guardam com os que se iniciaram cedo

sentido, as reformas de conteúdo burguês a ele concernentes faziam parte de uma mesma fratura exposta pela crise do capitalismo central e pela revolução mundial, em que não haveria, segundo nosso autor, “muralhas” entre reforma e revolução a ser introduzidas nas periferias do sistema (Sodré, 1967)¹⁰.

O modelo soviético e o enraizamento das alternativas ao modo de produção capitalista exacerbariam as lutas de classe no mundo, inspirando inúmeros movimentos libertários nas economias periféricas. Apoiando-se em autores influenciados por Lenin, como Rosental (1959) e Nikitin (1967), Sodré (1968a) apreendeu como o capitalismo de livre-comércio se converteu historicamente em seu oposto, capital monopolista; e como dessa ordem nasceu a lei do desenvolvimento desigual do imperialismo, permitindo armar o proletariado com um diagnóstico certo da dominação do capital financeiro e suas consequências. Dessa teoria resultou também a reflexão do autor sobre o desenvolvimento político desigual, cujas contradições de classes se colocariam de formas distintas em cada região e conforme sua especificidade histórica, sendo que a decisão revolucionária dos proletariados, e sua capacidade de arrastar o campesinato consigo, obedeceriam a uma lógica intrínseca às especificidades de cada país. Descartava-se, assim, a teoria da revolução socialista simultânea e combinada a partir das economias centrais.

Segundo Nikitin (1967), a própria questão nacional na periferia não poderia ser compreendida sem o impacto da Primeira Guerra Mundial e da Revolução Russa nos povos dominados pelo imperialismo. A industrialização que germinava em alguns espaços periféricos como reação à crise imperialista não guardava relação com os efeitos diretos

uma relação de dependência. As contradições, num e noutro caso, são de ordem diferente: as primeiras, como se constata pela história contemporânea, desembocam nas guerras; as últimas, nos movimentos de libertação nacional, em que, no entanto, o regime é posto em causa, na sua essência” (Sodré, 1975, p. 58).

¹⁰ “Qual o fim das reformas [de base], realmente? Vitoriosas, corresponderiam a liquidar a dominação imperialista em nossa economia, a liquidar o poder dos latifundiários como classe, à ampliação da base democrática do poder. Programa modesto? Não, – programa gigantesco. Mas, evidentemente, programa não socialista, programa desenvolvido dentro dos marcos capitalistas da sociedade brasileira. Levando entretanto a substancial alteração na disposição das forças sociais e políticas do País [...]. O que nossos pretensos ultrarrevolucionários não sabiam, o imperialismo sabia: que as reformas tinham sentido revolucionário, que não se tratava de simples reformismo.” (Sodré, 1978b, p. 231)

do capital monopolista, mas um traço progressista das economias subdesenvolvidas para tornarem-se menos reféns do seu domínio. Articulada às condições mínimas de reprodução material dos povos de origem colonial, a luta pela emancipação nacional engendraria as condições históricas de descolonização via revoluções democráticas burguesas ou socialistas. As lutas pela emancipação nacional tenderiam a aglutinar proletários, camponeses e burguesias nacionais contra o imperialismo, sedimentando experiências concretas como as da China, da Índia, da Indonésia, da Birmânia, do Ceilão, de Cuba, da Coreia e do Vietnã. Para Sodré (1968b) seria, desse modo, fundamental estabelecer um elo determinado entre o universal e a questão nacional nos termos de Lenin (1980) e seus seguidores, cuja tarefa essencial da luta de classes seria estudar, investigar e analisar cada particularidade histórica, em que cada nação enfrentaria internamente a correlação de forças entre o avanço da revolução nacional e o ataque contrarrevolucionário imperialista.

Da mesma forma que o imperialismo estava acochado por um vivo processo revolucionário mundial difundido pelo socialismo russo, encarnava, segundo a visão de Sodré, uma dimensão contrarrevolucionária internacional, cuja “natureza moribunda” se expressava por duas guerras mundiais intermediadas pela Crise de 1929. Tendo como matriz histórica uma plêiade de contradições do capital monopolista que fecundava descolonização e socialismo, o resultado da crise do capitalismo constituía a prova de que as potências imperialistas não tinham nada a oferecer, visto que o imperialismo sepultara a promessa civilizatória oriunda da revolução clássica burguesa. Deixar a América Latina dependente de tal dominação seria o mesmo que mantê-la alijada do componente nacional e democrático, justamente a base da autodeterminação dos povos. Daí ter que recorrer à força, inclusive militar, para iniciar revolucionariamente sua descolonização.

2.2 Desenvolvimento das forças produtivas e relações sociais no Brasil

Com base nessas premissas foi que Sodré (1978b, 1997a) definiu o surgimento da Revolução Brasileira, tendo como parâmetro dois ângulos de análise: a especificidade do desenvolvimento das forças produtivas e as mutações nas relações sociais de produção. No que se refere ao pri-

meiro enfoque, o autor concebeu o avanço da industrialização na década de 1930 como resultado progressista proveniente da crise do imperialismo, assim como da intervenção do Estado em determinadas estratégias de desenvolvimento capitalista que se inscreviam na Revolução de 1930 e na “época de Vargas” (1930–1945, 1951–1954). Ainda que não significasse uma ruptura com o imperialismo nem com o passado feudal marcado pelo domínio do latifúndio, o período que se abria seria um importante passo para o avanço das forças produtivas (Sodré, 1967, 1997a).

O autor dividiu o processo de industrialização em três etapas (Sodré, 1975). Na primeira, a origem da indústria no país (1850–1930) esteve marcada pela introdução no mercado interno das mercadorias do imperialismo, impondo preços e condições submetidos às tarifas de alfândegas. Não obstante, mesmo na época em que se procurava defender a “vocação agrícola”, a indústria tentava satisfazer o mercado interno, exigindo proteção. Em uma segunda etapa, que coincidia com a “ poca de Vargas” (1930–1945, 1951–1954), ainda que o imperialismo passasse a produzir   sombra das tarifas, a indústria brasileira usufruía do protecionismo e do desenvolvimento das relações capitalistas, disputando diretamente com os monopólios estrangeiros. Momento distinto marcou o início da terceira etapa, cuja implantação da indústria pesada na segunda metade da década de 1950, e seu avanço pelas décadas seguintes, eram condicionados diretamente pelo imperialismo. Segundo Sodré, foi justamente quando se abriram as oportunidades internas para uma maior autonomia econ mica que os monopólios estrangeiros, ligados aos setores de bens de capital e de consumo duráveis, fincaram sua estrutura imperialista no mercado interno, controlando o dinamismo da economia brasileira.

Fica nítida aqui a conexão que Sodré conceberia das forç as produtivas com determinados estilos capitalistas de desenvolvimento, denotando uma complexa articulação entre a evolução da infraestrutura e as discontinuidades da superestrutura, cujos arranjos de poderes políticos e militares poderiam desencadear conciliação ou subordinação ao imperialismo. Em Vargas, embora tivesse sido o momento que o Brasil vislumbrou uma certa independência econ mica ante os interesses imperialistas, o caminho trilhado pelas linhas de menor resistência se mostrou de difícil conciliação entre Estado, burguesia brasileira e forç as

externas. Na verdade, ao tentar regular o acesso do imperialismo na economia brasileira, Getúlio Vargas, na abordagem de Sodré (1976, 1997a), acabou por fracassar como governo.

A quadra histórica que se abriu em seguida foi totalmente distinta, porquanto o período Kubitschek (1956-1961), antecedido por Café Filho (1954-1955), e radicalizado após o Golpe de 1964, apresentou uma ruptura na estratégia varguista de desenvolvimento autônomo segundo o autor. A forma pela qual o Plano de Metas servia como instrumentalização estatal para cessão de benefícios aos monopólios internacionais e a associação dependente de parte da burguesia brasileira definiria, na visão de Sodré (1975, 1997a), o padrão de subordinação ao imperialismo nas décadas seguintes, de tal modo que na longa duração seria possível delimitar com exatidão o período Vargas e as implicações futuras de sua queda. De acordo com Sodré (1997a), até o segundo governo Vargas, o país tinha um capitalismo monopolista de Estado que impulsionava o desenvolvimento das forças produtivas, além de possuir elementos de estímulo institucional à dinamização industrial, uma vez que a área estatal da economia funcionava como componente nacional dessa mesma economia via, por exemplo, Companhia Siderúrgica Nacional (1941), Fábrica Nacional de Motores (1942), Companhia Vale do Rio Doce (1942), BNDE (1952), Petrobrás (1953), resistindo ao componente imperialista. A partir de JK, essa forma de integrar o Estado mudou, porque se utilizou do capitalismo monopolista nacional para cumprir as finalidades da exploração imperialista. A mudança de eixo no comando interno da economia foi, assim, reflexo do “desenvolvimentismo” de Kubitschek composto por forças formadas principalmente pelos setores ligados ao imperialismo, com bases políticas no latifúndio, diferentemente do segundo governo Vargas, que privilegiava a ação estatal em consonância com um projeto de revolução tipicamente burguesa. A internacionalização produtiva da economia como pressuposto fundamental do Plano de Metas significou uma “opção deliberada” ao imperialismo, uma vez que o Plano de Metas se assentou fundamentalmente na entrada maciça de investimentos estrangeiros, fortemente subsidiados pelo Estado¹¹.

¹¹ “No desenvolvimento do capitalismo brasileiro, até a metade da década dos cinquenta, ficara marcado o seu crescimento quantitativo, em extensão, pelo alastramento das

Não foi por outro motivo que esse desenvolvimento capitalista e suas contradições que desaguavam em uma assimilação mais intensa do imperialismo na vida social brasileira, iriam radicalizar a luta de classes exacerbando os conflitos que encaminhavam o desfecho para a revolução democrática burguesa. Desse modo, entramos no segundo ângulo de análise de Sodré sobre a dinâmica das relações sociais de produção na sociedade brasileira que inseriam revolução e contrarrevolução nos quadros da crise mundial do imperialismo.

Sodré (1978b) identificou na implantação da indústria pesada, e, conseqüentemente, na elevação do grau de incorporação do imperialismo, por meio das empresas multinacionais, no mercado interno brasileiro, bem como na radicalização dos conflitos no campo e nas cidades, uma dinâmica contraditória das forças sociais em jogo que transitava para uma relação antagônica, portanto, de posições inconciliáveis¹². Os termos da polarização se davam entre classes e suas frações que se alinhavam ao imperialismo *vis-à-vis* o nacionalismo. O problema brasileiro refletia a etapa imperialista na qual sua restauração no pós-Segunda Guerra enfrentava um bloqueio da dinâmica de transformação das economias coloniais em nacionais. O próprio capital internacional nesse momento havia modificado seu papel ao mesclar-se com elementos nacionais, subordinando o Estado brasileiro e as burguesias nativas ao seu ímpeto de conquista. Em correspondência, os grandes proprietários rurais exportadores, setores industriais dependentes de filiais estrangeiras, comerciantes que ganhavam com os importados, constituíam a ampla base interna para sua valorização. Opostamente, as indústrias voltadas ao mercado

relações capitalistas, inclusive a faixas rurais, pela integração de camadas da população à economia de mercado; a partir de então, começava nova etapa, de crescimento qualitativo, em profundidade, com a acumulação tendo atingido certo nível que permitia passar a nova escala, com o mercado tendo sido ampliado ao máximo, nas limitações que, precisamente, vão levar à crise do sistema. Porque a primeira fase esgotara as possibilidades de crescimento compatíveis com tais limitações: a do latifúndio, estreitando o mercado interno, disputado ainda pelo imperialismo; as deste, fechando o mercado externo, situando-o como inacessível. [...] O que se processa, nessa base de transição, é a criação de laços de estreita dependência, que subordinam a estrutura econômica brasileira aos interesses externos.” (Sodré, 1975, p. 88-89) Sobre as descontinuidades entre o período Vargas e Kubitschek, ver Campos (2003, 2015).

¹² Interpretação parecida a outros autores que analisaram o fenômeno da Revolução Brasileira, como o caso de Caio Prado Jr. (1987) e Florestan Fernandes (2006).

interno que sofriam a concorrência assimétrica do capital internacional, pequenos produtores rurais em disputa com o latifúndio, comerciantes que colocavam produtos nacionais contra a oferta de similares importados e as classes trabalhadoras em geral constituíam em seu conjunto a luta pelo elemento nacional e democrático capaz de destruir o que restava de colonial na estrutura produtiva brasileira. Nosso autor expunha assim os contornos básicos da Revolução Brasileira em curso, cujo sujeito histórico seria o “povo” (Sodré, 1962).

Ao analisarmos diacronicamente, retomando o item anterior, a constituição do povo brasileiro em Sodré seria derivada de um processo não linear e eivado de conflitos, avanços e retrocessos. Sodré (1976) classificava em três períodos decisivos o surgimento e ascensão dessa categoria histórica. Durante o primeiro ciclo, o da Independência e Abolição (1822-1888), as forças sociais em jogo estavam dispostas em pesos muito desiguais como visto no item anterior, sendo a classe dominante colonial persistente e acompanhada de vácuos econômicos que mantinham espessos laços de servidão. Não obstante, a decadência da economia mineira criou fissuras na estrutura de poder colonial que se definia nesse período pela consolidação de uma classe intermediária entre os senhores e os escravos ou servos. Uma camada média que começava a lutar pela autonomia política. Assim, surgia o povo brasileiro, que, mesmo sofrendo a repressão da classe dominante, acumulava consciência e participava de momentos-chave no século XIX com o abolicionismo.

No segundo ciclo, o da República (1889-1929), as forças arcaicas permaneciam se impondo por uma população submetida a relações servis nas zonas rurais, pela política econômica ortodoxa em defesa do café e financiada pelo imperialismo e por uma classe de grandes capitalistas do café que negavam a pequena burguesia. Por sua vez, a pequena burguesia se fortalecia em vários flancos, como a do comércio, a do meio militar por ideias positivistas que lastrearam movimentos como o do tenentismo, as vanguardas artísticas que culminariam na Semana de 22, ou determinadas diferenciações tanto no latifúndio, quanto na indústria. Sua organização e seu tensionamento contra o atraso revelavam sua precocidade tanto em relação ao aburguesamento da classe dominante brasileira, quanto da proletarização das classes subalternas.

A junção de diferentes camadas da sociedade brasileira em nome da questão nacional sob vanguarda democrática da pequena burguesia

permitiu que parisse o terceiro ciclo, o da Revolução (1930-1964), de um lado, a burguesia nacional e outras camadas do povo brasileiro, de outro, as burguesias e outras frações de classe associadas ao imperialismo e ao latifúndio. Mas afinal quem era a burguesia nacional para Sodré? Quantitativamente, quanto maior sua fração menor era sua adesão à causa da Revolução Brasileira; qualitativamente, ela era contra o imperialismo e as forças autoritárias que se vinculam ao comércio e ao latifúndio. Quem era o povo nesse ciclo? Partes de todas as frações da burguesia (alta, média e pequena) que se definiam em posições contrárias à associação com o imperialismo, e o proletariado, o semiproletariado e os camponeses, que agora estavam em crescente organização política.

O acirramento da luta de classes nos anos que antecediam o Golpe de 1964 moldaria sincronicamente as partes que integravam a totalidade da revolução democrática burguesa para Sodré (1978b). A questão nacional seria caracterizada por diferentes estágios para o desenvolvimento capitalista em países de origem colonial como o Brasil, sendo a burguesia nacional nessa quadra um elemento decisivo do povo brasileiro como sujeito histórico da transformação social¹³. A agenda de reformas se reorganizaria pelas seguintes questões:

- 1) a ruptura com o imperialismo nacionalizando as empresas estrangeiras e destruindo seus meios materiais que financiavam atividades políticas, econômicas e de propaganda internos para a contrarrevolução;
- 2) a superação do latifúndio integrando-o na economia de mercado via reforma agrária que concederia aos camponeses propriedade

¹³ “O processo de Revolução Brasileira, em que a burguesia nacional tem um lugar e que, no seu desenvolvimento, fracionará provavelmente essa classe, poderá, finalmente, resolver-se pela forma violenta ou pela forma não violenta, dependendo das condições que se apresentem na sucessividade de seus episódios. De qualquer forma, ele segue o seu desenvolvimento, já estamos em seu curso, não se trata do futuro, mas do presente, trata-se de processo objetivo e natural, e levará, fatalmente, ao problema fundamental, que é o problema do poder. Dependerá muito da burguesia a forma pacífica ou não pacífica do curso revolucionário, que é a essência das transformações em processo. Porque não é o proletariado, nem é o campesinato, que está com a sua sorte de classe em jogo. É a burguesia que está decidindo seu próprio destino.” (Sodré, 1967, p. 378-379)

privada da terra e condições creditícias e políticas para a comercialização de sua produção agrícola;

- 3) a alavancagem de um genuíno desenvolvimento nacional por meio da ampliação e renovação das técnicas nacionais, da transformação das fontes de energia, das alterações no comércio exterior, do desenvolvimento da produção industrial, da preponderância do mercado interno, da ampliação do mercado de trabalho, do desenvolvimento do setor estatal e do desligamento de compromissos militares externos.

O que se observa com essas proposições é que, ao dilatar os canais democráticos para as classes mais baixas, assim como enfrentar os nexos de dependência, rompia-se para Sodré com as forças externas e internas e buscava-se a substituição da classe dominante não por outra classe minoritária, mas pelo povo. Embora essa interpretação histórica de Sodré estivesse hermeticamente ajustada à sua fundamentação teórica marxista, concatenada, por via de regra, com suas premissas para formação econômica brasileira, a própria história surpreendeu-o em 1º abril de 1964. De igual maneira, toda essa agenda democrático-burguesa de reformas radicais sucumbiu à contrarrevolução sob uma ditadura de longa duração. O recuo interpretativo de nosso autor para justificar o malogro da Revolução Brasileira e os enigmas de seu sujeito histórico, o povo, assinalavam, por um lado, os próprios limites de sua abordagem sobre a manifestação do imperialismo numa economia de origem colonial como a brasileira; por outro, sua leitura era equivocada sobre o *ethos* da burguesia brasileira, que pareceria não se constituir nem como nacionalista e tampouco preocupada com a ampliação das forças democráticas no país.

Nas edições posteriores de *Introdução à Revolução Brasileira* de 1958 e outras obras, Sodré (1978b, 1975, 1997b) tentou explicar o Golpe de 1964 como resultado da articulação de uma ultradireita composta pelo imperialismo e pelas burguesias não nacionalistas e subordinadas; por via de regra, classes dominantes não classificadas como povo, que promoveram uma “intervenção cirúrgica” para anestesiar e destruir o componente revolucionário das reformas. De outro lado, um “esquerdismo” que não aceitava a ausência dos componentes socialistas das reformas, e com isso se opunha à luta pela revolução democrática burguesa. Também responsabilizava os militares brasileiros, os quais sempre tiveram um

comportamento vacilante entre a “questão nacional-legalista” e o “imperialismo-golpista”. Na verdade, os militares para Sodré (1997b) sempre foram facilmente manipulados em virtude da nossa “revolução burguesa tardia”, de modo a aglutinar ao seu redor forças reacionárias de outras classes e do próprio imperialismo. Sobre a burguesia nacional, Sodré (1975) admitia que sobrestimou seu componente democrático, mas continuava a acreditar que seu elemento nacional fosse majoritário, exemplificando iniciativas de estatização da ditadura militar. Nem mesmo diante da “farsa do neoliberalismo”, e de toda a transnacionalização da economia internacional que ele denominava de “novo imperialismo” a partir da década de 1970, Sodré (1975, 1995) abandonou a crença que pudesse haver um reconhecimento por parte da burguesia brasileira da questão nacional de modo a desencadear novamente a revolução democrática burguesa.

Sem deixar de admitir na obra de Sodré um inegável avanço na análise entre a apreensão do modo de produção capitalista, dinâmicas específicas do imperialismo em determinados contextos de luta de classes e espaços nacionais periféricos, a utilização do método e sua aplicação sem as devidas depurações fazem com que nosso autor, ao priorizar a ortodoxia da análise marxista, se coloque sempre em atraso às vicissitudes da formação histórica brasileira. Em todo momento há uma pretensão de reconstruir a história econômica brasileira respeitando uma suposta pureza das categorias analíticas de Marx, principalmente as que dizem respeito ao desenvolvimento das forças produtivas e das relações sociais de produção seguindo à risca referências soviéticas, como as de Afanasiev (1968) e Konstantinov (1959). Dessa maneira, a reconstrução histórica e a categorização parecem andar sempre justapostas, sem grandes mediações e com a necessidade de atualizar a todo momento a sua interpretação, já que na maior parte das vezes a história surpreende a aplicação teórica de Sodré. Tal problema foi percebido por Netto (2011) como um descompasso entre as concepções teórico-metodológicas e a narrativa histórica em função de generalizações com insuficiências empíricas.

Assim, o caso marcante desse problema na obra de Sodré aparece na formulação da Revolução Brasileira superestimando a suposta “burguesia nacional” e o componente democrático das Forças Armadas, ao mesmo tempo em que subestima as implicações econômicas, sociopolíticas e ideológicas já alcançadas pela assimilação acelerada do imperialismo

tanto na burguesia brasileira, quanto no próprio Exército. Em fase embrionária, o nacionalismo seria mais um elemento em construção nas forças populares não burguesas, do que na própria burguesia brasileira. Ao ter como perspectiva o Exército, e sua ala nacionalista e legalista geralmente de baixa patente, Sodré acabou por transpor uma demasiada dosagem de substância nacional e democrática às classes burguesas, deixando seu instrumental analítico teórico lento em relação às rápidas mudanças no processo histórico que dinamizavam a dominação imperialista e sua internalização precoce na formação da burguesia brasileira.

Foi justamente por esse flanco que Caio Prado Jr. (1987) lançou severas críticas no âmbito do PCB, tanto a suposição de “origem feudal” que marcava o latifúndio exigindo reforma agrária para sua superação, quanto a existência de uma “burguesia nacional” que tivesse identidade popular capaz de levar adiante o programa de revolução democrática burguesa contra o imperialismo. Diferente de Sodré, para Prado Jr. a herança mercantil da formação histórica brasileira trazia consigo um espaço rural integrado à lógica de exploração capitalista mercantil voltada para as exportações, assim como uma burguesia integrada tanto à especialização agrícola, quanto às vantagens de associação subordinada ao imperialismo; participantes, pois, de um portfólio de negócios que lhes impedia creditar determinado nacionalismo e pendor democrático.

Na mesma direção dessa crítica, Florestan Fernandes (2006), que dedicou ampla investigação sobre a correlação de forças políticas que definia o padrão de luta de classes na revolução burguesa do Brasil, revelou em sua análise o caráter compósito da burguesia brasileira, que, além de ser herdeira do passado mercantil de dominação, encarnava a vanguarda na contrarrevolução orientada pelo capitalismo monopolista perante os desdobramentos da revolução bolchevique. O Golpe de 1964 para Fernandes não seria apenas a realização de uma lógica imperialista exógena que se impunha contra as reformas radicais internas. Na verdade, essa era a própria conclusão da revolução burguesa possível na periferia de origem colonial, em que a burguesia brasileira, como escudeira endógena do “imperialismo total”, era protagonista na contrarrevolução defensiva ao perigo socialista, de modo a sacramentar políticas antipopulares e antidemocráticas, perpetuando o capitalismo dependente e a segregação social no país.

Conclusão

O presente trabalho pretendeu problematizar a questão nacional na obra de Nelson Werneck Sodré. Para tanto, procurou discernir o fio condutor da *formação histórica do Brasil* como um lento processo histórico de diferenciação e de formação nacional. Em cada momento, o processo de formação avança sob os condicionamentos estruturais do movimento de constituição e desenvolvimento do capitalismo mundial, em suas diversas etapas. Mas, contraditoriamente, em cada momento o avanço da formação põe em causa a emancipação de caráter nacional em relação a esses mesmos condicionamentos. Noutros termos, o desenvolvimento do capitalismo, de sua formação à sua maturação, sempre um processo desigual e combinado, condiciona as possibilidades e os limites do polo periférico, e em cada ruptura repõe, em novas bases, a dominação colonial ou neocolonial. Assim foi na passagem da etapa da economia colonial à economia dependente, quando a superação do capital mercantil pelas formas mais plenamente desenvolvidas do capital correspondeu à substituição do “antigo sistema colonial” pela hegemonia britânica; ou, na consolidação da economia dependente, quando a maturação do desenvolvimento capitalista correspondeu ao fenômeno do imperialismo. No entanto, para Sodré, no curso da formação, a sociedade nacional vai se diferenciando e se consolidando em progressiva tensão com o quadro da dominação externa.

O ponto crítico desse movimento secular será o século XX, quando, na formação brasileira, os primeiros desenvolvimentos de forças produtivas e relações de produção tipicamente capitalistas são coetâneos da crise e da fratura da ordem imperialista, das guerras mundiais e da Revolução Russa. Esse novo quadro marca o caráter daí em diante revolucionário da consumação da formação nacional no Brasil. Não por acaso, essa mesma quadra vê eclodir, sob os escombros dos velhos impérios coloniais, um conjunto de lutas de caráter nacional na periferia do capitalismo com desfechos revolucionários. Nesse entroncamento entre a consumação da formação nacional e a crise disruptiva do capitalismo mundial, Sodré procura equacionar as tensões entre o universal e o particular para, enfim, captar o sentido da Revolução Brasileira – e seu respectivo sujeito. A luta em torno do comando e da direção do processo de desenvolvimento capitalista, da industrialização, e seus reflexos na

superestrutura – que culminam no Golpe de 1964 – constituem o momento crítico.

Na leitura ora proposta, atestamos os percalços, nessa obra, para se coadunar a dimensão conceitual e a narrativa histórica – e, portanto, os limites para a apreensão do sentido das transformações então em curso na sociedade brasileira. Se tal descolamento entre o conceito e a história deve ser observado na tensão entre o sentido da colonização e a caracterização dos modos de produção coloniais – tema não tratado no presente trabalho –, também deverá ser na caracterização da Revolução Brasileira e, em particular, do estatuto da burguesia, então qualificada como “nacional”. O movimento da obra de Sodré, constantemente reavaliada pelo próprio autor, revela a necessidade permanente de reencontrar esses elos perdidos da história em curso. Por certo, em suas revisões, Sodré não abriu mão da tese em torno da revolução burguesa no Brasil de caráter nacional e democrático, o que supunha o caráter também nacional e democrático de nossa burguesia ou, pelo menos, de parte dela. De nossa parte, entendemos que o Golpe de 1964 e seus desdobramentos revelam que o passado colonial havia forjado uma burguesia consonante com a preservação da estrutura do campo e com a subordinação ao imperialismo. O golpe não era a ruptura externa de uma revolução burguesa democrática em curso, mas seu próprio desfecho, nas condições históricas em que se realizou.

Referências bibliográficas

- AFANASIEV, V. *Fundamentos da filosofia*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.
- CAMPOS, F.A. *Estratégias de desenvolvimento nacional: o papel do capital estrangeiro entre o segundo governo Vargas e o governo Castelo Branco (1951-1966)*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2003 (Dissertação de Mestrado).
- CAMPOS, F.A. *Multinational firms and the regulatory framework in Brazil (1951-1967)*. *Apuntes*, 42 (76), p. 137-172, 2015.
- CAMPOS, F.A. *Introdução à formação econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial*. Marília: Lutas Anticapital, 2018.
- CUNHA, P. R. *Um olhar à esquerda: a utopia tenentista na construção do pensamento marxista de Nelson Werneck Sodré*. Rio de Janeiro: Revan, 2002.
- CUNHA, P. R.; CABRAL, F. (org.). *Nelson Werneck Sodré*. Entre o saber e a pena. São Paulo: UNESP, 2006.

- FERNANDES, F. *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. 5. ed. São Paulo: Global, 2006.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 13. ed. São Paulo: Nacional, 1975.
- HOBSBAWM, E. J. *Nações e nacionalismo desde 1780: programa, mito e realidade*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1990.
- KONSTANTINOV, F.V. *Los fundamentos de la filosofía marxista*. México: Grijalbo, 1959.
- LENIN, V. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1979.
- LENIN, V. Do direito de autodeterminação nacional. In: PINSKY, J. (org.). *Questão nacional e marxismo*. São Paulo: Brasiliense, 1980.
- LÖWY, M. *Nacionalismos e internacionalismos: da época de Marx até os nossos dias*. São Paulo: Xamã, 2000.
- NETTO, J. P. *Nelson Werneck Sodré: o general da história e da cultura*. São Paulo: Expressão Popular, 2011.
- NIKITIN, P. *Fundamentos de economia política*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- NOVAIS, F. A. *Portugal e Brasil na crise do antigo sistema colonial (1777-1808)*. 6. ed. São Paulo: HUCITEC, 1995.
- OLIVEIRA FILHO, V. R. A participação de Werneck Sodré no debate nacionalista da década de 1950. In: CUNHA, P. R.; CABRAL, F. (org.). *Nelson Werneck Sodré. Entre o saber e a pena*. São Paulo: UNESP, 2006.
- PINSKY, J. (org.). *Questão nacional e marxismo*. São Paulo: Brasiliense, 1980.
- PRADO JR., C. *A Revolução Brasileira*. 7. ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- PRADO JR., C. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense/Publifolha, 2000.
- ROSENTAL, M. *Les problèmes de la dialectique dans Le capital de Marx*. Paris: Sociales, 1959.
- SEGATO, J. A. A Revolução Brasileira. In: CUNHA, P. R.; CABRAL, F. (org.). *Nelson Werneck Sodré. Entre o saber e a pena*. São Paulo: UNESP, 2006.
- SILVA, M. (org.). *Nelson Werneck Sodré na historiografia brasileira*. Bauru/São Paulo: EDUSC/FAPESP, 2001.
- SILVA, M. (org.). *Dicionário crítico Nelson Werneck Sodré*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2008.
- SODRÉ, N. W. *Panorama do segundo Império*. Rio de Janeiro: Companhia Editora Nacional, 1939.
- SODRÉ, N. W. *Quem é o povo no Brasil?*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1962.
- SODRÉ, N. W. *História da burguesia brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- SODRÉ, N. W. *Fundamentos de economia marxista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968a.
- SODRÉ, N. W. *Fundamentos do materialismo histórico*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968b.
- SODRÉ, N. W. *Brasil: radiografia de um modelo*. Petrópolis: Vozes, 1975.
- SODRÉ, N. W. *Formação histórica do Brasil*. 9. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.

- SODRÉ, N. W. *As razões da Independência*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978a.
- SODRÉ, N. W. *Introdução à Revolução Brasileira*. 4. ed. Rio de Janeiro: Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978b.
- SODRÉ, N. W. *A farsa do neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Graphia, 1995.
- SODRÉ, N. W. *Capitalismo e revolução burguesa no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Graphia, 1997a.
- SODRÉ, N. W. Era o golpe de 64 inevitável?. In: TOLEDO, C. N. (org.). *1964: visões críticas do golpe – democracia e reformas no populismo*. Campinas: UNICAMP, 1997b.
- TOLEDO, C. N. Nacionalismo e ISEB em Nelson Werneck Sodré. In: SILVA, M. (org.). *Nelson Werneck Sodré na historiografia brasileira*. Bauru/São Paulo: EDUSC/FAPESP, 2001.
- VIEIRA, C. A. C. *Interpretações da colônia: leitura do debate brasileiro de inspiração marxista*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2004 (Dissertação de Mestrado).
- VIEIRA, C. A. C. Interpretações da colônia: leitura das contribuições de Nelson Werneck Sodré e Alberto Passos Guimarães. *História Econômica & História de Empresas*, v. XI, p. 29-61, 2008.
- VIEIRA, C. A. C. *Antigo Regime e transição: breve estudo em torno do capital mercantil e do absolutismo*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2012 (Tese de Doutorado).

evolución patrimonial y rentabilidad de un grupo empresarial rural: los pereda (1888-1945)*

patrimonial evolution and profitability of an agricultural enterprise: the case of pereda (1888-1945)

Eduardo Martín Cuesta**

CONICET, Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina

RESUMEN

Aquí se presenta un estudio de caso de un gran estanciero argentino: Celedonio Pereda. Su fortuna de Pereda estaba entre las diez más grandes de Argentina hacia 1930. El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de la evolución de los negocios y estrategias empresariales de Pereda, entre 1888 y 1945. Esto implica observar en su contexto los patrones de inversión, las finanzas, y las decisiones estratégicas. La evolución del patrimonio y la rentabilidad permite entender las lógicas de acumulación y la vinculación entre la economía argentina y este tipo de empresas en el largo plazo. Para ello se trabaja con las memorias inéditas de Celedonio Pereda (hasta 1928) y con los informes, memorias y balances de la empresa Pereda Sociedad Limitada (entre 1928 y

ABSTRACT

This paper presents a case study of a great Argentine *estanciero*: Celedonio Pereda and the Pereda Limited. In the late Argentine agro exporter period, Pereda's fortune was among the ten largest in Argentina. The family business became Commercial Society in 1928. The objective of this work is to analyze the evolution of business and corporate strategies of Pereda enterprises, between 1888 and 1945. This involves observing in context patterns of investment, finance, and strategic decisions. The evolution of equity and profitability over this extended period, can understand the logic of accumulation and the link between the Argentina economy and these businesses in the long run. The sources are the unpublished memoirs of Celedonio Pereda (until 1928) and reports and balance

* Agradezco los comentarios y sugerencias recibidas para este trabajo de Carlos Newland, Juan Luis Martirén, Guillermo Banzato, Lionel Barbagallo, y en particular de los dos evaluadores anónimos de la revista.

Fecha de recepción: 22 de diciembre de 2017; fecha de aceptación: 19 de enero de 2019.

** Profesor adjunto interino en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. Investigador de Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Argentina (CONICET). Miembro del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) y del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. *E-mail*: cuesta2011@gmail.com



1945), en conjunto con la evolución de las condiciones macroeconómicas de la Argentina. Estas fuentes permiten un análisis contable, patrimonial, económico y financiero. Así se brinda un nuevo estudio de caso, de fines del siglo XIX a mediados del XX.

Palabras-clave: Historia económica argentina. Estancieros. Historia de empresas. Celedonio Pereda.

sheets of the company Pereda S. L. (1928–1945), together with the evolution of markets and businesses, as well as macroeconomic conditions in Argentina. These sources allow an accounting, patrimonial, economic and financial analysis. This is intended to provide a new case study on the economic agents, in two important periods of Argentina's economic history: the period of agricultural exports and the crisis of the 1930s.

Keywords: Argentine economic history. Argentine *estancias*. Business history. Celedonio Pereda.

Introducción

La historiografía argentina ha tenido como uno de los ejes de discusión más controvertidos la figura del agente económico denominado “estanciero”. La historiografía discute sobre si su origen está en el período colonial o en el siglo XIX. Sin embargo, no hay lugar a dudas de que fue uno de los protagonistas del período de gran crecimiento y cambio estructural de la economía argentina, de fines del siglo XIX a inicios del XX.

En las últimas décadas del siglo XX la obra de Jorge Sabato (1988) propuso un modelo acerca de los motivos de la gran transformación económica entre fines del siglo XIX y principios del XX, que asentaba su formulación en las características de lo que denominó “clase dominante”¹. Obviamente, la propuesta de Sabato fue ampliamente discutida por la historiografía, e incluso algunos propusieron denominarlo “modelo sabatino”². El debate que originó la obra de Sabato fue fructífero al poner en discusión las características del proceso de crecimiento económico, los actores, y sus comportamientos. Para Sabato, esta “clase dominante” poseía un comportamiento especulativo, buscando las in-

¹ La propuesta de Jorge Sabato se nutrió de un importante acervo previo. Un análisis interesante y profundo al respecto en Pampin (2012).

² Parte del debate en Eduardo Sartelli (1996), Juan Manuel Palacio (1996) y Fernando Rocchi (1996). Para una perspectiva que incluye a los industriales, ver Jorge Schwarzer (2001).



versiones más rentables en el corto plazo, evitando el riesgo (estrategia de minimización de riesgo) y las inversiones de largo plazo. Por ello, habría tenido propensión a mantener altos niveles de liquidez. Cabe mencionar que Alfredo Pucciarelli (1986) propuso otro esquema interpretativo, en el marco de lo que denominó capitalismo dependiente³. En particular, dedica atención a la “gran estancia” (y al agente económico, el estanciero) de la zona pampeana. Entiende que una serie de procesos histórico-económico-sociales derivaron en este tipo de unidad económica, con consecuencias en la estructura. La burguesía terrateniente se habría apropiado del control de la tierra productiva, con alta rentabilidad (en particular de renta diferencial) en un mercado mundial en expansión, con demanda creciente de nuevos productos agropecuarios y altos precios. La gran estancia fue, durante un período concreto, el núcleo dinámico de la modernización y capitalización de la ganadería extensiva⁴.

Si bien el debate aún está abierto, en los últimos años han aparecido estudios de caso de empresarios del periodo de entre siglos que aportan nueva información desde la casuística y confrontan con el modelo sabbatino, comprobando algunos de sus puntos y refutando otros. Entre los estudios de caso que se puede mencionar, están los de Ramón Santamarina (Reguera, 2006), Ernesto Tornquist (Gilbert, 2002), Jean Estrogamou (De Nevares, 2012), Eduardo Casey (Newland, 2013), Felipe Senillosa (Hora, 2002, 2003, 2005) y la familia Anchorena (Hora, 2012), entre otros⁵. También los estudios sobre figuras de carácter más fuertemente industrial hacen observaciones al planteo de Jorge Sabato. Por ejemplo, la construcción del Grupo Devoto (Barbero, 2000), el Grupo Tornquist (Gilbert, 2002) o el Grupo Bemberg (Russo, 2009). Desde el

³ La interpretación de Pucciarelli abarca toda la economía argentina, bajo un esquema de capitalismo dependiente, combinado y desigual.

⁴ En el esquema de Pucciarelli (1986), la acumulación de capital por parte de la burguesía terrateniente fue posible en forma de acumulación de tierras. Lo cual implicaba fuertes y poderosos nexos con la política y la sociedad. En consecuencia, la apropiación privada de la tierra pública, la intensidad y rapidez en la valorización de los activos agropecuarios, y el aumento del precio de la tierra y la renta, derivaron en tendencia hacia el acaparamiento y la especulación. Además, la apropiación de la renta diferencial era posible mediante la modernización de los planteles ganaderos y la tecnología.

⁵ También se debe mencionar el trabajo de Eduardo Míguez (1985), de gran importancia para entender la propiedad extranjera de la tierra.

punto de vista del accionar de los terratenientes como grupo u actor económico, se deben mencionar los trabajos de Garavaglia (1999) o Djenderedjian y Schmit (2008), o Schmit (2015), donde se observan los patrones de inversión y estrategias de gestión. Con respecto a los estancieros ganaderos en particular, el trabajo de Sesto (2005) señala el carácter innovador y empresario, de estilo “schumpeteriano”. Esto es, visión empresaria, inversión en sectores clave con alto riesgo, innovación, con resultado en altas tasas de ganancia.

Estos aportes historiográficos recientes, enfocados en parte desde la historia de empresas y empresarios, son de gran importancia para conocer las características de los actores de este periodo central en la historia económica argentina, así como también, para continuar disolviendo algunas imágenes algo anquilosadas basadas en miradas impresionistas.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este trabajo se hará una aproximación al desempeño económico y financiero del estanciero Celedonio Pereda (1860-1941)⁶. Con el objetivo de observar la evolución del patrimonio y sus patrones de inversión, se trabajará utilizando como fuente principal sus *Memorias* (Pereda, 1928). En ellas Pereda expresa su deseo de comunicar y dejar un mensaje a sus descendientes, así como demostrar el nivel patrimonial con el cual comenzó, y la riqueza acumulada al momento de dictar sus memorias.

Trabajar con memorias siempre implica tener en cuenta ciertas características intrínsecas de este tipo de fuentes (Durán, 2002). Para el historiador, las memorias, diarios, o autobiografías son un documento excepcional. En primer lugar, son una fuente primaria de “testigos directos”. En segundo, el escritor tiene un compromiso con lo que escribe, donde debe expresar “su verdad”. Esto no implica ignorar que entre lo vivido y lo elaborado funciona un proceso de reconstrucción, donde el autor interviene de manera decisiva. En gran parte, quien cuenta su vida no es completamente ni objetivo ni desinteresado; es una justificación personal (Gusdorf, 1991). Es una construcción – reconstrucción de su propia identidad. Toda memoria está mediatizada. En primer lugar, por el paso del tiempo. El devenir histórico modifica, tal como menciona

⁶ La fortuna de Pereda hacia 1930 era una de las diez mayores de Argentina. Una estimación de la misma a valores de 2017 sería de 3 mil millones de dólares norteamericanos.



el propio Pereda, las opiniones acerca de los sucesos vividos. Se aprecian desde otras perspectivas, diferentes a las de la contemporaneidad. Es una reflexión sobre lo vivido y lo actuado. El segundo elemento es la subjetividad de la perspectiva del actor, ya desde el momento en que transcurren los hechos. La memoria no sólo muestra el punto de vista de Pereda; también el de su generación, que se expresa a través de él. Esto no invalida, sino por el contrario, otorga más valor al ejercicio de la memoria. Ofrece una doble visión al investigador: la del actor, y la del actor en su reflexión. Ayudan a observar el proceso histórico desde la perspectiva de uno de los principales actores, con el agregado de su reflexión casi al final del proceso. Así, estas memorias son el fruto de la reflexión sobre los sucesos, a partir de lo ocurrido, más la experiencia vivida, entre ese tiempo y el momento de la escritura⁷.

También se trabajan las memorias en el contexto económico en que desarrolló sus negocios, y se las interpreta en el marco de la historiografía económica, con lo cual se podrá observar las características empresariales del protagonista. Los datos de los balances, transcritos por el mismo Pereda, son importantes dada la escasez de registros de estas características, tanto a nivel contable como de gestión. Al mismo tiempo ofrece la visión directa de un protagonista, y permitirá observar sus patrones de inversión y perspectivas acerca de los tiempos que vivió, así como de los resultados que colaboró a construir⁸.

Por otro lado, el trabajo con las *Memorias* (1888-1928) se complementa con el análisis de los balances de la empresa Pereda S. L. (1928-1945), cuya disolución se llevó adelante a mediados de la década de 1940. Los estudios sobre beneficios y rentabilidad no son abundantes para este período⁹. Ello no ocurre únicamente en la historiografía ar-

⁷ Celedonio Pereda escribió una nota dedicatoria a su hijo al comienzo de las *Memorias*, fechada en diciembre de 1928. Cierra la dedicatoria con la frase “para que lo poco que yo se respecto de la familia no se pierda, ha sido la idea que he tenido al trazar estos renglones” (Pereda, 1928, p. 1).

⁸ Las estrategias de inversión de Celedonio Pereda fueron analizadas por Cuesta (2013), para el período 1888-1928.

⁹ Principalmente tres autores, Cuesta, Pineda y Lanciotti, han producido estudios que incorporan un análisis de rentabilidad y su relación con el patrimonio o capital: Cuesta (2013, 2014), Lanciotti (2011), Lanciotti y Bartolomé (2014), Pineda (2007). Estudios que incluyen un análisis de rentabilidad son lo de Guy (1988) y Gutiérrez y Korol (1988). También adoptan esta perspectiva Carlos Newland (2015)



gentina: un grupo europeo de investigación se formó para cubrir la misma vacancia en cuanto a la historia empresarial del viejo continente, con el postulado de que la rentabilidad y desempeño deberían estar en el centro de la disciplina¹⁰.

A partir de las fuentes y la historiografía presentada, este trabajo pretende aportar un estudio de caso de un empresario ganadero exitoso, y comparar el desempeño de la empresa con otras, tanto agro ganaderas como industriales. Además de describir el desempeño económico de la empresa en relación con el contexto macro y microeconómico, también se analizarán las perspectivas del protagonista, y trabajará con la hipótesis de que la empresa de Celedonio Pereda, que podría pensarse como un caso típico de estanciero rentista, no lo fue tanto, en razón de que Pereda siempre se interpretó a sí mismo como estanciero, que asumió los riesgos de la actividad, invirtió en la misma y mantuvo bajo niveles de liquidez.

Con estos objetivos el trabajo en primer lugar hará una semblanza de la estructura de las fuentes y se esbozará la genealogía familiar y empresarial de los Pereda. En el siguiente apartado se analizarán las medidas que toma Pereda en los convulsionados años que van desde la década de 1880 hasta la Primera Guerra Mundial, que a grandes rasgos podrían interpretarse como la etapa de crecimiento y consolidación de los negocios. El tercer apartado, describirá y analizará el desempeño de la empresa entre 1914 y 1929, momento en que la fortuna alcanza su cenit y podría calificarse como el momento de “madurez” de la misma. En el cuarto, se abordará la rentabilidad y evolución patrimonial de la empresa hasta 1945, comparando con otras empresas. Para finalizar, se presentarán unas breves conclusiones.

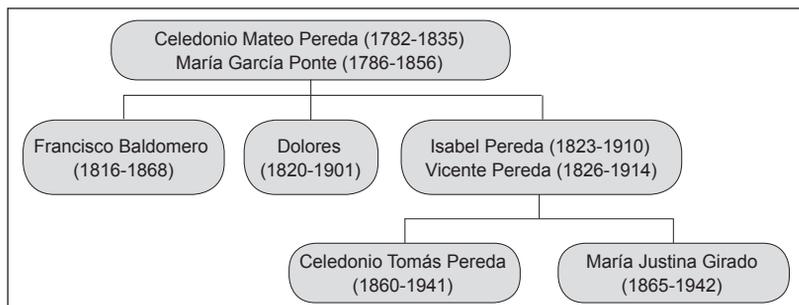
1. Una historia empresarial familiar

Para explicar el origen de la fortuna de Celedonio Tomás Pereda

en su trabajo “Sobre las estrategias, utilidades y valuación del Grupo Garovaglio y Zorraquín durante el siglo XX” y Newland y Cuesta (2016). Para un trabajo sobre el mercado de capitales, ver Rougier (2012).

¹⁰ Disponible en <<http://www.lse.ac.uk/economicHistory/BHU/research/performanceEB.aspx>>. Ver también sobre la escasez de estudios de rentabilidad en Cassis y Brautaset (2003).

Cuadro 1 – Árbol genealógico de Celedonio Tomás Pereda



Fuente: según *Memorias* de Celedonio Tomás Pereda, en Cuesta (2013)*.

* El texto de Cuesta (2013) aborda la historia familiar en detalle, dejando de lado el análisis de patrimonio y utilidades, alcanzando sólo hasta 1928.

(1860–1941) se debe comenzar por el arribo de su ancestro a la Argentina. Celedonio Mateo Pereda (1782–1835) llegó al Río de la Plata, proveniente de España, en la primera década del siglo XIX¹¹. Se dedicó al comercio de productos de ultramar, primero como dependiente, y luego como propietario. En 1815 se casó con Mercedes García Ponte. Hasta su muerte, en 1835, desarrolló la actividad comercial en la ciudad de Buenos Aires, al mismo tiempo que abrió una casa comercial en la ciudad de Chascomús, poblado rural a 200 kilómetros de Buenos Aires. Este emprendimiento, como parte de los anteriores, los realizó en sociedad con gestores. Según las costumbres de la época, esto era “habilitar” a un socio no capitalista. La actividad de las casas comerciales en los pueblos rurales era variada, tal como explica Andrea Lluch (2003).

Al momento de su muerte, Celedonio Mateo dejó a su hijo mayor, Francisco Baldomero Pereda (1816–1868) una pequeña fortuna, consistente en participación en casas comerciales urbanas y rurales. La viuda (María García Ponte) retuvo hasta su muerte la propiedad y administración de una decena de fincas urbanas, fuente de rentas seguras. Esto era una costumbre de las familias porteñas: las mujeres quedaban a cargo de los alquileres de los inmuebles urbanos, como forma de asegurarse su independencia mediante un ingreso regular. El patrimonio

¹¹ Según las *Memorias* (Pereda, 1928) se menciona que habría arribado entre 1805 y 1807. Si bien no se cuenta con el registro preciso de su llegada, aparece su casa y nombre en los padrones de la ciudad desde 1810.

no se disgregó, ya que la hermana mayor de Francisco, Dolores, no se casó, y su hermana, Isabel, aún era menor y soltera.

Francisco Baldomero amplió la esfera de los negocios heredados. Abrió nuevas casas de comercio: en el pueblo de Dolores (más al sur que Chascomús) y en la ciudad de Gualaguaychú (Provincia de Entre Ríos). En la ciudad de Buenos Aires, con su madre y sus hermanas, compraron más propiedades para renta. También invirtió comprando acciones del Banco Argentino y de la Compañía Primitiva de Gas. De la segunda, fue parte del directorio. Con su prematura muerte, en 1868, dejó una pequeña fortuna, consistente en acciones, propiedades urbanas, y casas de comercio en Buenos Aires, Chascomús, Dolores y Gualaguaychú. También tenía una pequeña cartera de deudores.

Los negocios de la familia pasaron a manos de su primo, Vicente Pereda (1826-1914). Este se había casado con Isabel Pereda (1823-1910), y tenían un hijo: Celedonio Tomás (1860-1941). Vicente tomó a su cargo los negocios, y comenzó la expansión abriendo una casa comercial en el pueblo de Azul, en ese momento frontera sur de la Provincia de Buenos Aires. Continuó la operatoria comercial y financiera del patrimonio familiar, participando en prácticas comerciales con otros españoles, de diversas maneras¹².

El primer giro en las estrategias de inversión se produce cuando, a partir de su conocimiento del estado de los negocios en el comercio de Azul, comienza a adquirir tierras en la zona. Entre 1869 y 1870 compra dos estancias: “Manantiales” e “Isabel” (la segunda nombrada así por su esposa). Durante la década de 1870 Vicente llevó adelante un proceso de inversiones en ambas estancias, buscando aumentar su rentabilidad. El mayor traspie de la década fueron los conflictos políticos. En primer lugar, la rebelión de Ricardo López Jordán en Entre Ríos (1870-1874), que obligó al cierre de la casa comercial de Gualaguaychú. En segundo lugar, la rebelión de Bartolomé Mitre (1874), que impactó en los negocios en la Provincia de Buenos Aires, y causó la quiebra del Banco Argentino, del que poseían acciones, además de ser cliente. Justamente, ante la quiebra del Banco, Vicente tomó como parte del pago una estancia en la Provincia de Buenos Aires: “La Colorada” en 1875.

¹² Estas prácticas comerciales son muy bien descriptas, para otros casos, por Lluch (2009).

La estructura de los negocios familiares ya estaba delineada para fines de la década de 1870: inversiones en propiedad urbanas, casas comerciales en la ciudad de Buenos Aires, Azul, Dolores y Chascomús, y estancias en Azul¹³. También estaba dando comienzo el traspasamiento de la gestión (proceso de largo plazo) de Vicente a su hijo. En 1880, según sus memorias, Celedonio ya estaba a cargo de los negocios familiares. A partir de las fuentes, se descubre que este último había estudiado la carrera de medicina, a la par que mostraba interés en la administración de las propiedades de la familia.

2. Patrimonio y rentabilidad de la empresa Pereda (1880-1945)

2.1 Primera expansión (1880-1914)

La década de 1880 significó un fuerte impulso para la fortuna familiar, al compás de crecimiento económico de la Argentina. La campaña militar al sur de 1879 había incorporado al territorio nacional una importante cantidad de tierras. Los Pereda participaron de esta expansión de la frontera adquiriendo y poniendo en producción tierras, tanto en las nuevas zonas como en las antiguas. De hecho, participaron plenamente de la llamada “expansión ganadera” de la Provincia de Buenos Aires. La seguridad jurídica y militar, así como la estabilidad política favorecían la inversión (Barsky; Djenderedjian, 2003). Celedonio Pereda incorporó tierras feraces a la producción, patrón característico del crecimiento de la década de 1880 (Cortés Conde, 1979).

A cargo de la gestión, compartida con su padre desde 1880, en 1888 adoptó las nuevas técnicas contables disponibles en la época. Realizó estudios universitarios en medicina y recibió su título de doctor en 1885. Su tesis revela un interés, quizá de moda en la época, sobre la salud pública¹⁴. Desde la medicina, su interés luego pasaría al problema de las enfermedades de los vacunos, el tratamiento y curación.

¹³ Es llamativo que luego del cierre de la casa comercial de Gualeguaychú (Entre Ríos), todos los negocios se concentraron en la ciudad y Provincia de Buenos Aires.

¹⁴ El tema de la tesis fue la cremación de cadáveres humanos.

En este sentido, reconoce que sus estudios sobre contabilidad fueron de tanta utilidad como los de medicina (Pereda, 1928). Los primeros le permitieron tener una visión gerencial de la empresa. Los segundos, participar de la llamada “vanguardia ganadera” que realizó el cambio genético de los planteles vacunos pampeanos (Sesto, 2005).

Durante la etapa de expansión, Celedonio Pereda invirtió en el mejoramiento y refinamiento de los planteles vacunos y ovinos. Asimismo, trabajó en diferentes tratamientos para enfermedades, como la “tristeza bovina”¹⁵. En simultáneo, llevó adelante distintos proyectos en sus tierras para fomentar y expandir la agricultura, tanto de forrajes como de trigo y maíz. Esto implicó grandes inversiones en maquinarias, alambrados, tanques, etc.

Su casamiento con María Justina Girado (el 7 de septiembre de 1886) fue importante a nivel social, ya que con esta unión la familia Pereda se ligó a una familia de raíz más antigua, reconocida en los círculos porteños, además de importante terrateniente¹⁶. También en este período ingresó a la Sociedad Rural Argentina (en 1884), de la cual formó parte de su comisión directiva varias veces¹⁷, así como fue tesorero en varias oportunidades¹⁸. En un nuevo rol, a los negocios se añadió una importante labor filantrópica.

Bajo la conducción de Celedonio, las inversiones comerciales fueron de a poco perdiendo importancia relativa, frente a las inversiones en tierras, tanto por patrimonio como por rentabilidad, en particular hasta la crisis de 1890. Luego tomarían nuevamente importancia los negocios urbanos, por su valorización desde 1905.

¹⁵ La “tristeza bovina” es un complejo de dos enfermedades: la babesiosis y anaplasmosis bovina. Los animales infectados pierden peso, presentan daños en el cuero y dificultades en el procreo.

¹⁶ Para un análisis del rol de las redes familiares en las elites, ver Balmori, Voss y Wortman (1990).

¹⁷ Entre 1887 y 1889, de 1893 a 1897, de 1901 a 1905 y desde 1916 a 1922.

¹⁸ Fue tesorero por primera vez en 1897.

Tabla 1 – Composición del patrimonio Pereda en relación con el total del activo, 1889-1914 (en %)

| | 1889 | 1894 | 1899 | 1904 | 1909 | 1914 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|
| Inmuebles urbanos | 7 | 9 | 9 | 7 | 16 | 16 |
| Campos | 45 | 40 | 60 | 62 | 47 | 42 |
| Acciones | 11 | 10 | 5 | 2 | 3 | 4 |
| Ganado | 32 | 24 | 19 | 23 | 26 | 34 |
| Deudores | 4 | 14 | 4 | 5 | 6 | 2 |
| Efectivo y bancos | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 |
| Pasivo | 2 | 8 | 2 | 6 | 3 | 7 |

Fuente: elaboración propia a partir de Cuesta (2013).

En 1878 Celedonio compró tierras en la zona de Lincoln, mediante remate; allí se crearon las estancias “13 de Abril”¹⁹ y “El Infierno”. Al año siguiente se compraron tierras en Trenque Lauquen, al oeste de la Provincia de Buenos Aires, recién incorporadas efectivamente al territorio productivo. Allí se fundaron las estancias “San Baldomero” y “Nueva Castilla”. En esta compra también participó Vicente como asesor, señalando las ventajas y desventajas de estas tierras. El giro terrateniente que dio Celedonio a los negocios de la familia fue claro. Según relata él mismo: “Dicen que desde muy corta edad manifesté gusto por los negocios de campo, pues cuando me preguntaban que iba a ser siempre decía que estanciero” (Pereda, 1928, p. 179).

En 1884 compró las estancias “La Asunción” y “La Encarnación”. En 1895 compró “Villa María”, en el partido de Ezeiza (Provincia de Buenos Aires). En 1900 compró la estancia “La Unión” en el partido de Gral. Madariaga, y al año siguiente compró las tierras linderas del “13 de Abril”.

Más tarde compró estancias en otras provincias argentinas: en 1910 la estancia “El Tunal” en la Provincia de Salta, y en 1911 “La Guampita” en la Provincia de Santa Fe.

En varias de sus estancias, ante el auge de los cereales, realizó emprendimientos de cultivos de trigo y maíz, tanto de manera directa como

¹⁹ Llamada así por la fecha de nacimiento de la esposa de Celedonio Tomás.

arrendando a agricultores. La visión de Celedonio con respecto a los ciclos de los negocios era clara:

no debe descorazonarse ni desalentarse porque se presenten años malos, pues todos los negocios tienen sus alternativas, que son muy frecuentes en la ganadería y en la agricultura, pues cuando uno de estos renglones de la producción que son los más importantes en nuestro país mejora el otro decae. (Pereda, 1928, p. 185)

Con respecto a la cartera de valores mobiliarios, Celedonio incorporó al portfolio acciones de diversas empresas. Frente al impulso a la instalación de gas domiciliario, en 1886 adquirió más acciones de la Compañía primitiva de Gas. En 1887 suscribió acciones del Mercado Central de Frutos, que llegaría a ser el depósito de lanas y cueros más grande del mundo en la década de 1890 (Newland, 2012). En 1896 junto con otros estancieros fundó un frigorífico de capitales nacionales, que luego fue vendido a capitales extranjeros. Con la modernización del transporte urbano de la ciudad de Buenos Aires, compró acciones de “Tranvías eléctricos del sur”. En varias de estas empresas formó parte del directorio, participando activamente en la gestión (en particular del Mercado Central de Frutos y las empresas de la ciudad de Azul).

También hizo inversiones de poco rédito. Compró acciones de la Compañía “Chocloína”, la “Sociedad de Fundición de Hierro y Acero”, “La Africana” y de “La Higiénica” (entre 1895 y 1910). Las cuatro fueron un fracaso. Otras inversiones mobiliarias fueron más seguras, como las acciones del Banco Popular Argentino y del Banco Español en 1901 y del Banco Comercial de Azul en 1908. Para este momento, ya superada la crisis de 1890, los bancos estaban firmes (Regalsky, 1994). También fundó y compró acciones de la Cooperativa de Seguros “La Azuleña” (de la localidad de Azul).

En paralelo, incrementó la cantidad de propiedades urbanas. Entre estas, en 1917 compró el terreno sito en la calle Arroyo donde construyó más tarde el “Palacio Pereda”²⁰.

²⁰ Entre otras propiedades adquiridas en la ciudad de Buenos Aires figuran las ubicadas en las siguientes direcciones: Salta 673 y Piedras 975 (1878); Belgrano 935 (1896); Tacuarí y Moreno (1897); Tacuarí 92 (1901); Suipacha y Tucumán (1902); Charcas 1.173 (1913).



La crisis de 1890 parece no haber afectado los negocios de Pereda. Quizá, por el rol destacado que el empresario daba a la liquidez financiera. Según la historiografía, justamente ese fue uno de los principales problemas. La depreciación del papel moneda, en correlato directo a la apreciación del oro, fue la característica de la crisis económica (Cortés Conde, 1989; Gerchunoff; Rocchi; Rossi, 2008). Es posible que la crisis configurara su memoria acerca de las estrategias de inversión:

Hay que cuidarse de los años de prosperidad, pues como en esta época todo marcha en auge se entusiasma y quiere agrandar y aumentar los negocios, lo que hace que los artículos salgan perdiendo valor del poder de adquisición y cuando la reacción llega y se producen los cambios el artículo baja de precios y el dinero se valoriza [...] la conducta seguida por la casa ha sido tener dinero en abundancia para poder afrontar cualquier negocio sin inconvenientes. (Pereda, 1928, p. 186)

Pereda aconseja “manejo cuidadoso de las inversiones y preferencia por la liquidez”. La expansión en tierras fue constante, en la Provincia de Buenos Aires hasta 1920, y en otras provincias desde 1900. Las incorporaciones de propiedades urbanas le otorgaban solidez. Las inversiones en acciones fueron secundarias en el patrimonio. El espectacular crecimiento del patrimonio se explica por las altas utilidades (Gráfico 1), que se reinvertían.

La reinversión de las ganancias era muy importante. Celedonio señaló: “si las rentas pasan las necesidades de la vida familiar, acumular estas para aumentar el capital” (Pereda, 1928, p. 185). Ello se observa en los datos en la alta tasa de reinversión de las utilidades, tanto en tierras, inmuebles, como en capital fijo y tecnología productiva (alambrados, edificios, molinos, jagüeles, desagües, etc.) y en veterinaria y genética (corrales, vacunas, etc.)²¹. Los informes de inversión sobre equipos priman a la hora de la evaluación del rendimiento de los negocios²² (molinos, bombas, norias, sembradoras, cosechadoras, etc.)²³.

²¹ La inversión en capital fijo la ha señalado Newland (1999), a nivel macroeconómico.

²² Por ejemplo, para “El Tunal” (Pereda, 1928, p. 143).

²³ Como la compra de cosechadoras de maíz para “San Baldomero” (Pereda, 1928, p. 122).



2.2 Segunda expansión (1914-1929)

Entre 1912 y 1914, la evolución de las utilidades (Gráfico 1) y la composición del patrimonio (Tablas 1 y 2 y Gráfico 3) muestran un cambio. Si bien continúan las inversiones en acciones, como las del frigorífico “Sansisena” en 1917, comienza a declinar la compra de tierras en la Provincia de Buenos Aires, y se expande la adquisición de tierras en otras provincias²⁴.

La fortuna de la familia Pereda queda consolidada en este período, siendo reconocido como uno de los grandes terratenientes de la Argentina, dentro de los cinco mayores de la década de 1920²⁵. Como miembro importante de la Sociedad Rural Argentina, y empresario ganadero, participó del proceso de refinamiento de las razas vacunas. Su estancia “13 de Abril” fue utilizada para experimentar tratamientos para diversas enfermedades bovinas. En 1922 Pereda presentó el primer proyecto de registro de haciendas puras.

La composición del patrimonio en este período muestra el incremento en las propiedades urbanas, tanto por cantidad como por valorización. Las tierras, que aumentaron su valor en el período previo, se estabilizan en un 40% del patrimonio. El ganado desciende en proporción, por la estabilización de su precio, así como el aumento en el rubro financiero (deudores).

Los resultados de la empresa, registrados desde 1888 hasta 1928 en los libros de contabilidad de Pereda (y transcrito en las *Memorias*), y desde 1928 en los balances presentados ante las autoridades, fueron siempre positivos.

La evolución de las utilidades deja observar las tres etapas. La primera entre 1888 y 1912, la segunda entre 1912 y 1920, y la tercera entre 1921 y 1945. En la primera etapa, las utilidades no superaron el millón de pesos, con cierta volatilidad (no muy pronunciada), con tendencia

²⁴ En 1918 se incorporan al patrimonio campos en la Provincia de San Luis, en 1920 la estancia “El Naranjal” en la Provincia de Entre Ríos y la estancia “El Clavo” en la Provincia de San Luis y en 1925 campos madereros en “Abra Grande” (Provincia del Chaco).

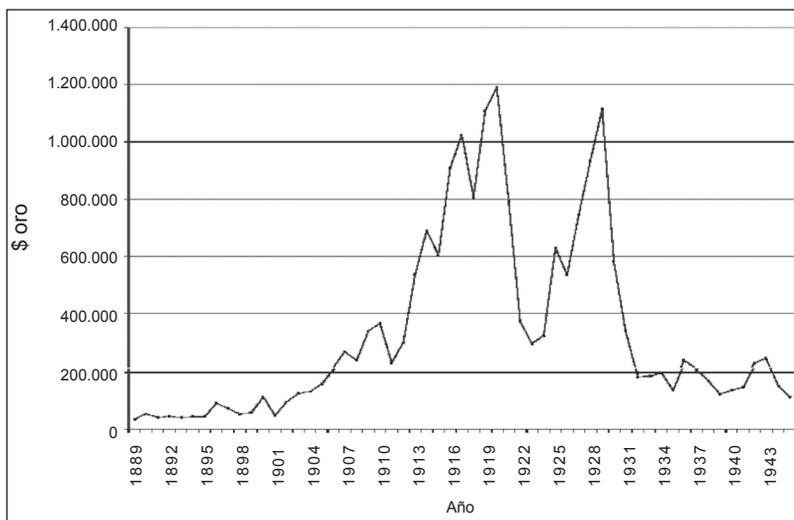
²⁵ La familia Pereda es mencionada entre los principales miembros de la elite (de la que formaban parte los Anchorena, Senillosa, Santamarina, o Duhau), como se observa en los trabajos de Roy Hora (2002) o de María Sáenz Quesada (1980).

Tabla 2 – Composición del patrimonio Pereda en relación con el total del activo, 1914-1927 (en %)

| | 1914 | 1919 | 1924 | 1927 |
|-------------------|------|------|------|------|
| Inmuebles urbanos | 16 | 24 | 23 | 26 |
| Campos | 42 | 34 | 41 | 41 |
| Acciones | 4 | 3 | 3 | 5 |
| Ganado | 34 | 27 | 19 | 14 |
| Deudores | 2 | 11 | 11 | 11 |
| Efectivo y bancos | 1 | | 2 | 1 |
| Pasivo | 7 | 5 | 1 | 1 |

Fuente: elaboración propia a partir de Cuesta (2013).

Gráfico 1 – Utilidades anuales de la empresa Pereda en \$ oro, 1889-1945



Fuente: elaboración propia a partir de las *Memorias* de Celedonio Pereda (1928), Cuesta (2013), *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* (1888-1960).

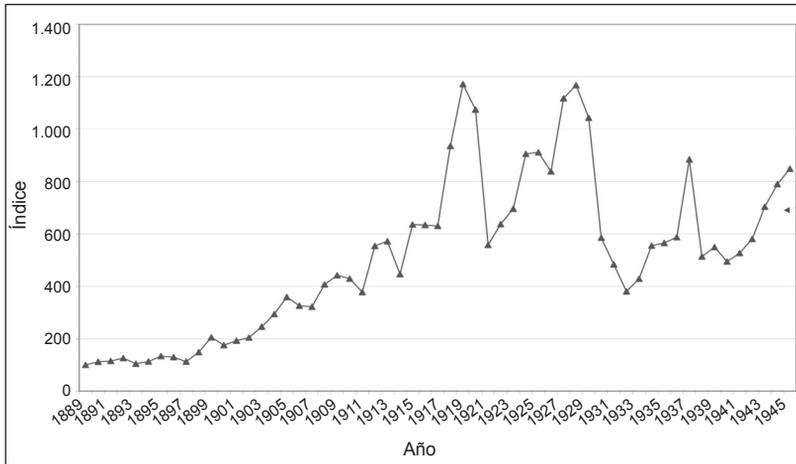
positiva. En la segunda, se observa un rápido y vertiginoso crecimiento hasta 1920, en que se triplican las utilidades hasta alcanzar un poco menos que los 3 millones de pesos. Pero esta segunda etapa también es volátil, con altas utilidades, pero también con fuertes variaciones. Durante la Primera Guerra Mundial las utilidades crecieron, por el alza en el precio de los productos ganaderos, resultado del crecimiento de la

demanda europea. La tercera etapa inicia en la década de 1920 con una crisis ganadera, que se refleja en la caída de las utilidades. La crisis de 1920-1922, producto del fin de la Primera Guerra Mundial, la baja de la demanda y en los precios impactó fuertemente en el sector²⁶. Sin embargo, durante los siguientes años se recuperó el mercado y hacia fin de la década las utilidades se recuperaron.

La crisis de 1930 impactó en las rentas, produciendo alta volatilidad en los ingresos hasta la Segunda Guerra Mundial, que inició un período de alza hasta 1943. La empresa comenzó su liquidación en 1944, finalizando su operación en 1945, lo que se observa en la caída de la tendencia en el gráfico²⁷.

Es interesante observar que la evolución de las utilidades de la empresa Pereda guarda una gran correlación con la evolución de las exportaciones argentinas, que se presentan en el siguiente gráfico.

Gráfico 2 – Índice de exportaciones argentinas en valores, 1889-1945



Fuente: elaboración propia a partir de Cortés Conde (2007).

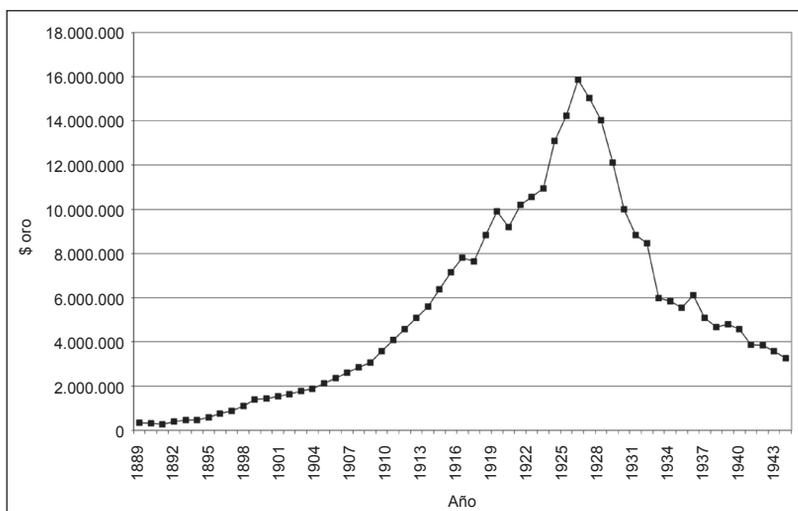
Como se ha presentado en la anterior cita de Pereda, las utilidades fueron incorporadas al capital de la empresa, mediante la compra de

²⁶ Para un análisis de la evolución del sector ganadero argentino durante el período, ver Hanson (1937).

²⁷ Celedonio Mateo falleció en 1941, sobreviviendo su empresa algunos años más.

diferentes activos, de los cuales los principales fueron las propiedades inmobiliarias (en primer lugar, rurales y luego urbanas), ganado y en tercer lugar activos financieros. El crecimiento del patrimonio, en gran correlación con el crecimiento de las utilidades, se observa en el Gráfico 3. La empresa se financiaba por reinversión de utilidades, no mediante uso del crédito (ver el porcentaje de pasivo en Tablas 1 y 2).

Gráfico 3 – Patrimonio neto de la empresa Pereda en \$ oro, 1889-1945



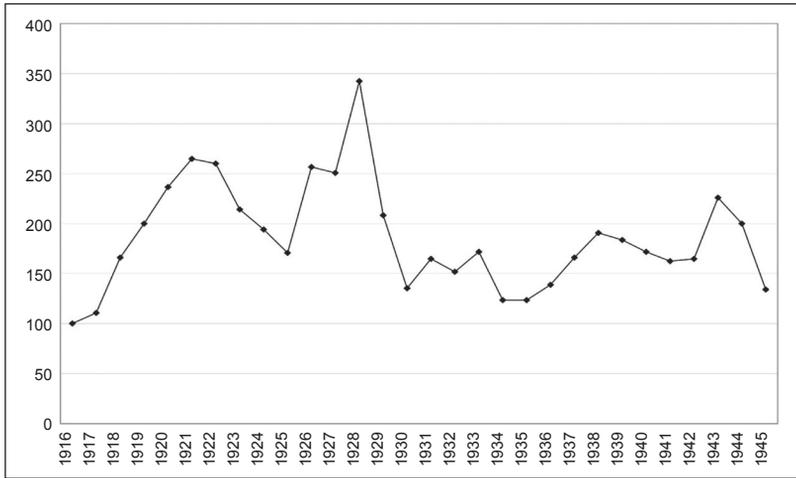
Fuente: elaboración propia a partir de las *Memorias* de Celedonio Pereda (1928), Cuesta (2013), *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* (1888-1960).

Se explica el crecimiento constante del patrimonio hasta 1927 por la reinversión de las utilidades y la valorización de las propiedades urbanas y rurales, del ganado, así como por el crecimiento del capital fijo²⁸ (maquinarias, tanques, alambrados, etc.). Es interesante señalar el crecimiento continuo del patrimonio, sin sufrir la volatilidad del sector (en especial la de la Primera Guerra Mundial y la crisis de 1920-1922). Entre 1927 y 1930 cae el patrimonio neto, como resultado de la transformación en Sociedad Limitada, dado que algunos activos inmuebles urbanos no se traspasan a la misma, y por la caída en el valor de la tierra. De allí en adelante, se observa el impacto de la crisis de 1930, y se es-

²⁸ Se entiende aquí capital fijo en su definición contable.

tabiliza hasta 1945, año de disolución de la empresa. Como se ha expuesto, el valor de la empresa también estaba vinculado al precio de su principal activo fijo: la tierra.

Gráfico 4 – Índice del precio de la tierra ganadera en la Provincia de Buenos Aires, 1916-1945 (base 100 = 1916)



Fuente: elaboración propia a partir de Ras y Lewis (1980).

La evolución del precio de la tierra muestra dos procesos de alza y caída. Uno entre 1916 y 1925, explicado por la Primera Guerra Mundial y luego por la crisis del ganado²⁹, y otro 1925 y 1930 explicado por la recuperación ganadera y la caída en la crisis de 1929.

Los precios de la tierra se estabilizaron en la década de 1930, a valores poco muy superiores a los de 1916. Recién con la Segunda Guerra Mundial volverán a subir de precios las tierras bonaerenses. La crisis de 1929 fue un punto de inflexión en los precios.

Justamente en 1929 la empresa se transformó en Sociedad de Responsabilidad Limitada; Celedonio seguramente estimaba que era una manera efectiva de consolidar el patrimonio familiar frente a la posible dispersión entre sus seis herederos.

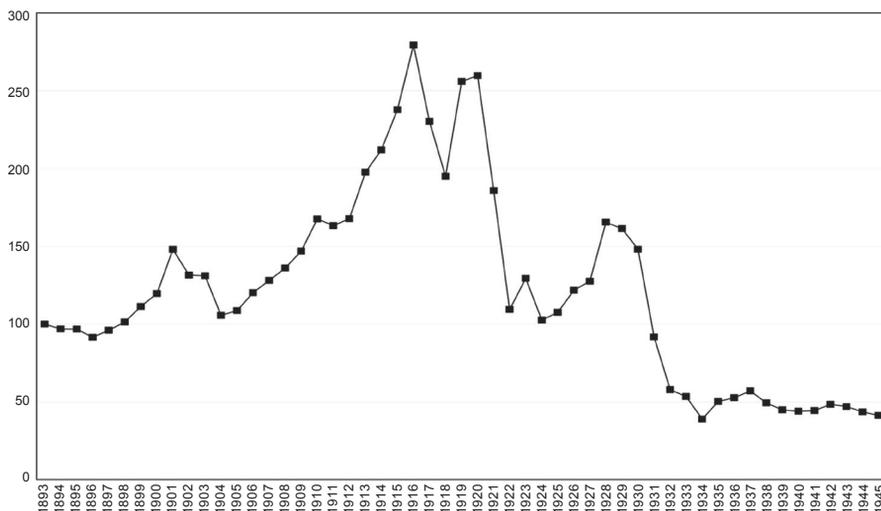
²⁹ Para un análisis detallado del impacto de la Primera Guerra Mundial en el precio del ganado y la tierra, ver Hanson (1937).

El éxito de la empresa dependió de muchos factores, además de los precios de la tierra y el ganado. Por ejemplo, uno de los grandes problemas eran las enfermedades del ganado. Pereda no sólo se preocupó por la zoonosis de su ganado, sino que también invirtió en tratamientos e investigaciones para ayudar a todo el sector. Figura como fundador, y financiador, del Instituto Pasteur de Buenos Aires.

2.3 Madurez y cierre (1929-1945)

Los últimos 16 años de la empresa son representativos de la madurez de la misma, así como del devenir de la economía argentina. Las utilidades caen a consecuencia de la crisis mundial (Gráfico 1) entre 1929 y 1933, para luego estabilizarse a mediados de la década. Recién con la Segunda Guerra Mundial las utilidades vuelven a ascender, transitoriamente, por las condiciones de la economía mundial. El comportamiento y nivel de las utilidades, explica que ya no se reinviertan, y en consecuencia se deteriore el patrimonio neto (Gráfico 3), acompañando los precios (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Índice del precio del novillo en Buenos Aires, 1893-1945 (base 100 = 1893)

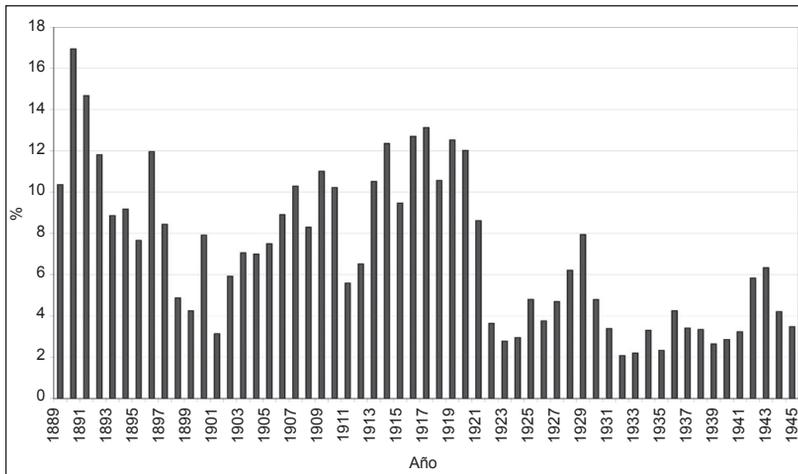


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Álvarez (1928), sobre el precio en \$ oro del novillo de exportación en el mercado de Buenos Aires.

En parte, el largo ciclo de utilidades hasta 1921 (Gráfico 1) y la posibilidad de reinversión y crecimiento del patrimonio (Gráfico 3), estuvo marcado por el sostenido incremento en el precio de los vacunos (Gráfico 5). Estos triplicaron su precio entre 1893 y 1917, generando amplias utilidades. Luego, con la crisis ganadera de 1920-1922, por la caída de la demanda y el exceso de stock vacuno, los precios cayeron. Recién se recuperarían a fines de la década.

Para completar el análisis, contando con las utilidades y el patrimonio neto se ha calculado la rentabilidad de la empresa sobre el patrimonio, que se presenta en el gráfico a continuación.

Gráfico 6 – Rentabilidad (utilidades/patrimonio neto) de la empresa Pereda (en %)



Fuente: elaboración propia a partir de las *Memorias* de Celedonio Pereda (1928), Cuesta (2013), *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* (1888-1960).

La evolución de la rentabilidad es sugerente de la evolución de la actividad en general. Entre 1889 y 1911 las altas rentabilidades permiten la reinversión permanente en tierras, ganado y materiales, que apalancan mayores ingresos. El incremento en la producción correlaciona con la demanda internacional, y por ende en precios e ingresos. La década de 1910, con la empresa en plena actividad y el contexto bélico de la Primera Guerra Mundial, generó utilidades record (Gráfico 1), aumento del patrimonio, y rentabilidades elevadas y sostenidas.

Con la crisis ganadera de 1920-1922, cae el precio del ganado, y se acabó el ciclo de alta rentabilidad. Las utilidades se reinvierten, y sigue creciendo el patrimonio, pero con una rentabilidad a niveles bajos. Sólo algunos años excepcionales permite rentabilidades superiores al 6%.

La década del 1930 muestra un estancamiento del patrimonio neto, así como de la rentabilidad. Sólo la Segunda Guerra Mundial, y su demanda, permiten utilidades por encima del 4%, quedando el promedio en el 3% anual.

En este indicador también se observan dos períodos bien definidos. El primero entre 1889 y 1929, de altas y muy volátil rentabilidad. El segundo, de menor escala, y más estable. Esto se corresponde con lo observado en el Gráficos 1 y 3, donde el crecimiento del patrimonio es después de la década de 1920. Las altas rentabilidades entre el inicio de la serie y el fin de la Primera Guerra Mundial explican el gran crecimiento del patrimonio neto (Gráfico 3).

A modo de hipótesis, el tiempo de las grandes ganancias (y fortunas) de las explotaciones agropecuarias era pasado; Pereda Sociedad Anónima Limitada no fue la excepción. Trabajos como el de Newland (2015) demuestran que la década de 1920 fue la última de grandes rendimientos del sector agropecuario, y el primero de sector industrial.

Se dispone de trabajos comparativos de otras empresas del período, que muestran las altas rentabilidades de las empresas industriales frente a las agropecuarias, como se muestra en la Tabla 3.

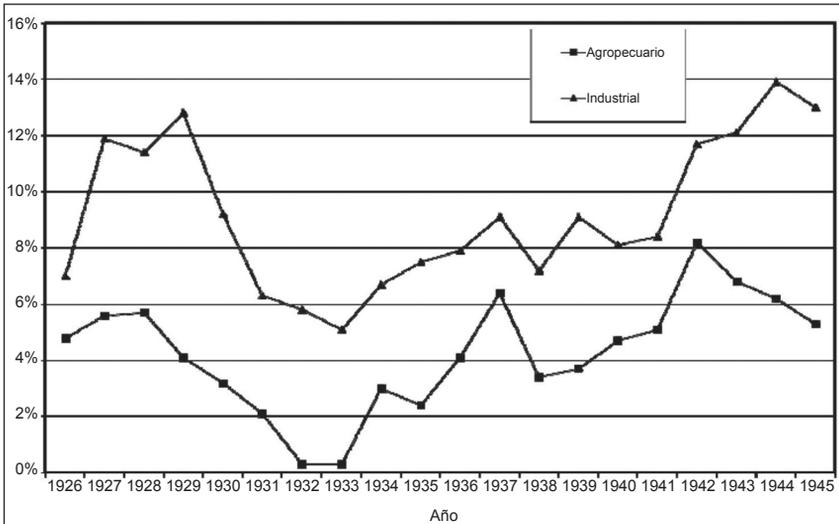
Tabla 3 – Índice de rentabilidad (utilidades/patrimonio neto) del Mercado Central de Frutos, Bunge y Born y Garovaglio y Zorraquín (en %)

| | MCF | ByB | GyZ |
|-----------|-----|-----|-----|
| 1926-1932 | 7% | 15% | 12% |
| 1933-1941 | 5% | 8% | 5% |
| 1942-1948 | 8% | 15% | 12% |
| 1949-1955 | 6% | 11% | 11% |

Fuentes: Newland; Cuesta (2016); MCF – Mercado Central de Frutos, empresa vinculada a la agroexportación; GyZ – Garovaglio y Zorraquín, empresa de comercialización de productos agropecuarios; ByB – Bunge y Born, empresa de comercialización de productos agropecuarios, que en la década de 1920 comienza su diversificación hacia el sector industrial (química, molinos, etc.).

Según Newland (2017), el cálculo agregado de rentabilidad de los sectores (Gráfico 7)³⁰, demuestra la caída de la rentabilidad agropecuaria en la década de 1920, con piso en los primeros años de la gran depresión. Si bien el sector se recupera a fines de los 1930, y un poco durante la Segunda Guerra Mundial, no supera los niveles la década de 1920. En cambio, el sector industrial crece de manera significativa en la década de 1920, y si bien cae con la crisis de 1930, se mantiene siempre por encima de la rentabilidad agropecuaria. Incluso en los años de la Segunda Guerra Mundial, crece más que el sector agropecuario.

Gráfico 7 – Rentabilidad sectorial (agropecuaria e industrial) en Argentina, 1926-1945 (en %)*



Fuente: elaboración con datos de Newland (2015).

* Se entiende la rentabilidad como la relación entre utilidades y patrimonio neto.

Consideraciones finales

En este trabajo se ha presentado un análisis del derrotero empresarial de un gran estanciero argentino de fines del siglo XIX y principios del

³⁰ Newland (2015) realiza este cálculo a partir de un minucioso y exhaustivo trabajo sobre diferentes empresas de cada sector, entendiendo este índice como el cociente entre utilidades y patrimonio neto.

XX: Celedonio Pereda. Esto fue posible gracias a la disponibilidad de fuentes como las memorias y balances de la empresa “Pereda Ltda. Sociedad Anónima” (1928-1945), así como de las *Memorias* del propio estanciero. El estudio del caso, en su contexto histórico, social y económico, es útil para adentrarse y esclarecer el período, así como para contrastar con las propuestas teóricas acerca de las condiciones de los agentes económicos.

La historiografía sobre estancieros y/o empresarios para el período denominado “Argentina Próspera” (1880-1930) es abundante. Observando el caso a la luz de estas propuestas, no parecería el caso de un estanciero “absentista” o “rentista”. Dada su participación en el cambio genético vacuno, se podría encuadrar en la tesis de Carmen Sesto sobre la “vanguardia ganadera”.

Por otro lado, la historia empresarial de Pereda, y los resultados económicos financieros, se pueden asociar a los precios y condiciones de la economía argentina, así como a las trayectorias familiares de la elite ya conocidas. Desde el arribo de Celedonio Mateo a Buenos Aires a principios del siglo XIX, hasta Celedonio Tomás en el siglo XX, se observa un “camino” de ascenso social. Comenzando en las actividades mercantiles, urbanas y rurales, a la adquisición de tierras e inmuebles, la explotación ganadera, y finalmente la mansión y el acceso a la elite porteña³¹. El casamiento de Celedonio con María Girado extendió la red familiar, incrementando redes y posibilidades³². Miembro de la elite terrateniente, la prosperidad de los Pereda se expresó en la construcción de un lujoso casco en la estancia “Villa María”³³, y del “Palacio Pereda” en la ciudad de Buenos Aires³⁴.

³¹ En cierto modo, es el patrón de inversiones que analiza Susan Socolow (1991) para las fortunas de origen colonial, como los Anchorena. Otros casos similares son las familias Duhau o Estrogamou.

³² La familia Pereda – Girado es entendida como una red familiar de la elite por autores como Balmori, Voss y Wortman (1990).

³³ La Estancia “Villa María”, comprada a fines del siglo XIX para invernada, comenzó a tomar otro impulso en el siglo XX. En 1917 Celedonio contrató al paisajista Benito Carrasco (discípulo de Carlos Thays), quien diseñó un parque de 74 hectáreas. Y en 1919, encargó a Alejandro Bustillo la construcción del casco, con estilo Tudor normando. Así “Villa María” se transformó en residencia de verano.

³⁴ Los terrenos fueron comprados en 1917, y la construcción comenzó en 1919. El proyecto fue encargado al arquitecto francés Louis Martin, quien ya había realiza-



La descripción de los ciclos vitales y familiares en su aspecto empresario dejan ver un patrón muy conocido en la historia económica latinoamericana. En primer lugar, un inmigrante que se inserta en el comercio a pequeña escala, para luego ir incrementando su capital mediante asociaciones y vinculaciones. Desde el comercio, en una segunda etapa se consolida el capital con la inversión en tierras. Como última etapa, se observan las inversiones urbanas y en activos financieros. Este “patrón” de evolución económica y vital ya fue observado para el siglo XVIII y XIX por Socolow (1991), por Balmori, Voss y Wortman (1990) para otros países de la región, y es similar al derrotero de Santamarina (Reguera, 2006).

Las fuentes del caso Pereda ilustran acerca de las características de la gestión y crecimiento patrimonial entre 1888 y 1945. Al igual que en el caso del estanciero Santamarina, a la muerte de Celedonio Pereda la empresa fue liquidada por sus herederos³⁵.

El análisis de la evolución del patrimonio permite observar tres períodos. Uno desde fines del siglo XIX hasta inicios del XX, en que la reinversión de las utilidades permitió una capitalización en tierras y ganado, con lo cual se incrementó el patrimonio. Esto implicó ingresar en la apuesta al cambio genético vacuno, con la incertidumbre que ello implicaba³⁶. Pereda invirtió en planteles, instalaciones, tecnología veterinaria, etc. Una segunda, entre inicios del siglo XX y 1930, en que el crecimiento del patrimonio continúa, pero la fluctuación en los precios del ganado y el contexto económico hacen que las utilidades sean volátiles, y el patrimonio se incrementa a una tasa menor que en el período anterior. La bonanza de los precios vacunos con la Primera Guerra Mundial generó altas utilidades. En este período se continúa con la reinversión, en especial en tecnología ganadera y veterinaria, así como también incorpora tierras fuera de la Provincia de Buenos Aires.

do otros edificios. Celedonio le solicitó que construyera sobre modelos franceses, de edificios que lo habían impactado. El edificio fue finalizado por el arquitecto Julio Dormal, en 1936. Fue comprado por el gobierno de Brasil en 1944, siendo actualmente la Embajada de la República Federativa del Brasil (calle Arroyo 1130, Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

³⁵ Celedonio Pereda falleció en 1941, y la empresa se liquida en 1945.

³⁶ Según Sesto (2005) la inversión en reproductores y planteles era considerable, e implicaba grandes cuidados y trabajos de adaptación, no siempre exitosos.



Se observó que el activo de la empresa estuvo conformado en un gran porcentaje por tierras y ganado, el cual fue fluctuando de acuerdo con el mercado. Las inversiones inmobiliarias urbanas muestran una evolución a lo largo del tiempo, de acuerdo con los patrones familiares habituales para la época. Asimismo, se pudo comprobar la existencia de inversiones financieras que, si bien no importaban en gran medida sobre el total del activo, eran significativas en valores nominales. Ello denota que, si bien había inversiones en agricultura, así como en bonos y acciones, la mayor parte del patrimonio y los negocios eran ganaderos; es decir, era una empresa poco diversificada. También se observa que Pereda no tenía una gran reserva de liquidez sobre su capital³⁷.

El éxito de la empresa dependió de muchos factores, además de los precios de la tierra y el ganado. Por ejemplo, uno de los grandes problemas eran las enfermedades del ganado. Pereda fue uno de los fundadores, y financiadores, del Instituto Pasteur de Buenos Aires. Otros temas que preocupaban a la empresa era la capacitación del personal, en particular del dedicado a las cabañas y veterinaria.

Finalmente, entre 1930 y el fin de la empresa, el patrimonio se estabiliza en alrededor de 30 millones de pesos. Poseía más de 300.000 hectáreas, y las utilidades rondaron entre el 5% y el 6% anual. Esta fue la etapa de madurez de la empresa, donde ya no hay nuevas inversiones. Comparando con la rentabilidad de las empresas industriales, la rentabilidad de Pereda fue mucho menor. La etapa de las grandes utilidades y crecimiento patrimonial había concluido.

Referencias bibliográficas

- ÁLVAREZ, Juan. *Temas de historia económica argentina*. Buenos Aires: El Ateneo, 1928.
- BALMORI, Diana; VOSS, Stuart; WORTMAN, Miles *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. México: FCE, 1990.
- BARBERO, María Inés. De la Compañía General de Fósforos al grupo fabril. Origen y desarrollo de un grupo económico en la Argentina (1889-1965). En: AAVV. *Problemas de investigación, ciencia y desarrollo*. San Miguel: Universidad Nacional de General Sarmiento, 2000.

³⁷ Por otro lado, hay que considerar que el ganado, por sus propias características, podría llegar a considerarse como semi-líquido.



- BARSKY, Osvaldo; DJENDEREDJIAN, Julio. *Historia del capitalismo agrario pampeano*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2003.
- BOLSA de Comercio de Buenos Aires. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*. Buenos Aires, 1888-1960.
- CASSIS, Youssef; BRAUTASET, Camilla. The performance of European business in the twentieth century: a pilot study. *Business and Economic History On-Line*, v. 1, 2003. Disponible en <http://www.thebhc.org/sites/default/files/Cassisbrautaset_0.pdf>. Accedido el 1^a/6/2018.
- CORTÉS CONDE, Roberto. *El progreso argentino*. Buenos Aires: Sudamericana, 1979.
- CORTÉS CONDE, Roberto. *Dinero, deuda y crisis*. Buenos Aires: Sudamericana, 1989.
- CORTÉS CONDE, Roberto. *La economía Argentina en el largo plazo (siglos XIX y XX)*. Buenos Aires: Sudamericana, 2007.
- CUESTA, Eduardo Martín. Celedonio Pereda: patrones de inversión de un gran empresario de la Argentina próspera. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*. Buenos Aires, ESEADE, n. 58, p. 79-100, mayo 2013.
- CUESTA, Eduardo Martín. Precios, salarios y empresa en la Argentina próspera. El caso del Mercado Central de Frutos (1887-1930). *H-industri@*, año 8, n. 14, p. 121-152, primer semestre 2014.
- DE NEVARES, Rodolfo. *Jean Estrugamou, un bearnés en Buenos Aires*. Buenos Aires: Dunker, 2012.
- DJENDEREDJIAN, Julio; SCHMIT, Roberto. Avances y límites de la expansión agraria argentina: crecimiento económico y distribución de la riqueza rural en Entre Ríos, 1860-1890. *Investigaciones en Historia Económica*. Madrid, n. 11, p. 75-10, 2008.
- DURÁN LÓPEZ, Fernando. La autobiografía como fuente histórica: problemas teóricos y metodológicos. *Memoria y Civilización*. Universidad de Navarra, v. 5, 2002.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos. Patrones de inversión y elite económica dominante: los empresarios rurales en la pampa bonaerense a mediados del siglo XIX. En: GELMAN, Jorge; GARAVAGLIA, Juan Carlos; ZEBERIO, Blanca (comp.). *Expansión capitalista y transformaciones regionales*. Buenos Aires: Editorial La Colmena/IEHS, 1999.
- GELMAN, Jorge; BARSKY, Osvaldo. *Historia del agro argentino*. Desde la conquista hasta fines del siglo XX. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori, 2001.
- GERCHUNOFF, Pablo; ROCCHI, Fernando; ROSSI, Gastón. *Desorden y progreso*. Buenos Aires: EDHASA, 2008.
- GILBERT, Jorge. *Empresario y empresa en la Argentina moderna*. El Grupo Tornquist, 1873-1930. Victoria: Universidad de San Andrés, 2002 (Documento de Trabajo, n. 27).
- GUSDORF, Georges. Condiciones y límites de la autobiografía. *Suplementos Anthropos*. Barcelona, n. 29, 1991.
- GUTIÉRREZ, Leandro; KOROL, Juan Carlos. Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas. *Desarrollo Económico*, v. 28, n. 111, p. 401-424, oct.-dic. 1988.
- GUY, Donna. Refinería Argentina, 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en





- una economía periférica. *Desarrollo Económico*, v. 28, n. 111, p. 353-373, oct.-dic. 1988.
- HALPERIN DONGUI, Tulio. *La formación de la clase terrateniente bonaerense*. Buenos Aires: Prometeo, 2007.
- HANSON, Simon. *Argentine meat & the British market*. Chapters in the history of the Argentine meat industry. Stanford: Stanford University Press, 1937.
- HORA, Roy. La elite social argentina del siglo XIX: algunas reflexiones a partir de la historia de la familia Senillosa. *Anuario IEHS*. Tandil, UNCPBA, 2002.
- HORA, Roy. The making and evolution of the Argentine economic elite: the example of the Senillosas. *Hispanic American Historical Review*, v. 83, n. 3, p. 451-486, 2003.
- HORA, Roy. *Los terratenientes de la pampa argentina*. Una historia social y política, 1860-1945. Buenos Aires: Siglo XXI, 2005.
- HORA, Roy. Los Anchorena: patrones de inversión, fortuna y negocios (1760-1950). *América Latina en la Historia Económica*. México, Instituto Mora, v. 37, 2012.
- LANCIOTTI, Norma Silvana. Inversión británica y redes empresariales: la estructura organizativa y las estrategias de gestión del Grupo River Plate Trust, Loan & Agency en Argentina, 1881-1962. *Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*. Buenos Aires, n. 3, p. 85-126, 2011.
- LANCIOTTI, Norma Silvana; BARTOLOMÉ, Isabel. Global strategies, differing experiences. Electricity companies in two late-industrialising countries: Spain and Argentina, 1890-1950. *Business History*, v. 56, n. 5, p. 724-745, 2014.
- LLUCH, Andrea. "...Tengo que hacer las veces de médico, comisario, comerciante, defensor de oficio..." Repensando a los comercios rurales de la pampa argentina, 1900-1930. *Anuario del Centro de Estudios Históricos, "Prof. Carlos S.A. Segreti"*. Córdoba, 2003.
- LLUCH, Andrea. "De las tierras de América, de la amada Argentina..." Comerciantes minoristas españoles en la pampa argentina (1885-1930). *Estudios Migratorios Latinoamericanos*. Buenos Aires, 2009.
- LOSADA, Leandro. *Historia de las elites en la Argentina*. Desde la conquista hasta el surgimiento del peronismo. Buenos Aires: Sudamericana, 2009.
- MÍGUEZ, Eduardo. *Las tierras de los ingleses en la Argentina*. Buenos Aires: Sudamericana, 1985.
- MÍGUEZ, Eduardo. La expansión agraria de la pampa húmeda (1850-1914). Tendencias recientes de su análisis. *Anuario IEHS*. Tandil, IHS, n. 1, p. 89-119, 1986.
- NEWLAND, Carlos. El sector agropecuario argentino en el período entre siglos (crecimiento económico e intensidad de factores). Una revisión historiográfica. *Revista de Historia Económica*. Madrid, año XVII, número especial, 1999.
- NEWLAND, Carlos. Mercado Mammoth: infraestructura y comercio de productos agropecuarios a través de una empresa argentina, 1887-1916. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*. ESEADE, n. 56, 2012.
- NEWLAND, Carlos. Eduardo Casey, soñador de empresas. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*. ESEADE, n. 58, 2013.





- NEWLAND, Carlos. Sobre las estrategias, utilidades y valuación del Grupo Garovaglio y Zorraquín durante el siglo XX. *Revista de Historia Industrial*. Barcelona, Universidad de Barcelona, n. 60, p. 81-102, 2015.
- NEWLAND, Carlos. Una aproximación microeconómica al cambio estructural argentino, 1926-1945. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, IDES, vol. 57, n. 222, p. 329-352, 2017.
- NEWLAND, Carlos; CUESTA, Martín. Rentabilidad, evolución patrimonial y diversificación en tres grandes compañías argentinas, 1926-1955. *América Latina en la Historia Económica*. México, Instituto Mora, año 23, n. 2, p. 204-228, 2016.
- PALACIO, Juan Manuel. Jorge Sabato y la historiografía rural pampeana: el problema del otro. *Entrepasados, Revista de Historia*, n. 10, 1996.
- PAMPIN, Graciela. La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Peña, Sabato y los debates recientes. *H-industri@*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, año 6, n. 10, 2012.
- PEREDA, Celedonio. *Memorias de la familia Pereda*, 1928, manuscrito inédito.
- PINEDA, Yovanna. Manufacturing profits and strategies in Argentine industrial development, 1904-1930. *Business History*, v. 49, n. 2, p. 186-210, 2007.
- PUCCIARELLI, Alfredo. *El capitalismo agrario pampeano, 1880-1930*. Buenos Aires: Hyspamérica, 1986.
- RAS, Norberto; LEWIS, Roberto. *El precio de la tierra*. Buenos Aires: Sociedad Rural Argentina, 1980.
- REGALSKY, Andrés. La evolución de la banca privada nacional en Argentina (1880-1914). Una introducción a su estudio. En: TEDDE, Pedro; MARICHAL, Carlos (coord.). *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*. V. II. Madrid: Banco Central de España, 1994 (Estudios de Historia Económica, n. 30).
- REGUERA, Andrea. Familia, formación de patrimonios y transmisión de la tierra en Tandil (1840-1930). En: GARAVAGLIA, Juan Carlos; GELMAN, Jorge; ZEBERIO, Blanca (comp.). *Expansión capitalista y transformaciones regionales*. Relaciones sociales y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX. Buenos Aires: IEHS/La Colmena, 1999.
- REGUERA, Andrea. *Patrón de estancias, Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en La Pampa*. Buenos Aires: EUDEBA, 2006.
- ROCCHI, Fernando. En busca del empresario perdido. Los industriales y las tesis de Jorge Sabato. *Entrepasados, Revista de Historia*, n. 10, 1996.
- ROUGIER, Marcelo. El mercado de valores durante el peronismo. Las dificultades para conformar un ámbito de capitalización empresarial (1944-1955). *Investigaciones y Ensayos*. Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia, n. 59, p. 511-564, 2012.
- RUSSO, Cintia. Proceso de trabajo y espacio fabril: el caso de la Cervecería y Maltería Quilmes. *Anuario CEEED*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, año 1, n. 1, p. 203-232, 2009.
- SABATO, Hilda. *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890*. Buenos Aires: Sudamericana, 1989.



- SABATO, Jorge. *La clase dominante en la Argentina moderna*. Buenos Aires: CISEA/Grupo Editor Latinoamericano, 1988.
- SÁENZ QUESADA, María. *Los estancieros*. Buenos Aires: Universidad de Belgrano, 1980.
- SARTELLI, Eduardo. El enigma de Proteo. A propósito de Jorge F. Sabato, Larry Sawers y el estancamiento de la economía argentina. *Ciclos*, año VI, v. VI, n. 10, 1996.
- SCHMIT, Roberto. Estancias de Entre Ríos en el siglo XIX, 1840 y 1880. *Mundo Agrario*, v. 16, n. 31, 2015. Disponible en <<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n31a01>>. Accedido el 1º/6/2018.
- SCHMIT, Roberto; DJENDEREDJIAN, Julio. La empresa rural en el largo plazo. Cambios en la explotación de una gran estancia rioplatense entre el orden colonial y el nacimiento del capitalismo, 1780-1870. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. E. Ravignani*. Buenos Aires, FFyL, EUDEBA, n. 29, p. 7-49, 2007.
- SCHVARZER, Jorge. Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino. *Desarrollo Económico*, v. 41, n. 161, p. 121-126, 2001.
- SESTO, Carmen. *La vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900: historia del capitalismo agrario pampeano*. Buenos Aires: Siglo XXI/Universidad de Belgrano, 2005.
- SOCOLOW, Susan. *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal*. Buenos Aires: De la Flor, 1991.
- TAFUNELL, Xavier. La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: una estimación en perspectiva sectorial. *Revista de Historia Industrial*, n. 18, p. 71-112, 2000.



un estudio comparado sobre la petroquímica básica en México y Argentina entre 1950 y 1990*

a comparative study on basic petrochemicals in Mexico and Argentina between 1950 and 1990

Juan Odisio**

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina

RESUMEN

Este artículo realiza un estudio comparativo acerca de la evolución de la producción petroquímica en México y Argentina en las décadas de consolidación, auge y abandono de la industrialización sustitutiva de importaciones. Esta industria resultó un eslabón fundamental de dicho modelo económico. En primer lugar, y para comprender mejor el contexto en que dicha industria se desarrolló, se estudia el surgimiento y desenvolvimiento de la petroquímica tanto a nivel mundial como en el ámbito latinoamericano. Luego, se recopilan y analizan numerosas variables sobre la evolución sectorial en los dos países objeto de este texto; especial atención se presta a las referidas a las dimensiones productiva, de mercado y de la balanza externa, como de los seis bienes petroquímicos considerados “básicos”, insumos fundamentales para el resto de la industria. Así, se logran identificar tanto las aristas comunes en la estrategia económica de ambos países, como

ABSTRACT

This article makes a comparative study on the evolution of the petrochemical production in Mexico and Argentina in the decades of consolidation, boom, and abandonment of the substitutive industrialization of imports. This industry was a fundamental link of this economic model. In the first place, and to better understand the context in which the industry was developed, we study the emergence and development of the petrochemical industry both in the world and in Latin America. Then, numerous variables are collected and analyzed on the sectoral evolution in the two countries to which this text refers; special attention is given to those related to the productive, market and external balance dimensions, as of the six petrochemicals goods considered “basic”, fundamental inputs for the rest of the industry. Thus, we can identify both the common features in the economic strategy of both countries as well as those character-

* Este trabajo es parte de los resultados obtenidos en una estancia de investigación realizada en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de México (UNAM), gracias a su Programa de Becas Posdoctorales.

Fecha de recepción: 28 de febrero de 2018; fecha de aceptación: 24 de febrero de 2019.

** Investigador Asistente del CONICET/IIEP-Baires. Profesor adjunto en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Doctor en Ciencias Sociales. *E-mail*: odisio@gmail.com



aquellas características que distinguieron el devenir de la petroquímica mexicana respecto de la argentina entre 1950 y 1990.

Palabras-clave: Petroquímica. Regulación estatal. Industrialización sustitutiva de importaciones. Desarrollo económico. Empresas públicas.

istics that distinguished the evolution of the Mexican petrochemicals from the Argentine between 1950 and 1990.

Keywords: Petrochemicals. State regulation. Import substitution industrialization. Economic development. Public enterprises.

Introducción: características de la industria petroquímica

La producción petroquímica fue heredera directa de dos tipos de tecnologías diferentes: la petrolera, interesada en obtener elevados volúmenes de producción y la química orgánica, que buscaba sintetizar moléculas específicas con alto grado de pureza (Chapman, 1991). Desde sus comienzos en la década de 1920, las características técnicas del sector indicaban que los costos laborales eran reducidos en relación al de los insumos, que el proceso productivo se hallaba sujeto a fuertes economías de escala y que la expansión se producía a saltos¹. Desde el punto de vista de las inversiones funcionaban fuertes barreras al ingreso, por las características de la petroquímica como una industria capital intensiva con rendimientos crecientes a escala, de procesos continuos y automatizados en plantas que debían operar por sobre el 70% de su capacidad para ser rentables y con una marcada tendencia a la integración vertical en el desarrollo de procesos y productos². La industria presentaba múltiples incentivos para avanzar en una alta integración técnica (Fan, 2000, p. 7). En sentido vertical: economías de escala y aglomeración, presencia de co-productos en los procesos más usuales, importantes costos y riesgos

¹ “El costo de este tipo de plantas petroquímicas no deriva únicamente del tamaño de éstas, sino de los materiales de construcción necesarios para evitar la corrosión prematura y reducir el riesgo de accidentes y de la automatización computarizada de los sistemas de control necesarios para la obtención de la calidad requerida” (Rodríguez Magallanes, 2008, p. 25).

² Los resultados en la petroquímica eran muy sensibles al uso de la capacidad instalada, por lo que su competitividad dependía de mantener un elevado crecimiento de la producción. La operación al 75% de capacidad incrementaba los costos en más del 10% en relación con un uso completo de las instalaciones, mientras que afrontar una escala operativa del 50% implicaba costos unitarios hasta un tercio más elevados (Auty, 1984, p. 330).



de transporte en productos e insumos, altos costos de transacción, posibilidad de fijar precios de transferencia y aparición de distorsiones en los mercados “aguas arriba”. En sentido horizontal se daba especialmente por economías de escala en las actividades de investigación y desarrollo, comercialización, administración y financiamiento del sector (Chudnovsky; López, 1997, p. 14). Los conocimientos tecnológicos involucrados en la industria se desarrollaron en tres sentidos: tecnología necesaria para evaluar, diseñar y construir un complejo petroquímico; tecnología para la operación del proyecto y la comercialización de su producción; tecnología necesaria para evitar la obsolescencia del proyecto debido al progreso técnico (Khanna, 1984, p. 1.321).

La producción de los insumos petroquímicos era más sensible a las economías de escala que los bienes finales, lo que explicaba que aquellos países con mercados menos desarrollados iniciaran la producción por el final de la cadena, hasta que eventualmente el propio crecimiento justificara la instalación de plantas “aguas arriba”, de materias primas petroquímicas (Stobaugh, 1971a, p. 47). Más en general, después de la Segunda Guerra Mundial se multiplicaron los gigantescos complejos integrados; la competencia desatada en el mercado llevó que las mayores firmas petroleras del mundo se interesaran en el negocio, dominado hasta finales de la década de 1950 por las grandes empresas químicas. Ello condujo en definitiva a una marcada tendencia hacia la integración vertical del sector:

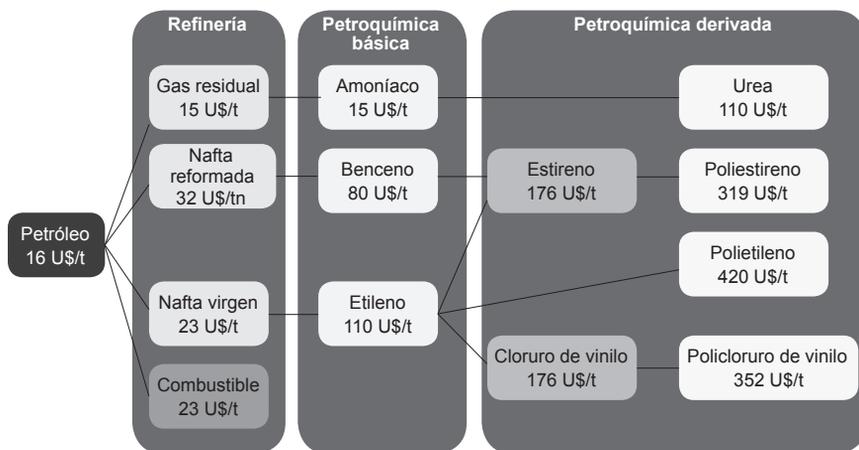
En la década de 1960, cuando las plantas se estaban volviendo más grandes e intensivas en capital y nuevas tecnologías proveían enormes ganancias de productividad, las firmas petroleras se vieron a sí mismas teniendo una ventaja sobre las firmas químicas más viejas con plantas más pequeñas y obsoletas. Las compañías petroleras además enfrentaron pocas dificultades en encontrar acceso a la tecnología petroquímica. Apareció una serie de nuevas plantas controladas por transnacionales petroleras. (Khanna, 1984, p. 1.323)

La integración demandaba grandes inversiones, pero el avance en la cadena petroquímica implicaba obtener bienes de creciente valorización en cada eslabón productivo (Ilustración 1)³. Así, las refinerías emplazaron

³ Por ejemplo, hacia 1967 el benceno estadounidense tenía un valor medio de 5,7

plantas petroquímicas comunicadas con sus instalaciones, ampliando su campo de operaciones en un mercado en gran expansión y que permitía una mayor rentabilidad para sus mercancías; mientras que la industria química, frente a la creciente demanda de subproductos hidrocarburi-feros, avanzó progresivamente también en la obtención de sus propios insumos por medio del craqueo (Berti, 1963, p. 7-8). Asimismo, fue práctica usual la firma de convenios entre varias firmas petroquímicas, por el que mediando la instalación de una refinería conjunta, se aseguraban la provisión de materias primas y conformaron grandes complejos petroquímicos (Guglielmo, 1960, p. 38). A grandes rasgos, las empresas petroleras pasaron a dominar la oferta de petroquímicos básicos e intermedios, mientras las químicas se especializaron en los bienes finales.

Ilustración 1 – Valor (teórico) agregado por la petroquímica (mediados década de 1960)*



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1966, p. 17).

* Los valores correspondientes a cada producto corresponden a un esquema “teórico” elaborado por la CEPAL en 1966 considerando una “situación hipotética de una refinería de petróleo moderna, de capacidad razonable y dotada de un conjunto de unidades adecuadas para el mercado tipo de un país latinoamericano”.

Un elemento adicional tendiente a la integración era que como los insumos petroleros son compuestos de hidrocarburos, y como los pro-

veces su materia prima, mientras que el precio del fenol o el dodecibenceno (dos de sus derivados), representaban algo más de 17 veces el costo de su insumo (Griani, 1968, p. 5-9).

cesos de separación resultaban escasamente selectivos, además del producto petroquímico principal se podían obtener numerosos sub-productos de la misma corriente de refinación, que debían ser aprovechados para maximizar la rentabilidad de las instalaciones (Khanna, 1984, p. 1.320). Por tales motivos, tanto técnica y económicamente, lo más conveniente era ubicar las instalaciones petroquímicas en la cercanía de las instalaciones que proveían las materias primas. En caso contrario, la construcción de los ductos de transporte necesarios implicaba un incremento sustancial sobre los costos de inversión a amortizar⁴.

En los países subdesarrollados – como en Latinoamérica – los impactos que la petroquímica tenía sobre la economía local se venían amplificadas, y de allí el interés que los respectivos gobiernos colocaron en su fomento en los años de la industrialización sustitutiva, como veremos más abajo. De una parte, mediante la obtención de fertilizantes, plaguicidas y otros agroquímicos, permitía incrementar los rendimientos agrícolas. Además, aportaba un elevado valor agregado sobre sus materias primas, impulsando al proceso de industrialización. Proporcionaba también – en línea con los objetivos de la política económica de la posguerra – una manera eficiente de ahorrar divisas, tanto por mayor sustitución de bienes importados como por la posibilidad de generar nuevas ventas externas provenientes del sector industrial. En suma, la importancia que encontraba en la industria petroquímica se puede resumir en cinco funciones principales: aporte a la tecnificación de la producción agrícola; incremento de la productividad en el sector industrial; profundización de la sustitución de importaciones; diversificación de la canasta exportadora y; aumento de los niveles de empleo manufacturero y del ingreso nacional (Chávez Aguilar, 1974, p. 25-26).

1. La industria petroquímica en el mundo

La petroquímica moderna nació a principios de la década de 1920, asociando los avances de la industria química con los de la petrolera, al

⁴ Si bien para algunos productos – especialmente aquellos de los eslabones finales de la cadena – se podían instalar cerca de los centros consumidores, la lógica que primaba era la de localizar las plantas cerca de las refinerías (Chávez Aguilar, 1974, p. 33-34).

demandar derivados del petróleo y el gas natural para obtener nuevos subproductos diferentes de los combustibles, lubricantes, ceras u otras manufacturas petroleras. Las mejoras introducidas en el proceso de refinación proporcionaron las materias primas necesarias para su despegue, en abundancia y a bajo costo (Speight, 2005). El gas natural y el petróleo crudo fueron las fuentes de hidrocarburos intermedios que la industria petroquímica utilizaba como materias primas básicas para sus tres cadenas productivas principales: olefinas, aromáticos y metanol⁵.

La supremacía inicial de Estados Unidos frente a Europa y Japón en el desarrollo de métodos de destilación probablemente se puede explicarse con referencia a sus mayores requerimientos de naftas por unidad de crudo (Grioni, 1968). Desde 1920, cuando la Standard Oil instaló la primera planta petroquímica con capacidad comercial en South Charleston (Virginia Occidental) hasta los años de la Segunda Guerra Mundial, los esfuerzos se ligaron sólidamente al despliegue de la industria automotriz. En los años de entreguerras otras grandes empresas realizaron adelantos productivos con los petroquímicos fundamentales: Union Carbide y Dow Chemical desarrollaron derivados del etileno para la industria plástica y textil mientras Shell comenzó a elaborar amoníaco, base de fertilizantes y explosivos (Garritz Cruz, 1996, p. 35). En el continente europeo, la ausencia de reservas importantes hidrocarbúferas retardaron a la industria. La posibilidad de contar con carbón, cuya química estaba en pleno auge, permitía obtener prácticamente todos los productos que producía la petroquímica estadounidense pero por vía carboquímica, técnica particularmente adelantada en Alemania y la Unión Soviética (Guglielmo, 1960, p. 9)⁶.

⁵ “Del gas natural se recuperan el etano y los licuables del gas para la producción de olefinas y diolefinas; además algunos químicos importantes como el metanol y el amoníaco se producen a partir del metano obtenido del gas natural. Por otra parte, del petróleo se utilizan algunos gases de refinería provenientes de diferentes procesos de la refinación para la producción de olefinas y gases licuables; utilizando procesos de *cracking* y reformado, algunos destilados y residuos del crudo son precursores de olefinas y aromáticos.” (Rodríguez Magallanes, 2008, p. 24)

⁶ Inicialmente, además la carboquímica tenía como ventaja que la mezcla de aromáticos que arrojaba tenía una gran proporción de benceno (mucho más que los métodos de reformación del petróleo), que era por entonces el insumo aromático más demandado. Otras técnicas también permitían obtener subproductos de la petroquímica utilizando otras materias, como el azúcar (sucroquímica), la carbonización de la madera o la fermentación alcohólica.

La conflagración mundial implicó un fuerte impulso a la elaboración y obtención de nuevos derivados hidrocarbúricos reclamados por el esfuerzo bélico, tales como naftas especiales, explosivos (tolueno), caucho sintético, nilón, polietileno y solventes. Si bien en esta época la fabricación petroquímica se inició en algunos otros países – concretamente: Canadá, Inglaterra y Rusia –, Estados Unidos alcanzó un nivel de desarrollo muy superior. Sólo entre 1942 y 1945 la producción petroquímica norteamericana total pasó de 230 mil toneladas a 1,4 millones. El énfasis primordial se ubicó en la fabricación de caucho sintético. Como parte central de las necesidades de la guerra, el Estado impulsó fuertemente o se hizo cargo de manera directa, de la promoción, construcción y explotación de nuevas plantas, además de asegurar una elevada demanda a las previamente existentes (Instituto Venezolano de Petroquímica, 1964, p. 3).

Por otra parte, dicho arresto, con sus requerimientos para trasladar rápidamente suministros a regiones alejadas de los centros de producción, sentó las bases para el desarrollo de novedosos métodos de transporte, almacenamiento y operación de materiales petroquímicos. Los mismos permitieron alcanzar grandes economías de costos con los movimientos en masa o a granel de estos bienes y proporcionó la infraestructura y los medios elementales para establecer, más tarde, un activo comercio internacional (Berti, 1963, p. 67).

Si bien hasta entrada la década de 1950 el ritmo de expansión de la producción petroquímica se desaceleró en los Estados Unidos – en relación con el vertiginoso incremento del lapso bélico –, siguió siendo muy importante. La mayor expansión de la demanda por combustibles frente a la del acero, motivó que los adelantos técnicos en la refinación – y por ende, de la petroquímica – superaran ampliamente a los de la química de la carbonización, explicando en parte la supremacía norteamericana y el rezago europeo. Por su parte, en el Viejo Continente la petroquímica no reaccionó de inmediato tras la guerra: a la necesidad de reparación de las refinerías, fuertemente castigadas en la contienda, se le sumaba el hecho de que los métodos carboquímicos seguían siendo preferidos. A diferencia de lo que sucedía en Estados Unidos, la siderurgia se encontraba (relativamente) más desarrollada que la industria petrolera.

Finalmente, la estabilización y reconstrucción económica y el rearme por la guerra fría favorecieron un despliegue más vigoroso de la industria,

surgiendo en Europa el objetivo de equiparar su desarrollo al alcanzado en los Estados Unidos. También jugó un papel importante la mayor disponibilidad de insumos petrolíferos a escala mundial, con la puesta en producción de los campos petroleros de Oriente Medio (Doan, 1967, p. 35). Por ejemplo, en Inglaterra y Alemania a finales de la década de 1940 los químicos orgánicos derivados de materias primas petroquímicas representaban sólo el 10%-15% del total del sector, mientras que para los primeros años de la década de 1960 superaban el 60% (CEPAL, 1966, p. 13).

Con relación a las materias primas, en Estados Unidos y Canadá la mayor demanda de cortes de naftas y la amplia disponibilidad de gas (tanto natural como derivado de la refinación del crudo, o sea, residual y LPG) llevaron a que, en términos generales, su desarrollo petroquímico se orientara hacia el aprovechamiento de dicho insumo. Mientras tanto, en Europa la refinación de crudos livianos procedentes de África y el Oriente Medio con alto contenido de naftas y una demanda de combustibles menor a la estadounidense, permitieron la obtención de excedentes de naftas, por lo que en la petroquímica europea – como asimismo la japonesa – tendió a orientarse hacia la producción de aromáticos (Grioni, 1968, p. 3).

Con todo, hacia 1959 Estados Unidos aun poseía el 90% de la capacidad instalada petroquímica a nivel global, junto con “las materias primas de menor costo, la energía más barata y la tecnología líder en el mundo” (Doan, 1967, p. 35). Sin embargo, en un lustro todo eso cambiaría con el crecimiento de la competencia tecnológica y productiva, sobre todo – pero no exclusivamente – de Europa y Japón. A mediados de la década de 1960, la capacidad productiva de la petroquímica estadounidense había caído a menos de la mitad del total mundial. Fuera del mundo desarrollado el avance de la petroquímica solía circunscribirse, con algunas tímidas excepciones, a la obtención de abonos nitrogenados mediante la separación del hidrógeno contenido en el gas natural (Guglielmo, 1960, p. 5).

El sector era de los de más rápido crecimiento: su evolución se encontraba muy asociada al crecimiento de la población y los ingresos. Al crecer el producto total de un país, la evolución tanto de la producción como de las importaciones petroquímicas superaban a los promedios verificados en las demás ramas manufactureras (Cavanna, 1968, p. 4-5).



La petroquímica se convirtió así en la principal rama de la industria química, siendo uno de los puntales del crecimiento económico durante los lustros de posguerra (Berti, 1963, p. 10)⁷. Como se advierte en la Tabla 1, la industria creció a nivel mundial en promedio un 15% acumulativo al año entre 1950 y 1970⁸.

Tabla 1 – Producción petroquímica (millones de toneladas) por regiones

| REGIÓN | 1950 | 1970 | CREC. ANUAL PROMEDIO |
|-------------------------|------|------|----------------------|
| Estados Unidos y Canadá | 3 | 23,5 | 11% |
| Europa Occidental | 0,5 | 19,5 | 20% |
| Japón | – | 9 | – |
| URSS y Europa Oriental | – | 5,5 | – |
| Resto del mundo | 0,2 | 3 | 14% |
| Total | 3,7 | 60,5 | 15% |

Fuente: elaboración propia en base a datos de Garritz Cruz (1996, p. 37).

En términos generales, la mayor competencia y el rápido crecimiento del mercado en esos años desató una “carrera inversa” entre niveles de producción y evolución de los precios petroquímicos, que además de motorizar un fuerte proceso de expansión productiva gracias a la creciente demanda, impuso un importante acicate para el avance tecnológico en el sector. Éste estuvo liderado por los principales países productores: un análisis de 53 productos petroquímicos (plásticos, cauchos y fibras) a principios de la década de 1970, indicaba que 46 habían sido desarrollados por empresas de los Estados Unidos o Alemania, siendo conseguidos los siete restantes en Inglaterra e Italia (Stobaugh, 1971a, p. 44).

A favor de esa rápida evolución, debe remarcarse el impulso evidente que provino desde la demanda por el aumento en el consumo de nuevos

⁷ Desde principios de la década de 1950 la petroquímica en la OCDE se expandió a una tasa que duplicaba el crecimiento del producto bruto en cada país y en la década de 1960 atrajo, en ese grupo de naciones, un quinto del total de la inversión industrial (Auty, 1984, p. 328).

⁸ Como explicaba una tesis de finales de la década de 1960: “Los productos químicos orgánicos representan casi el 70% del tonelaje total de la producción mundial en la industria química. El 85% de los productos químicos orgánicos se producen a partir del petróleo y del gas natural”, lo que implicaba que el 60% del total de la producción de la rama química correspondía a la petroquímica, siendo incluso que dicho porcentaje tendía a aumentar (García Lizama, 1968, p. 20).



productos sintéticos – cauchos, jabones, colorantes, plásticos, fibras –, al avanzar la sustitución de anteriores productos naturales o de derivados orgánicos o la directa aparición de nuevos materiales artificiales, más eficientes y económicos. De tal modo, la amplia diversificación de la demanda permitió por ese entonces que la petroquímica perdiera su estrecha ligazón que la unía a la industria automotriz desde sus orígenes para pasar a ser utilizada por un vasto espectro de sectores intermedios y de consumo final: la agricultura (fertilizantes y plaguicidas), plásticos y resinas, fibras y cauchos sintéticos, detergentes, solventes, explosivos y productos farmacéuticos se ubicaron entre los usos principales. El tamaño del mercado era, en definitiva, la cuestión determinante para la expansión petroquímica⁹.

Hacia mediados de la década de 1960 Estados Unidos mantenía su predominio, especialmente visible con relación a los niveles de producción, aunque – como señalamos – iba en declive¹⁰. El más tardío desarrollo de la petroquímica europea permitió que se comenzara la producción contando con los últimos adelantos tecnológicos, muy diversificada y ubicándose rápidamente en ramas que, en más de un caso, incluso aventajaban a sus pares norteamericanas (Instituto Venezolano de Petroquímica, 1964, p. 5). Además, como siguieron apareciendo nuevos productos y nuevas aplicaciones en distintas ramas industriales, la petroquímica europea entró en directa competencia por el desarrollo de mercados y tonelaje de producción con la industria de los Estados Unidos. Por otra parte, este país mantuvo una ventaja importante por

⁹ Los motivos por los cuales las grandes compañías optaban por introducir nuevos productos petroquímicos en los mayores mercados fueron resumidos del siguiente modo: “Una comunicación cercana entre la planta y los clientes es necesaria. Además, el productor desea no depender del mercado de exportación para una porción demasiado grande de su capacidad instalada. En adición, dada una relativamente baja elasticidad precio de la demanda del producto, el productor tiene pocos incentivos a buscar una locación con costos menores, en especial porque probablemente espera que no sean radicalmente diferente de los vigentes en su país de origen” (Stobaugh, 1971a, p. 46).

¹⁰ Señalaba el por entonces presidente de Dow Chemical que, en tanto los productos químicos constituían el mayor contribuyente al balance comercial de los Estados Unidos, era necesario emprender un nuevo esfuerzo para mejorar la competitividad de los productos petroquímicos, revelando indirectamente con ello la pérdida de posiciones relativas de la industria estadounidense en los mercados internacionales (Doan, 1967, p. 36).

contar con un mercado más homogéneo y de tamaño continental a disposición, como por utilizar el gas natural disponible en su territorio como principal insumo petroquímico. Es decir que la industria estadounidense se desarrolló más orientada hacia adentro, en lo tocante a sus materias primas como al mercado principal de sus productos (Auty, 1984, p. 329). En Europa la mayor dependencia del comercio internacional se mostraría luego como una debilidad para las firmas petroquímicas.

Por otra parte, el fortalecimiento de la industria en la Unión Soviética y el acelerado impulso que tomó en Japón en la misma época conformaron los casos de crecimiento más notable¹¹. Pero también en la década de 1960 – y de manera muy perceptible, en la década siguiente – se amplió el peso de la petroquímica en los países periféricos de desarrollo industrial intermedio, tales como Egipto o las naciones latinoamericanas que poseían los mayores mercados domésticos para productos petroquímicos: Argentina, Brasil o México, como veremos en el siguiente apartado.

Con todo, a mediados de la década de 1970 comenzó a cambiar el funcionamiento de la industria a nivel global. Si bien la petroquímica se vería severamente afectada por los sucesivos *shocks* petroleros, en realidad su crecimiento se había comenzado a debilitar desde antes (Auty, 1984, p. 329). El alza y, especialmente, la volatilidad en el precio de las materias primas implicó presiones importantes sobre la evolución de la industria¹². La rentabilidad se vio disminuida y afectó marcadamente a los países europeos y a Japón que no contaban con yacimientos de importancia, mientras que los estadounidenses, que se habían enfocado en el aprovechamiento del gas disponible en el país, sufrieron menos la crisis en un primer momento.

Tras un alza inicial luego del primer *shock* petrolero, y más allá de las presiones que debían afrontar por los costos en crecimiento, durante la década de 1980 se produjo un derrumbe de los precios petroquímicos

¹¹ El caso japonés (y en menor medida, también el brasileño) es paradigmático de la capacidad de agregación de valor de la petroquímica (que describimos más arriba); la industria se desarrolló ampliamente en ese país incluso careciendo casi por completo de materias primas básicas.

¹² Por ejemplo, entre 1972 y 1981 la incidencia de los insumos pasó de representar el 50% al 80% sobre el costo total de aquellas plantas que utilizaban nafta. En paralelo, los costos relativos al capital descendieron del 36% al 16% (Khanna, 1984, p. 1.320).

en los mercados internacionales¹³. Dicha retracción obedeció a fuerzas actuantes tanto del lado de la oferta como de la demanda: la sobreoferta de productos petroquímicos en los mercados mundiales fue resultado del estancamiento económico, no previsto en el mundo desarrollado, donde las grandes empresas habían realizado enormes inversiones a principios de la década de 1970 que no encontraron demanda solvente en los años siguientes. Pero asimismo fue ocasionado por la aparición de enormes establecimientos productivos en Medio Oriente¹⁴.

Frente a ello, la estrategia adoptada por los mayores jugadores a nivel mundial implicó una acción en varios frentes: por un lado, se produjo una mayor concentración empresarial, buscando reducir la incertidumbre y ganar control sobre los precios de los productos petroquímicos¹⁵. Este proceso implicó la compra, fusión y desaparición de numerosas plantas y firmas en el sector. Por otra parte, estos productores más avanzados buscaron especializarse en los bienes finales de la cadena, de menor escala de producción y alto valor unitario, a fin de protegerse de la caída que sufrían los precios de los plásticos, fibras y elastómeros de procesos estandarizados y gran volumen (Khanna, 1984, p. 1.323). En adición a la concentración y la diversificación, las grandes empresas emprendieron una agresiva estrategia de penetración de los mercados internacionales, empujando los precios cada vez más hacia la baja¹⁶.

A nivel global, el mercado petroquímico se sumió en una importante depresión en la que los principales perjudicados resultaron ser los pro-

¹³ El crecimiento en los precios internacionales del etileno, el petroquímico básico más difundido, de la mitad del mostrado por el petróleo crudo; mientras que para los bienes finales fue, como mucho, de un cuarto (Auty, 1984, p. 329).

¹⁴ La estrategia permitió a estos nuevos productores desplazar en parte importante a los grandes jugadores que, hasta entonces, habían dominado el mercado mundial: los “ingresantes de las economías ricas en minerales son capaces de modificar los precios para capturar suficientes ventas para garantizar la operación a máxima capacidad. Esto puede ser hecho descontando los precios de los insumos y, si es necesario, subsidiando los insumos de capital. Ambas medidas son facilitadas donde, como en muchos países en desarrollo ricos en petróleo, el Estado es el oferente tanto de los insumos y del capital con reducidos costos de oportunidad” (Auty, 1984, p. 331).

¹⁵ Un interesante análisis del proceso de concentración de las petroquímicas estadounidenses tras el incremento de precios petroleros de la década de 1970 partiendo desde la teoría de los costos de transacción puede verse en Fan (2000).

¹⁶ Historia de una empresa nacional. Petroquímica General Mosconi, *Todo es Historia*, p. 11, mayo 1981, Suplemento Especial.

ductores japoneses y europeos¹⁷. La sensible elevación en los costos, al no poder mantenerse los niveles de producción, y la caída en la demanda, dieron origen a una profunda crisis que duró hasta 1987¹⁸. A partir de allí comenzaron a verse algunos atisbos de recuperación, aunque no se lograron reproducir las elevadas y generalizadas tasas de crecimiento de las décadas anteriores.

2. La petroquímica latinoamericana

En Argentina y México se dieron los primeros avances de la industria a nivel latinoamericano durante la década de 1940, en el contexto de la Segunda Guerra Mundial. Poco después, en la década siguiente, en el continente la petroquímica brasileña había tomado el primer lugar, y resultaba “la más avanzada y diversificada en el grupo de los países subdesarrollados” (Guglielmo, 1960, p. 68). Pero a principios de la década de 1960, México tomó indiscutidamente el primer puesto, a la vez que apareció una producción de relativa relevancia en Colombia, Perú y Venezuela (Instituto Venezolano de Petroquímica, 1964).

Además de ser los países económicamente más avanzados del subcontinente, en Argentina, Brasil y México era donde las petroleras locales (públicas y privadas) tenían el papel preponderante en la actividad de refinación, mientras que en Perú, Venezuela y Colombia las empresas extranjeras tenían preeminencia. Resulta asimismo sugestivo indicar que, de esos tres países, en Colombia –donde las compañías nacionales eran relativamente más importantes– fue donde más avanzó la petroquímica durante la década de 1960 (Firpo, 1968). Particularmente, se notaba un mayor énfasis en el avance de la producción petroquímica cuando

¹⁷ Como resultado de la última década Europa y Japón se achican, *Temas*, año 11, n. 35, 1986.

¹⁸ La industria petroquímica tenía ciclos de auge-recesión bastante marcados de ocho años, relacionados al modo en que se incrementaba la capacidad productiva: “Para ser competitivo a nivel mundial, es necesario construir plantas que representan entre el 1% y el 3% de la demanda mundial total; por lo tanto, si en un corto período de tiempo se construyen dos o tres plantas de estas características, el equilibrio oferta/demanda del mercado se verá afectado, obligando a los productores a disminuir los precios de venta y aquellos productores menos eficientes tenderán a desaparecer” (Rodríguez Magallanes, 2008, p. 35).

empresas estatales estaban al frente de la actividad petrolera en cada nación (CEPAL, 1966, p. 24-26). En cada caso, el impulso debía asociarse a un amplio esfuerzo coordinado desde el Estado:

[La] localización geográfica de grandes complejos industriales, requiere la materialización de planes de infraestructuras (carreteras, ferrocarriles, puertos, energía eléctrica, etc.) y urbanización, sin los cuales se afectaría fuertemente la evolución de dichos complejos. De aquí que en América Latina la promoción del desarrollo de la petroquímica sólo puede ser encarada por los gobiernos en el contexto de una planificación global de las economías nacionales o regionales. (CEPAL, 1966, p. 14)

Como prueba del avance latinoamericano en el sector, se puede mencionar que en un seminario sobre la industria química organizado por CEPAL en Caracas durante 1963, al tratarse la petroquímica, se puso de manifiesto el interés de industriales y organismos de planificación sobre las posibilidades de su desarrollo, como asimismo la inopia de informes y la escasa comparabilidad de la información presentada por cada país. Para 1965, había iniciado actividades petroquímicas también Chile. Ese año, con casi 220 millones de dólares, la producción conjunta de los países latinoamericanos alcanzó a decuplicar el valor obtenido en 1959 y se esperaba que para 1970 lo superara en más de 15 veces¹⁹.

Otro informe de la CEPAL indicaba que si bien el sector se encontraba rezagado en Latinoamérica, tenía un amplio espectro de oportunidades para avanzar rápidamente, siguiendo la misma evolución que antes se había visto en Europa; esto es, pasando de métodos carboquímicos tradicionales a adoptar la técnica de la moderna petroquímica, y desde los bienes finales hacia las materias primas:

En América Latina, todavía es incipiente el adelanto de las industrias químicas derivadas del petróleo y del gas natural. Al contrario de lo que ocurre en la mayoría de los países más industrializados, se ha comprobado que en América Latina, por ahora casi las dos terceras partes de la producción química latinoamericana corresponden a la industria química ligera, producción de bienes de consumo y formulaciones o mezclas, como pin-

¹⁹ Sobre el valor conjunto de 1965, Argentina aportaba el 14% del total, Brasil el 28% y un 37% México (Firpo, 1968).

turas, productos de limpieza y tocador, detergentes formulados, etc. (CEPAL, 1965, p. 2)

Por su parte, los “sectores dirigentes” comenzaban a plantear la posibilidad de avanzar con la integración industrial y la complementación económica a nivel regional. Por otra parte, también se evidenció la confusión existente en cada país en torno a la delimitación de las actividades petroquímicas específicamente (respecto de la industria química o la petrolera), lo que dificultaba tanto el establecimiento de una correcta legislación de promoción, como la determinación de la participación que le correspondía, en cada caso, al sector privado o público (CEPAL, 1966, p. v-vi).

Como también sucedía en otros renglones industriales, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, creada en 1960) había permitido un efímero auge del comercio regional. A pesar de la posibilidad potencial de alcanzar mejoras de escala, la lógica de promoción en cada país había actuado en contrario. Como marcaba un observador argentino con participación en la industria, hacia finales de la década de 1960 ya no se guardaba demasiada esperanza en torno a la posibilidad de un fuerte avance de la integración productiva entre los miembros de la Asociación:

Los sucesos internacionales han endurecido las posiciones de cada uno de los países y es evidente que ninguno desea renunciar a sus producciones básicas. El problema que esto plantea a los países menores es insoluble por el momento, a pesar de las declaraciones diplomáticas.

Las legislaciones van otorgando más y más promoción a las inversiones básicas en todos los países de la ALALC y ello hace que vayan encontrando posibilidades, producciones más y más marginales. En los grandes parece invertirse la tendencia, y habiéndose definido que no hay que acelerar artificialmente la radicación de las industrias, los Gobiernos van ahora hacia la mayor eficiencia.

[...]

Es previsible esperar que la influencia estatal en la legislación sobre el sector petroquímico, especialmente en lo que a promoción se refiere, se vaya acentuando.

Lo que no parece factible es que en sus legislaciones los Gobiernos contemplen las recomendaciones emanadas por la ALALC.

Los proyectos de integración que formule la CADI [Comisión Asesora de Desarrollo Industrial, creada en el seno de la ALALC en 1963], y que se encuentran muy avanzados en su formulación teórica, carecen por ahora de aplicabilidad. (Firpo, 1968, p. 13-17)

Como dijimos, en todos los países del mundo el Estado jugó un papel de primer orden en el despliegue de la industria petroquímica en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Su injerencia en el desarrollo de nuevas plantas y la planificación del sector se hallaba asociado – en gran parte – al papel que cumplía en la provisión del petróleo (Berti, 1963, p. 8). En los países más atrasados también resultó central el papel de la planificación, por la necesidad de materializar una importante infraestructura que permitiera el despliegue tanto de la rama específica como del resto del sector industrial, como asimismo por la exigencia – ya señalada – de inmovilizar grandes masas de capital, lo que dejaba a las petroleras del sector público como uno de los pocos, si no los únicos, posibles inversores locales²⁰. Asociado a ello, también se verificó un cambio en la estrategia de las grandes empresas trasnacionales de Estados Unidos y Europa en la década de 1960; tras una primera expansión de la inversión directa hacia países menos desarrollados se fueron mostrando más inclinadas a fortalecerse en sus mercados domésticos y exportar al resto del mundo las patentes y la tecnología (Stobaugh, 1971a, 1971b).

Por otra parte, atentaba contra el rápido desarrollo de la petroquímica en Latinoamérica el que, todavía en la década de 1960, la estructura de la industria petrolera no permitía obtener grandes cantidades de materias primas petroquímicas (Tabla 2), vinculadas a los métodos catalíticos que eran los que permitían obtener mayor contenido de petroquímicos básicos. En relación con los principales métodos de refinación, la caída en la demanda de cortes de combustibles pesados (como el *fuel oil*) y el incremento en el consumo de derivados petroquímicos impondrían un proceso de ampliación y reconversión de las unidades de reformación desde la destilación atmosférica hacia los procesos catalíticos²¹.

²⁰ Aunque en desventaja frente a las grandes firmas multinacionales (CEPAL, 1966, p. 14-25).

²¹ Un completo repaso técnico acerca de los sucesivos procesos de destilación, reformación y craqueo puede consultarse en (Rodríguez Magallanes, 2008, cap. 2) o resumidos en (Chow Pangtay, 2002, Cuadro 3).

Tabla 2 – Capacidad de refinación, países seleccionados, 1964

| País | REFINERÍAS | CAPACIDAD TOTAL | CRAQUEO CATALÍTICO | | REFORMACIÓN CATALÍTICA | |
|---------------|------------|-----------------|--------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| | | | BARRILES DIARIOS | PORCENTAJE S/TOTAL | BARRILES DIARIOS | PORCENTAJE S/TOTAL |
| Argentina | 13 | 372.700 | 58.500 | 15,7% | – | – |
| Brasil | 9 | 298.900 | 47.500 | 15,9% | 21.500 | 7,2% |
| México | 6 | 419.000 | 64.000 | 15,3% | 32.000 | 7,6% |
| Venezuela | 15 | 1.070.500 | 44.200 | 4,1% | 30.600 | 2,9% |
| Latinoamérica | 69 | 2.547.500 | 296.200 | 11,6% | 107.600 | 4,2% |

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1965, Cuadro 3).

Como señalamos más arriba, por sus características técnicas la petroquímica demandaba un desarrollo extremadamente concentrado. Pero en ausencia de grandes empresas con elevados niveles de escala en el medio local, la producción encontraba dificultades para desenvolverse. Quedaban como actores casi exclusivos las grandes empresas industriales del Estado o bien los capitales extranjeros. Por otra parte, la suerte de la cadena dependía en medida importante de la posibilidad de colocar los subproductos de la cadena, es decir, de la demanda proveniente de los encadenamientos. En ese sentido, en los países latinoamericanos de industrialización más avanzada, los inicios de la petroquímica estuvieron asociados con la promoción de la industrialización “pesada”, que pretendía dinamizar el conjunto de sectores productores de bienes de capital e insumos industriales de uso difundido, como la petroquímica.

Ahora bien, la estrechez del mercado local, la inestabilidad política, la poca profundidad de los mercados financieros, la inexperiencia en el manejo de nuevas tecnologías, entre otros límites, indicaban que el impulso para favorecer el surgimiento de estos nuevos sectores, intensivos en capital y tecnología, debía basarse primordialmente en el apoyo del Estado. Al desconocimiento técnico, se le sumaba la reducida dimensión de las primeras plantas que implicaba producir a costos superiores a los vigentes en los mercados internacionales. Por eso durante los “años dorados” del capitalismo de posguerra, los gobiernos en distintos países del continente buscaron atacar algunos de estos problemas, con diferentes medidas y resultados. Así, aparecería el énfasis en lograr la integración vertical, el desarrollo completo de la cadena productiva y la implantación de grandes empresas de escala mundial.

Como puede verse en la Tabla 3, la capacidad instalada en los tres

países más industrializados del continente, en muchos casos, no llegaba al mínimo eficiente. Las estimaciones de la CEPAL, tomando como parámetro las condiciones de producción vigentes en el mundo industrializado, permitían dar cuenta de las deseconomías de escala que operaban en la industria latinoamericana. El polietileno era el único artículo petroquímico que encontraba niveles de producción en Argentina, Brasil y México que superaban el mínimo eficiente. De allí, que el organismo asociara el futuro del sector con la necesidad de integración económica:

Las características inherentes a la petroquímica en lo que se refiere al monto de los capitales requeridos, llevan a conceder especial atención al hecho de que sólo pocos países – y para reducido número de productos – presentaran a mediano plazo demandas que permitan pensar en proyectos de escala económica. Se deduce de ello la conveniencia de adicionar las demandas de varios países, con miras a satisfacerlas a través de proyectos de niveles considerados rentables y abrir así una vía de realización al proceso de integración latinoamericano. (CEPAL, 1966, p. x)

Tabla 3 – Capacidad instalada total por país y capacidad mínima económica, circa 1965 (en toneladas)

| PRODUCTO | ESCALA EFICIENTE | ARGENTINA | BRASIL | MÉXICO |
|---------------|------------------|-----------|--------|---------|
| Etileno | 63.500 | 23.200 | 33.000 | 72.000 |
| Metanol | 33.000 | 40.000 | 18.000 | 15.000 |
| Negro de humo | 20.000 | 25.000 | 33.200 | 15.000 |
| Amoniaco | 66.000 | – | 99.000 | 140.000 |
| Polietileno | 18.000 | 20.000 | 28.000 | 18.000 |
| Estireno | 20.000 | 29.000 | 22.000 | 15.000 |
| Caucho | 40.000 | 35.000 | 40.000 | 40.000 |
| Dodecibenceno | 38.000 | – | – | 38.000 |
| Urea | 66.000 | – | 75.000 | 103.000 |

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1965, Cuadro 10).

Generalizando, la intervención pública sobre la petroquímica se desarrolló en cinco frentes: la decisión de dirigir “estratégicamente”

la industria; el otorgamiento de importantes subsidios para fomentar la inversión privada; el establecimiento de elevadas barreras arancelarias y para-arancelarias para proteger al sector local; el mantenimiento de precios deprimidos de las materias primas hidrocarburíferas y; por último, el impulso a la producción mediante la instalación de empresas estatales (Chudnovsky; López; Porta, 1993, p. 29).

De tal suerte, sobrepasando los problemas de los primeros años y con ese fuerte impulso estatal, en la década de 1970 comenzaron a aparecer complejos y plantas petroquímicas en Latinoamérica con niveles de escala y eficiencia cercanos a los vigentes en la frontera tecnológica y productiva internacional (Chudnovsky; López, 1997, p. 18). Pero al mismo tiempo – como ya se señaló – los *shocks* petroleros cambiaron la lógica de la industria petroquímica, que se vio forzada a buscar nuevas estrategias en todo el mundo. En ese nuevo marco, los últimos esfuerzos del Estado empresario en Latinoamérica chocaron además con el giro de la estrategia económica impuesta después de agosto de 1982. Asediados por la crisis de deuda y el acusado giro global hacia el neoliberalismo, los distintos gobiernos fueron abandonando tanto el concepto que la industrialización compleja era el sendero que permitiría avanzar hacia el desarrollo económico como también las amplias atribuciones que, en ese proceso, se habían adjudicado al Estado y sus empresas.

Para finales de la década los lineamientos económicos habían virado notoriamente en el continente. La apertura económica y la desregulación de los mercados condujeron a un proceso de creciente desindustrialización y privatización de empresas estatales. En ese contexto, los impulsos de los Estados latinoamericanos en pos de una creciente integración y avance de la petroquímica básica fueron abandonados. En distinto grado, se incrementó la presencia del capital extranjero, las firmas sobrevivientes se concentraron fuertemente y se amplió el rezago tecnológico del sector respecto a la frontera internacional.

3. La petroquímica básica en Argentina y México

De acuerdo con la información disponible, realizaremos a continuación una comparación entre la evolución de la producción y el mercado petroquímico en Argentina y México durante el período en que la in-

dustria estuvo motorizada por las empresas públicas: Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGF), en el primer caso; y Petróleos Mexicanos (PEMEX), en el segundo. Prestaremos especial atención a los seis productos primarios de las tres cadenas petroquímicas fundamentales, ya que en ellos se centró tanto la regulación como la acción estatal directa durante el período de sustitución de importaciones en Latinoamérica. Esos bienes eran amoníaco y metanol (cadena del metano), el etileno (olefinas) y benceno, tolueno y xilenos (BTX, aromáticos). De estos grupos se desprendían cientos de derivados, con destino prácticamente en todos los sectores industriales: plásticos, fibras sintéticas, fertilizantes, caucho, farmacéutica, adhesivos, solventes, aislantes, pinturas, plastificantes, explosivos e infinidad de otros subproductos químicos. En una enumeración no exhaustiva, para el caso de la primera cadena mencionada, su principal aplicación era la producción de fertilizantes, en el segundo la fabricación de plásticos – tanto rígidos como maleables – y en el último, para la obtención de fibras sintéticas.

En primer lugar, si bien en Argentina la fabricación de productos se dio de manera más temprana y diversificada desde comienzos de la década de 1940 (Tabla 4), el crecimiento posterior de la industria mexicana sobrepasó en gran medida el volumen de su producción petroquímica. En los inicios del verdadero despliegue a gran escala en los dos países, a principios de la década de 1960, ya México más que duplicaba el valor total del sector en Argentina (Tabla 5), y la diferencia continuó acrecentándose en las siguientes décadas. Así, para 1990 – cuando ya estaba en marcha el proceso de reversión de la estrategia de industrialización – la producción mexicana, de 14,5 millones de toneladas, representaba un monto de más de cinco veces la de su equivalente argentina.

Más allá de las diferencias en la disponibilidad natural de insumos hidrocarbúricos (mucho mayor en México), también jugó un papel fundamental la regulación estatal del sector y el accionar de las empresas públicas involucradas en la petroquímica. En México, si bien la industria petrolera se había nacionalizado en 1938, recién hacia 1960 se terminó de fijar el funcionamiento que debía tener PEMEX y las empresas privadas en la industria²². A partir de allí, la petrolera estatal mostró una

²² Las medidas más importantes en este sentido fueron la sanción de una nueva

tracción preponderante sobre la petroquímica mexicana, que tuvo un auge fenomenal con el *boom* petrolero de finales de la década de 1970. En Argentina, más allá de que las primeras fábricas fueron instaladas por YPF y la DGFm en la década de 1940, luego se impidió que las empresas públicas participaran de nuevas actividades. La promoción “desarrollista” de 1958 se focalizó, a diferencia del esquema legal mexicano, en impulsar al capital privado, y en particular extranjero, que condujo a la conformación del primer polo petroquímico integrado del país en San Lorenzo (Provincia de Santa Fe) por parte de un consorcio estadounidense. Recién hacia 1970 se les permitió encarar nuevos proyectos a YPF y DGFm, que se vieron materializados en los complejos petroquímicos de La Plata y Bahía Blanca, ambos en la Provincia de Buenos Aires²³. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década de 1980 comenzó a dibujarse un nuevo rumbo en los dos países: las empresas estatales perdieron potencia y los nuevos esquemas legales tendieron, de manera creciente, hacia la privatización y la desregulación de la industria petroquímica²⁴.

Tabla 4 – Año de inicio de la producción de petroquímicos básicos en Argentina y México

| PRODUCTO | FAMILIA | ARGENTINA | MÉXICO |
|----------------|------------|-----------|--------|
| Amoníaco | Metano | 1951 | 1951 |
| Metanol | | 1949 | 1969 |
| Etileno | Olefinas | 1963 | 1966 |
| Benceno | Aromáticos | 1946 | 1964 |
| Tolueno | | 1946 | 1964 |
| o-Xileno | | 1946 | 1964 |
| p-Xileno | | 1946 | 1973 |
| Xilenos mezcla | | 1946 | 1965 |

Fuente: elaboración propia en base a Castañeda Ramirez (2003), Silveti (1999), PEMEX, *Anuarios Estadísticos*.

“Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo” en noviembre de 1958, su “Reglamento” en agosto del siguiente año y el “Acuerdo” sobre la elaboración de petroquímicos básicos de abril de 1960; al respecto, puede verse García Lizama (1968).

²³ Sobre los tres emprendimientos, puede consultarse Odisio (2010, 2014, 2008) respectivamente.

²⁴ Un estudio complementario a este, enfocado específicamente a los cambios de la regulación y el accionar de las empresas públicas entre las décadas de 1940 a 1990 en Argentina y México, es Odisio (2018).

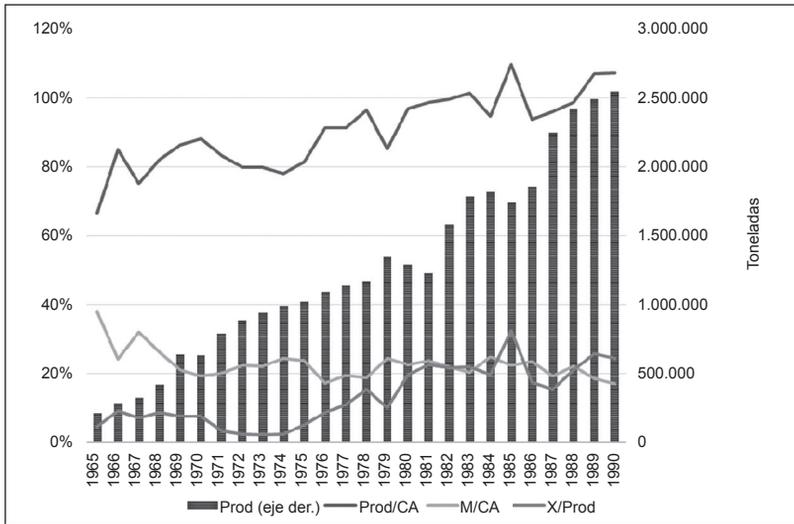
Tabla 5 – Producción petroquímica total en México y Argentina, 1960-1990 (millones de toneladas y crecimiento anual acumulado promedio por década)

| | 1960 | 1970 | CREC. ANUAL 1960-1970 | 1980 | CREC. ANUAL 1970-1980 | 1990 | CREC. ANUAL 1980-1990 | CREC. ANUAL 1960-1990 |
|-------------------|------|------|--------------------------|------|--------------------------|------|--------------------------|--------------------------|
| PEMEX | 0,05 | 1 | 35% | 3,4 | 13% | 7,3 | 8% | 18% |
| Sector secundario | – | 0,5 | – | 2,6 | 18% | 7,2 | 11% | 14%* |
| Total MX | 0,05 | 1,5 | 41% | 6 | 15% | 14,5 | 9% | 21% |
| Total AR | 0,02 | 0,6 | 41% | 1,3 | 8% | 2,6 | 7% | 18% |

Fuente: elaboración propia en base a estimaciones de Montaña Aubert (2001), San Martín (2006), Instituto Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*.

* En este caso se trata del crecimiento medio anual tomando como año base 1970 (ya que en 1960 no se contaba con producción significativa del sector privado).

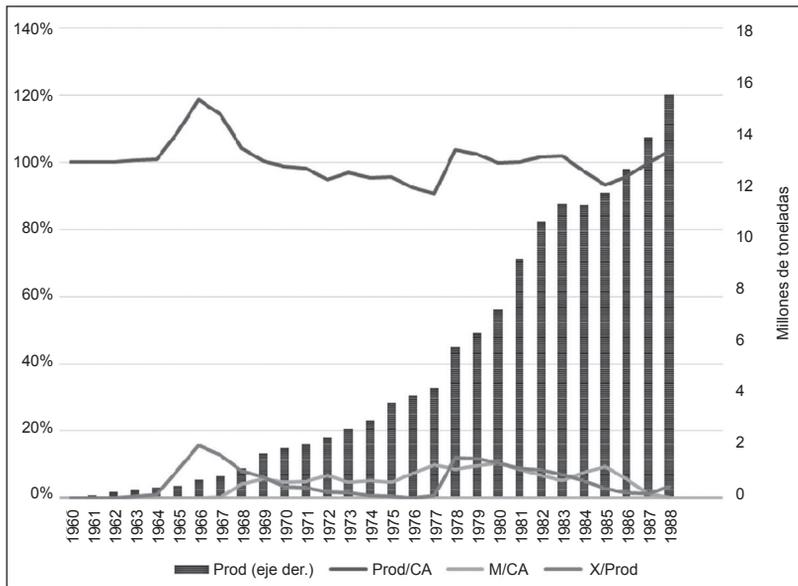
Ilustración 2 – El mercado petroquímico en Argentina, 1965-1990



Fuente: elaboración propia en base a datos de San Martín (2006), Instituto Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*.

Analizando la evolución del mercado de petroquímicos en Argentina, se percibe un crecimiento paralelo la expansión de la capacidad productiva y la demanda interna. Así, la relación entre producción y consumo aparente pasó de menos del 70% a mediados de la década de 1960 a lograr satisfacer la totalidad del mercado hacia finales de la década siguiente (Ilustración 2). La producción total superó el medio millón de toneladas

Ilustración 3 – El mercado petroquímico en México (PEMEX), 1960-1988*



Fuente: elaboración propia en base a datos de PEMEX, *Anuarios Estadísticos*.

* A partir de 1989 los *Anuarios* cambiaron la forma de presentar los datos, pasando a informar únicamente la producción destinada a ventas (dejando fuera del volumen de producción lo destinado a autoconsumo).

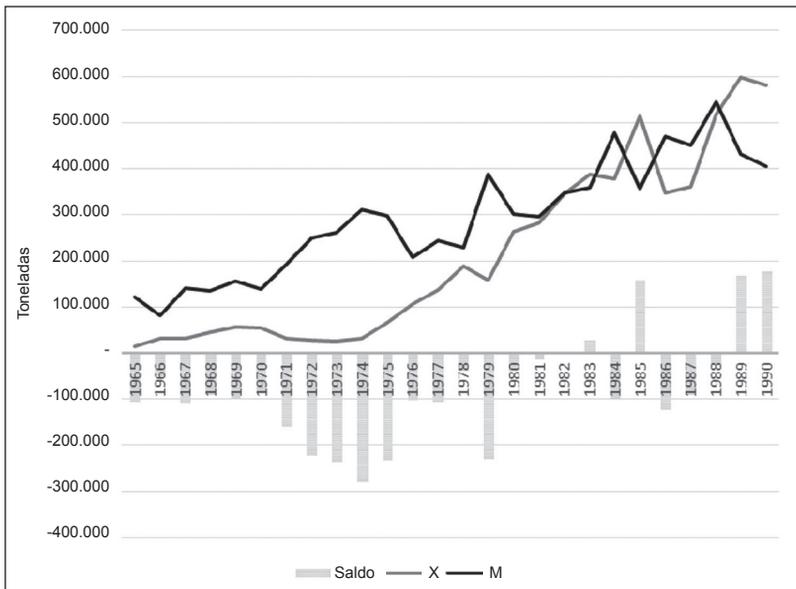
a finales de la década de 1960, el millón un lustro después y los dos millones a finales de la década de 1980. Si bien las importaciones no lograron reducirse, manteniéndose en torno al 20% del consumo aparente interno, las exportaciones si mostraron un progresivo avance, más que duplicando la participación de las ventas al exterior en el total de la producción petroquímica nacional entre 1965 y 1990.

En México, como dijimos, la expansión fue mucho más acusada. A fin de mantener un punto de comparabilidad entre los dos casos, consideraremos las variables cuantitativas referidas específicamente a PEMEX, que presenta su información también en toneladas. La producción total superó el millón de toneladas en 1968, diez años después alcanzó los cuatro millones y llegó superar los quince millones en 1988. En este caso, la producción antecedió la expansión del mercado; desde su comienzo y hasta finales de la década de 1960 el volumen producido se equiparó y excedió el nivel de absorción interno. En la década siguiente el crecimiento de PEMEX no alcanzó a mantener el ritmo de la

demanda, cayendo hasta el 90% en 1977. La fuerte expansión posterior permitió recuperar el abastecimiento. Con todo, durante todo el período las importaciones se mantuvieron en un nivel inferior al 10% del consumo aparente. Las exportaciones mostraron la evolución típica de la industria petroquímica, con saltos en las ventas externas frente a los incrementos modulares de la capacidad productiva (1965-1969 y 1978-1984), luego atenuados por el crecimiento, más lineal, de la absorción interna.

Como señalamos más arriba, las importaciones tuvieron mayor preponderancia en el abastecimiento del mercado interno, mientras que las exportaciones se vieron más rezagadas (Ilustración 4). Por tal motivo, la balanza exterior mostró importantes resultados negativos, especialmente durante la década de 1970. En la década siguiente se presentaron algunos pocos años superavitarios (1983, 1985, 1989, 1990), los que respondieron fundamentalmente a crisis del mercado industrial interno, las que ocasionaban caídas importantes en la demanda por petroquímicos extranjeros.

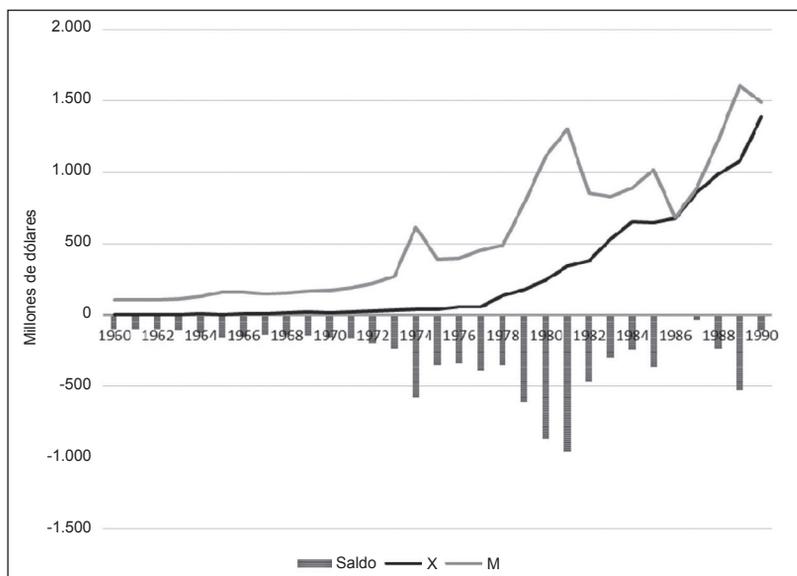
Ilustración 4 – Saldo externo petroquímico en Argentina, 1965-1990



Fuente: elaboración propia en base a datos de Instituto Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*.

Si se considera el comercio exterior del sector petroquímico en México también puede observarse una relevancia persistente del *deficit* sectorial (Ilustración 5). Si esta situación contrasta con lo arriba mencionado acerca del mercado petroquímico se debe a que aquí se está tomando en consideración el total de la industria, y no solamente la situación asociada a PEMEX, que mostró mejores resultados externos que el resto del sector. De tal modo, durante las primeras dos décadas se pudo observar una creciente brecha comercial: mientras las importaciones pasaron de algo más de 100 millones de dólares en 1960 a 1.300 millones en 1981, recién hacia 1978 las exportaciones lograron sobrepasar los 100 millones de dólares, mostrando tanto un nivel menor como una expansión más lenta que las compras externas en todo el período.

Ilustración 5 – Saldo externo petroquímico en México, 1965-1990

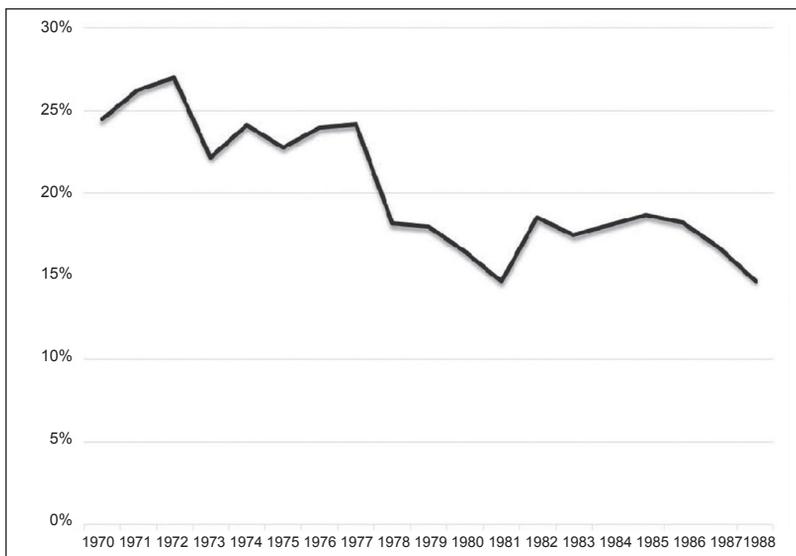


Fuente: elaboración propia en base a datos de Castañeda Ramirez (2003, Cuadro 11A).

Ahora bien, si centramos la atención en los seis productos básicos arriba mencionados, se puede observar que durante la década de 1970 la producción argentina se ubicó entre el 20%-25% del total mexicano (Ilustración 6). A partir de 1978 se produjo una mayor diferencia, porque

en uno y otro país la estrategia divergió por esos años: mientras en Argentina comenzaba a transitarse un modelo de desindustrialización selectiva, retiro del Estado y fuerte apertura económica tras el arribo de la última dictadura cívico-militar al gobierno en marzo de 1976, en México el descubrimiento de ingentes reservas petroleras daba aire para una renovada y amplia expansión industrial y de las empresas públicas. Ese salto motivó que la suma del amoníaco, metanol, etileno y BTX producidos en Argentina disminuyera a un 15% del nivel alcanzado por la industria mexicana.

Ilustración 6 – La petroquímica básica en Argentina vis a vis México, 1970-1990

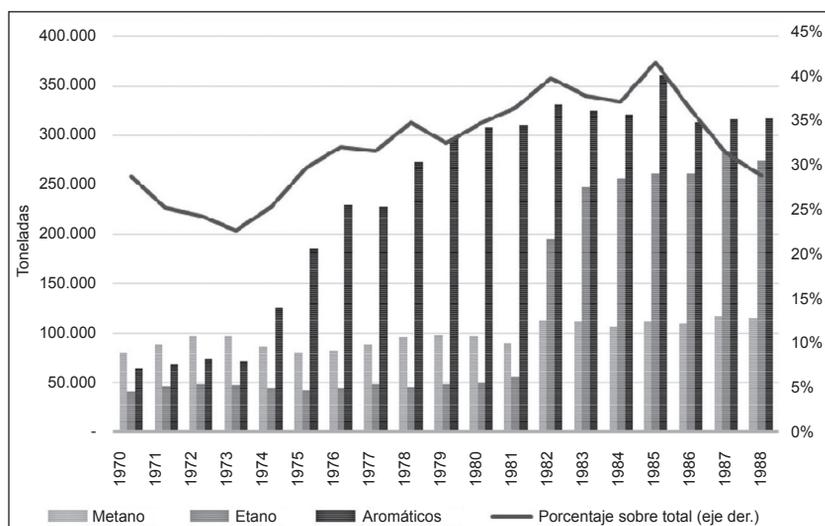


Fuente: elaboración propia en base a datos de PEMEX, *Anuarios Estadísticos*, Instituto Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*.

En la industria petroquímica argentina los seis insumos fundamentales fueron representando una porción creciente sobre el total producido en el país. Desde un mínimo del 23% en 1973 se llegó a ubicar en torno al 40% a finales de la década de 1980 (Ilustración 7 – Petroquímicos básicos en Argentina, 1970-1990 Ilustración 7). Con mayor detenimiento, se puede notar que el grupo más favorecido resultó el de aromáticos (benceno, tolueno, xilenos), que había recibido notable impulso en 1964

con la puesta en funciones de los mencionados polos de San Lorenzo y de La Plata. La cadena del etano sólo tomó impulso en la década de 1980, con la puesta en funciones del mayor complejo en la Argentina: la Petroquímica Bahía Blanca. Dejamos aquí simplemente anotado que el grupo productivo del metano se volvió muy relevante en los últimos lustros, fuera ya de nuestro período de análisis.

Ilustración 7 – Petroquímicos básicos en Argentina, 1970-1990



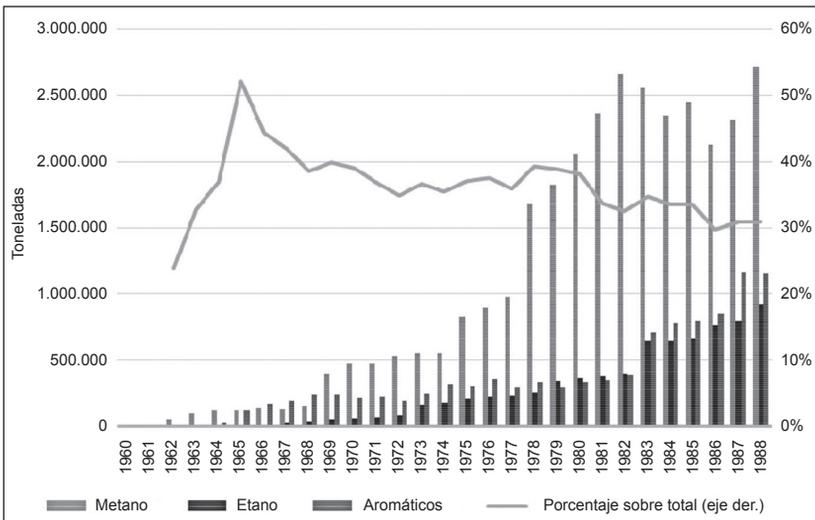
Fuente: elaboración propia en base a datos de Instituto Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*.

En el caso mexicano también estos productos acapararon una porción sustantiva de la producción total aunque con una evolución distinta: desde un máximo del 52% en 1965 cayó hasta niveles cercanos al 30% del total a finales de la década de 1980 (Ilustración 8)²⁵. Empero, una

²⁵ Como no hemos podido reconstruir la serie histórica de la producción en valores físicos para todo el sector petroquímico mexicano, las cifras corresponden a la evolución productiva de PEMEX exclusivamente. En tanto la regulación desde la década de 1950 resguardó para Petróleos Mexicanos la fabricación de las materias primas que aquí se toman en cuenta, consideramos que – con las precauciones que corresponda tomar – su evolución es lo suficientemente representativa del total. Los cambios en los petroquímicos considerados “básicos” por la legislación mexicana se encuentran resumidos en Chow Pangtay (2002, Cuadro 25).

diferencia más contrastante con el caso argentino se refiere a la importancia que adquirieron los derivados del metano. La petroquímica básica se enfocó fundamentalmente a la obtención de materias primas para fertilizantes; en promedio, el 65% de la producción de básicos la acaparó el metanol y el amoníaco. Así, una más estrecha vinculación de la estrategia de industrialización con el desarrollo agrícola agregó una característica particular al proceso económico en México durante el siglo pasado²⁶.

Ilustración 8 – Petroquímicos básicos en México (PEMEX), 1960-1988



Fuente: elaboración propia en base a datos de PEMEX, *Anuarios Estadísticos*.

Conclusiones

En Argentina y México la producción petroquímica fue impulsada por el Estado desde sus inicios en las décadas de la segunda posguerra. Sin embargo, como hemos visto, la expansión fue en el segundo país

²⁶ Este es un rasgo central del proceso de industrialización mexicano y si bien aparece mencionado en la historiografía sobre el tema, prácticamente no hay trabajos que tomen esa articulación entre desarrollo agrario e industrial como su eje de investigación. Una importante excepción es Aboites (1989).

mucho más importante a pesar de haber iniciado las actividades algunos años más tarde. En ese sentido, probablemente jugó a favor el hecho de que, desde sus comienzos, parte importante de la producción petroquímica – y, muy especialmente, la de insumos – fue reservada a Petróleos Mexicanos, mientras en Argentina se confió primero al capital privado extranjero y recién a finales de la década de 1960 se permitió el ingreso de las empresas públicas al sector. Considerando la capacidad productiva total, la articulación entre los actores en la industria petroquímica funcionó claramente mejor en el caso mexicano.

Con todo, el rezago argentino fue menor en lo tocante a los petroquímicos básicos que en el total del sector, manteniéndose una posición relativamente menos retrasada. En ese sentido, la aparición de los dos grandes polos estatales – General Mosconi y Bahía Blanca – permitieron mantener el paso frente al impresionante ritmo de expansión que la petroquímica mexicana mostró a partir de la década de 1960. Más allá de la evolución común, también se pueden identificar algunas aristas diferentes para cada caso: en Argentina se otorgó preponderancia a los petroquímicos aromáticos, mientras en México la mayor importancia recayó fundamentalmente en el amoniaco. Por otra parte, las importaciones satisficieron una porción mayor del mercado interno durante todo el período, pero también las exportaciones fueron más relevantes en relación al total producido. Por último, también fue sincrónica en los dos países – aunque no casualmente – la paulatina salida del Estado como regulador y actor en el entramado productivo de la petroquímica durante la década de 1980. La implementación de políticas aperturistas y de desregulación implicó la modificación en el funcionamiento de todo el sector que motivó, entre otros cambios, una creciente extranjerización y una expansión productiva más lenta.

Todo ello habilita a pensar que la estrategia general relativa a la política económica de la industrialización – en su nacimiento, despliegue y clausura – más allá de motivaciones y características particulares en cada caso, obedeció a un contexto mayor que les dio sustento común durante las décadas de posguerra. Por otra parte, los distintos ritmos y formas de implementación de la política sustitutiva se dieron seguramente asociadas a la particular situación y evolución de cada sociedad. Como cierre, es interesante notar que el consenso teórico, las acciones de los actores globales y el funcionamiento de la economía internacional dieron un

giro copernicano entre 1950 y 1990: entre las condiciones que permitieron un decidido fomento a la integración industrial como forma de alcanzar el anhelado desarrollo económico hasta su posterior abandono en favor de la “liberalización” de las fuerzas del mercado cuatro décadas más tarde se ubicó el devenir – repasado aquí – de la petroquímica básica en México y Argentina.

Referencias bibliográficas

- ABOITES, Jaime. *Industrialización y desarrollo agrícola en México*. México (DF): Plaza y Valdés/UAM, 1989.
- AUTY, Richard. The product life-cycle and the location of the global petrochemical industry after the second oil shock. *Economic Geography*. Worcester (MA), v. 60, n. 4, p. 325-338, 1984.
- BERTI, Eduardo. *La petroquímica*. Desarrollo y métodos. Buenos Aires: Esso SAPA, 1963.
- CASTAÑEDA RAMIREZ, Rosaura. *La evolución de la industria petroquímica mexicana, 1943-1999*. México (DF): UNAM, 2003 (Tesis de Licenciatura en Economía).
- CAVANNA, Luis. Definición e importancia de los principales productos petroquímicos. Tendencias actuales y futuras de la producción petroquímica. En: *Cursos sobre aspectos técnico-económicos de la industria petroquímica*. Buenos Aires: Instituto Argentino del Petróleo/Asociación Química Argentina/Asociación Argentina de Ingenieros Químicos, 1968.
- CEPAL. Las industrias petroquímicas en América Latina. SEMINARIO SOBRE EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS EN AMÉRICA LATINA, 1965, Caracas, ONU. Disponible en <<http://repositorio.cepal.org/handle/11362/17875>>. Accedido el 4 de julio de 2012.
- CEPAL. *La industria petroquímica en América Latina*. Santiago de Chile: Consejo Económico y Social, ONU, 1966. Disponible en <<http://repositorio.cepal.org/handle/11362/18215>>. Accedido el 12 de junio de 2012.
- CHAPMAN, Keith. *The international petrochemical industry: evolution and location*. Oxford: Blackwell Publishing, 1991.
- CHÁVEZ AGUILAR, María Luisa. *La petroquímica básica y su importancia en la economía nacional*. México (DF): UNAM, 1974 (Tesis de Licenciatura en Economía).
- CHOW PANGTAY, Susana. *Petroquímica y sociedad*. México (DF): Fondo de Cultura Económica, 2002.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés. *Auge y ocaso del capitalismo asistido*. La industria petroquímica en América Latina. Buenos Aires: CEPAL/IDRC/Alianza, 1997.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés; PORTA, Fernando. *Ajuste estructural y estrategias empresariales en Argentina, Brasil y México*. Un análisis comparativo de la in-

- dustria petroquímica y de máquinas herramientas. Buenos Aires: DT 11-CENIT, 1993.
- DOAN, Herbert. Challenges in petrochemicals. *Financial Analysts Journal*. Charlottesville (VA), v. 23, n. 4, p. 35-37, 1967.
- FAN, Joseph. Price uncertainty and vertical integration: an examination of petrochemical firms. *Journal of Corporate Finance*, n. 6, p. 345-376, 2000.
- FIRPO, Francisco. Panorama internacional de la industria petroquímica y relación de nuestro desarrollo petroquímico con el de la ALALC. En: *Cursos sobre aspectos técnico-económicos de la industria petroquímica*. Buenos Aires: Instituto Argentino del Petróleo/Asociación Química Argentina/Asociación Argentina de Ingenieros Químicos, 1968.
- GARCÍA LIZAMA, Martín. *La industria petroquímica en México (reglamentación legal, permisos y empresas)*. México (DF): UNAM, 1968 (Tesis de Licenciatura en Derecho).
- GARRITZ CRUZ, Andoni. *Historia y prospectiva de la industria petroquímica y petrolera: relación con el tipo de cambio y otras variables macroeconómicas*. México (DF): UNAM, 1996 (Tesis en Ingeniería Química).
- GRIONI, Eradio. Valor económico de las materias primas frente a los productos químicos derivados. En: *Cursos sobre aspectos técnico-económicos de la industria petroquímica*. Buenos Aires: Instituto Argentino del Petróleo/Asociación Química Argentina/Asociación Argentina de Ingenieros Químicos, 1968.
- GUGLIELMO, Raymond. *La petroquímica en el mundo*. Buenos Aires: EUDEBA, 1960.
- INSTITUTO Petroquímico Argentino, *Anuario Estadístico*. Buenos Aires: Instituto Petroquímico Argentino, varios años.
- INSTITUTO Venezolano de Petroquímica. *La industria petroquímica y su desarrollo en Venezuela*. Caracas: Consejo Económico y Social, ONU, 1964.
- KHANNA, Sushil. Transnational corporations and technology transfer: contours of dependence in Indian petrochemical industry. *Economic and Political Weekly*. Mumbai, v. 19, n. 31-33, p. 1.319-1.340, 1984.
- MONTAÑO AUBERT, Eduardo. *Integración de la petroquímica en México*. México (DF): UNAM, 2001.
- ODISIO, Juan. El complejo petroquímico de Bahía Blanca: una historia sinuosa. *Estudios Ibero-Americanos*. Porto Alegre, v. 34, n. 2, p. 114-129, 2008.
- ODISIO, Juan. Febo asoma. Breve historia del polo petroquímico de San Lorenzo. *Anuario CEEED*. Buenos Aires, año 2, n. 2, p. 192-231, 2010.
- ODISIO, Juan. *Empresas públicas e industrialización*. Petroquímica General Mosconi y el papel del Estado argentino en el desarrollo de la industria básica, 1969-1993. Buenos Aires: UBA, 2014 (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales).
- ODISIO, Juan. Empresas del Estado y petroquímica en México y Argentina durante la industrialización por sustitución de importaciones. *Signos Históricas*. México (DF), v. 20, n. 40, p. 262-311, 2018.
- PEMEX. *Anuario Estadístico*. México (DF): Petróleos Mexicanos, varios años.
- RODRÍGUEZ MAGALLANES, Diego. *Orígenes, evolución y perspectivas de la industria petroquímica*. México (DF): UNAM, 2008 (Tesis en Ingeniería Química).

- SAN MARTÍN, José. *El petróleo y la petroquímica en la Argentina (1914-1983)*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas, 2006.
- SILVETTI, Edgardo. *La República Argentina y su industria petroquímica*. Buenos Aires: Instituto Petroquímico Argentino, 1999. Disponible en <<http://www.ipa.org.ar/images/PUBLICACIONES/LaRepblicaArgentinaysuIndustriaPetroquimica.pdf>>. Accedido el 30 de julio de 2012.
- SPEIGHT, James. Petroleum and petrochemicals. In: ALI, Mohammad Farhat; EL ALI, Bassam; SPEIGHT, James (ed.). *Handbook of industrial chemistry*. Organic chemicals. New York: McGraw-Hill, 2005, p. 473-510.
- STOBAUGH, Robert. The neotechnology account of international trade: the case of petrochemicals. *Journal of International Business Studies*. East Lansing (MI), v. 2, n. 2, p. 41-60, 1971a.
- STOBAUGH, Robert. *The international transfer of technology in the establishment of petrochemical industry in developing countries*. New York: UNITAR, 1971b (Research Report, 12).

estado e mercado na china pós-1976: o grande salto à direita*

state and market in post-1976 china: the great leap to the right

Andrea Piazzaroli Longobardi**

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

RESUMO

A Reforma Econômica chinesa, realizada a partir de 1978, foi efetivada com o suporte de dispositivos partidário-estatais constituídos entre 1949 e 1976, ou melhor, sobre seus espectros. Os espólios das Comunas Populares e dos Comitês Revolucionários – sistemas maoístas de organização do trabalho e da administração estatal que estiveram no centro de acirrada disputa na década de 1960 – serviram como bases para a implementação da Reforma nas décadas de 1970 e 1980. De par com a Reforma, também foram constituídos discursos oficiais que operavam a transmutação de categorias históricas e econômicas que viriam a constituir a base discursiva da hegemonia do novo Estado chinês. Tais discursos buscaram remendar crises de um passado recente, as quais ainda não foram superadas.

Palavras-chave: China. Reforma. Maoísmo. Revolução Cultural. Indústria. Operariado.

ABSTRACT

The Chinese Economic Reform was developed on the shoulders of Party-State's structures that were constituted between 1949 and 1976, or better, on the shoulders of its specters. The spoils of the People's Communes and the Revolutionary Committees – Maoist structures that served to organize labor and state administration, and were in the center of fierce disputes during the 1960 – served as bases to implement the Reform during the 1970 and 1980. In order to legitimate this new use of old structures, the CCP promoted series of academic campaigns to rewrite Chinese history, and weave the discourse bases for the hegemony of a new State. However, the new Chinese economy is founded on deep crises of a recent past, and these crises haven't yet been overcome.

Keywords: China. Reform. Maoism. Cultural Revolution. Industry. Workers.

* O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

Submetido: 6 de outubro de 2014; aceito: 15 de maio de 2015.

** Doutora em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* apl.peregrina@gmail.com

Mas a quais condições e pagando quais custos políticos, humanos e sociais? Porque a construção dessa nova forma de capitalismo acaba subtraindo tempo e esperança da humanidade toda. Já que agora a China é, precisamente, o próprio capitalismo.

*Tommaso di Francesco*¹

Introdução

Em 1981, na Sexta Plenária do 11º Comitê Central do Partido Comunista chinês foi redigida a “Resolução sobre algumas questões da história do Partido desde a fundação da República Popular da China”². O documento faz uma revisão e avaliação da história do PCCh, iniciando pela sua formação na década de 1920 e passando pelas principais medidas políticas e econômicas tomadas desde a Liberação em 1949. Esse texto, por fim, reescreve a história com objetivos pragmáticos, simplificando eventos ocorridos e julgando como “boas” ou “más” as medidas políticas realizadas pelo PCCh.

Por que, entretanto, o contexto de 1981 pediria uma reavaliação da história da RPC, se a transformação do discurso político e econômico ocorrera entre 1976 e 1978, com direito aos espetáculos a ferro e fogo que marcaram o início da campanha de Reforma e Abertura?³

O fechamento oficial da Plenária responde a essa questão:

Itens na agenda desta plenária foram: 1. Discussão e aprovação da Resolução sobre certas questões da história do Partido desde a fundação da República Popular da China; 2. Eleição e reeleição dos membros principais do Comitê Central.

A agenda acima foi cumprida integralmente [...]. Esta plenária é de grande significação na história do nosso Partido [...], uma reunião para

¹ Francesco (2005, p. 9).

² O documento está disponível em <<http://www.marxists.org/subject/china/documents/cpc/history/01.htm>>, acesso em maio 2014.

³ Refiro-me aqui a queima de arquivos e periódicos de Guardas Vermelhas entre outubro e dezembro de 1976, tortura e prisão de integrantes das associações maoístas, prisão do Grupo Central da Revolução Cultural (pejorativamente chamado “Gangue dos Quatro”) (Jiang, 2010).

sintetizar experiências e encerrar um passado para seguir em frente. Esta sessão entrará para a história por ter cumprido sua missão histórica de estabelecer uma correção do que tinha sido desordenado na ideologia diretriz do Partido até 1976. (CCPC, 1981)

Ou seja, a Plenária encarregou-se de arrematar, no plano ideológico e discursivo, uma estratégia política e econômica já iniciada. Seguir em frente... na direção que já havia sido tomada. É exatamente após 1981 que são aprofundadas as medidas iniciadas com a Reforma e Abertura econômicas: aumento dos investimentos estrangeiros e exportações, transformação de políticas de trabalho no sentido de flexibilizar os dispositivos de seguridade social, terceirização de mão de obra como projeto estatal, multiplicação das Zonas Econômicas Especiais.

Esse foi também um ano marcado pela reordenação do plano discursivo da política, o qual asseguraria a hegemonia de um novo modelo de Estado. Por exemplo, foi nesse ano que se graduou a primeira turma de estudantes após oito anos em que as universidades estiveram fechadas durante a Revolução Cultural e, após cinco anos de prisão sem processo judicial, os quatro membros restantes do Grupo Central da Revolução Cultural (GRC)⁴ foram a julgamento televisionado em escala internacional (Wang, 2003; Russo, 2005).

A “Resolução sobre algumas questões da história do Partido...”, dessa forma, foi um documento com objetivos específicos de construção da hegemonia da política que já vinha sendo realizada pelo PC desde 1976 e que continuaria no mesmo sentido até 1989.

Muito embora o discurso apresentado marque uma inflexão ou ruptura – como indicariam as expressões “encerrar” ou “corrigir um passado” –, algumas heranças não poderiam ser descartadas de imediato. “Despolitizado como se havia tornado o discurso do PC chinês, purgá-lo totalmente do socialismo seria contraproducente” (Anderson, 2010,

⁴ Grupo Central da Grande Revolução Cultural (Zhongyang Wenge Xiaozu, 中央文革小组). Grupo formado em maio de 1966, ligado à ala maoísta do PCC, composto inicialmente por 19 membros, entre os quais Zhang Chunqiao (1917-2005), Yao Wenyuan (1931-2005) e Jiang Qing (1914-1991, casada com Mao Zedong desde 1938). Esses três membros, com Wang Hongwen (1935-1992), que integrou o grupo em 1969, após a Revolução Cultural, foram apelidados pejorativamente de “Gangue dos Quatro” em 1976, apodo utilizado no longo processo de julgamento de rebeldes envolvidos na RC.

p. 88): o socialismo, assim, foi reapresentado (com uma determinada interpretação de maoísmo) como forma de organização do sistema político econômico, mas sem referências revolucionárias. Para isso a Resolução extirpou do conjunto de “Pensamentos do presidente Mao”⁵ o que não seria útil ao projeto de Reforma. A Resolução declara que o “verdadeiro sentido do Pensamento do presidente Mao” diz respeito à estratégia que garantiu a vitória na guerra da Liberação, à implementação e ao crescimento das indústrias de base, à diminuição da fome e da carestia, à modernização da produção agrícola. Por outro lado, o documento afirma que as falas e ações de Mao Zedong relacionadas com a Revolução Cultural e com as Comunas Agrícolas devem ser excluídas, pois nada mais seriam que um “excesso de esquerda” (sic), em parte senil e em parte audacioso demais porque haveria insistido em uma transição entre socialismo e comunismo num país que, “claramente”, estaria apenas no primeiro estágio capitalista.

De acordo com esse discurso, a Reforma e a Abertura não seriam nada além da “reordenação” do marxismo-leninismo – ainda “aplicado às condições chinesas pelo Pensamento do presidente Mao”, como versa a Resolução –, o qual havia sofrido impasses e desvios durante o Grande Salto Adiante e a Revolução Cultural. Ora, a referência a uma “reordenação” remonta ao plano político e econômico proposto por Deng Xiaoping em 1975 e em 1977, o “Pôr em ordem” (整顿), o qual afirmava já naqueles anos a necessidade de encerrar os experimentos políticos populares, restabelecer a hierarquia militar no Exército, estimular o investimento estrangeiro e concentrar esforços na produção e exportação de minérios e petróleo. O plano de Reordenação incluía, já em 1975, uma reinterpretação do maoísmo: Deng Xiaoping havia então declarado que “o mais importante do Pensamento de Mao Zedong são

⁵ Em Mandarim, a expressão “Pensamento do presidente Mao” (毛主席思想) ou “Pensamento de Mao Zedong” (毛泽东思想) foi utilizada tanto no sentido de “maoísmo” (em especial pelas Guardas Vermelhas e pelos Rebeldes durante a Revolução Cultural, que utilizavam a expressão de forma a basear invenções políticas), quanto no sentido de “compilação de frases, discursos e diretivas de autoria individual de Mao Zedong” (significado usado geralmente no sentido de autoridade e regulamentação sobre determinadas práticas).



as três diretivas: estudar a teoria, estabilizar e unificar” – uma colagem de três palavras ditas por Mao Zedong em contextos variados⁶.

As duas “reordenações” operadas entre 1976 e 1981 terminam por traçar, no plano discursivo, uma continuidade linear (ascendente) desde a Liberação em 1949. Essa suposta linearidade deve ser analisada porque silencia eventos importantes para a história do PC. Por exemplo, a avaliação proclamada em 1981 não considera o período entre 1959 e 1976 como um período de disputa de forças políticas e econômicas no país, em vez disso aponta os conflitos ocorridos – tanto os faccionalistas quanto aqueles decorrentes de mobilização popular – como “desordens”, esvaziadas de sentido político, movidas apenas pelos excessos autoritários cometidos por alguns indivíduos. De acordo com essa interpretação, quando “corrigido” o período de suposta desordem, teria sido recuperado o ritmo de desenvolvimento econômico num sistema “socialista com características chinesas”⁷.

Mas certamente há razões empíricas (não só discursivas) para que esse discurso seja hegemônico na política chinesa contemporânea. A concepção de linearidade pôde ser disseminada porque as reformas econômicas do fim do século XX foram implementadas com o suporte de estruturas burocráticas construídas durante o Grande Salto Adiante e a Revolução Cultural, as quais foram em parte mantidas mas alienadas e postas a serviço de outras políticas.

⁶ A formulação das “Três ordens como eixo” (三项为纲) foi ainda em 1975 criticada por Mao, que respondeu com um artigo declarando que “estabilizar e unificar não significa abandonar a luta de classes” (CCPC, 2010, p. 158).

⁷ Nos últimos três anos da Revolução Cultural, muitos operários, estudantes e quadros envolveram-se na campanha de estudo do socialismo e da ditadura do proletariado. Nessa campanha, foram produzidos inúmeros materiais que identificavam a permanência dos mecanismos de produção e valorização do valor capitalista dentro da sociedade socialista. Os textos desse período indicam que seria possível a “limitação” desses dispositivos capitalistas por meio de medidas políticas populares. Mas o próprio Mao Zedong declarou em 1974 que entre socialismo e capitalismo, “entre o nosso mundo de hoje e o de antes, não tem muita diferença. A única coisa que mudou foi o sistema de propriedade”, porque “ainda tem divisão de renda conforme o trabalho, os níveis hierárquicos de trabalhadores, a circulação de moeda” (Russo, 2012).



1. Para implementar – a crise da categoria de classe e do Partido-Estado

Nós somos todos representantes.
Fala de um grupo de operários grevistas chineses à Polícia em 2006⁸.

Durante a Revolução Cultural, houve uma profunda crise do Partido-Estado tanto na sua estrutura administrativa, quanto na própria ideologia (ou *episteme*) que baseava a legitimidade do governo socialista (Russo, 2012). Em 1976 parte dessa crise havia sido controlada, mas o Comitê Central ainda não havia encontrado um caminho para a resolução dos conflitos sociais frequentes ou para reverter a crise da hegemonia do Partido-Estado e da *episteme* socialista – a qual havia se manifestado especialmente na categoria de classe social (Wu, 2013). Após a enfermidade e a morte de Mao Zedong, houve duas tentativas de retomada da unidade política nacional que fracassaram antes da Reforma e Abertura (ou da chamada “Era Deng”).

A primeira tentativa ocorreu em 1975, quando o Grupo Central da Revolução Cultural havia se posicionado contra a readmissão de Deng Xiaoping na posição de vice-*premier* do Partido Comunista. Um ano depois, quando Mao aponta Hua Guofeng para a posição de *premier*, os integrantes do Grupo Central também manifestaram sua oposição, descrevendo a recolocação de Deng Xiaoping e Hua Guofeng como uma tentativa de golpe contrarrevolucionário. O grupo propôs, então, que, em lugar dessas lideranças, fosse colocado na posição de *premier* e vice-*premier* pessoas que participaram ativamente do movimento da Revolução Cultural, sugerindo – entre o próprio grupo – os nomes de Wang Hongwen e Zheng Chunqiao. A oposição realizada pelo Grupo Central não logrou êxito, mantiveram-se, nas posições de *premier* e vice-*premier*, Hua Guofeng e Deng Xiaoping. A opção por essas duas pessoas, inclusive da parte de Mao Zedong, deve-se ao fato de que ambos haviam desenvolvido em suas carreiras como quadros políticas pragmáticas e moderadas de desenvolvimento industrial e agrícola.

Pouco depois, quando morre Mao em outubro de 1976, antes ainda do término dos 40 dias de luto costumeiros, Hua Guofeng emitiu ordem

⁸ Ngai (2012, p. 38).

de prisão dos membros do Grupo Central da Revolução Cultural. Em seguida, o Comitê Central instituiu a Completa Negação da Revolução Cultural: campanha que se manifestou na queima sistemática de documentos e livros, no desmanche dos grupos de estudo e universidades operárias, no retorno das universidades, na proibição da livre-associação, na prisão de rebeldes maoístas... e numa avassaladora propaganda contra a Revolução Cultural e a favor da “reordenação” da administração política e econômica nacional. O programa incluía também o restabelecimento do planejamento centralizado da economia e a reordenação da hierarquia técnica da produção industrial. Tratou-se, assim, de uma espécie de tentativa de recuperação da ordem pré-1966, na tentativa de suprimir os conflitos sociais que emergiram durante a Revolução Cultural; dessa forma, procurava-se assegurar o reconhecimento diplomático da República Popular da China, que tinha sido obtido apenas em 1971, após a visita do assessor de Segurança Nacional dos Estados Unidos, Henry Kissinger, e a formalização da visita que faria o presidente Nixon em 1972.

Essa proposta tinha como base a restauração da ordem socialista do Estado, na qual o operário é representado pelo Partido, integrando uma hierarquia que encadeava operário–camponês – técnico, especialista, quadros, Partido, Estado –; tal ideologia, entretanto, havia sido profundamente fraturada durante a RC (Russo, 2012).

O projeto liderado por Hua Guofeng procurava “remendar” a crise da *episteme* socialista através da recuperação da política econômica anterior a 1966. Para tanto seria também necessária uma operação no plano ideológico: foram negados os conteúdos das mobilizações políticas e irrupções operárias entre 1966 e 1976, descritos em inúmeras reportagens como “inúteis”, “vãos”, “desordenados”, “caóticos”. O Partido então se baseou na proposta “Pôr em ordem” de Deng, de 1975, a qual incluía construir um “verdadeiro sentido do Pensamento do presidente Mao”. Após extirpados os lemas maoístas, como o “Rebelar-se tem razão” ou o “Bombardeiem os quartéis–gerais”⁹, Hua Guofeng propôs a chamada “Campanha dos Dois Quaisquer”: “Apoiamos

⁹ Ambos do início da Revolução Cultural, proclamados entre junho e agosto de 1966 (Wälder, 2009, p. 1-27).

quaisquer deliberações do presidente Mao, seguimos as suas quaisquer diretivas”¹⁰.

Mas assim o projeto liderado por Hua Guofeng também fracassou. A Campanha dos Dois Quaisquer foi considerada errônea pelo Comitê Central já em 1977, e em 1978 começa oficialmente a campanha da Reforma: uma proposta de redirecionamento da política econômica, com o objetivo de fortalecimento do Estado e dos vínculos no mercado internacional – o que garantiria, por fim, o apoio político e econômico para a integração rentável no sistema internacional financeiro (Russo, 2012; Nakatani, 2014, p. 59).

Mais tarde, na referida Sexta Plenária de 1981, Hua Guofeng seria aposentado dos dois cargos que ainda ocupava no PCCh (presidente do Comitê Central e presidente da Comissão Militar do PC). No posto de presidente do Comitê Central, foi então eleito (pelo Comitê Central) Hu Yaobang, aliado da ala integrada por Deng Xiaoping.

A efetividade do programa reformista deve-se às suas características verdadeiramente inovadoras: estabelecer medidas que partiriam especificamente dos contextos econômico e cultural coevos, sem tentar recuperar uma ordem que já havia sido fraturada. Deng fora um dos principais responsáveis pela elaboração da Campanha da Completa Negação, e afirmou reiteradamente a ruptura com o programa político socialista e o predomínio do pragmatismo econômico, mas efetivou medidas políticas que partiam das pontas dos fios rompidos entre 1966 e 1976. Uma dessas soluções de continuidade aproveitadas eficazmente pelo Comitê Central após 1978 foi a crise da categoria “classe” (Wu, 2005).

1.1 Histórico da crise do Partido-Estado e da categoria classe ocorrida durante a RC

A Revolução Cultural (doravante RC) foi oficialmente lançada por uma circular em 16 de maio de 1966. Estavam ali propostos objetivos para a campanha: derrubar as práticas administrativas que tendiam à

¹⁰ “凡是毛主席作出的决策，我们都坚决维护，凡是毛主席的指示，我们都始终不渝地遵循” (disponível em <<http://baike.baidu.com/view/67133.htm>>, acesso em maio 2014).

burocratização¹¹, reformar as expressões da cultura artística de modo que esta estivesse centrada na referência do camponês e do proletário, transformar as políticas estatais a fim de colocar os objetivos sociais do comunismo na base e na orientação do planejamento da produção (Walder, 2009; Russo, 2005; CCPC, 1966a).

Após uma série de conflitos na implementação da Campanha da Revolução Cultural e tentativas falhas da ala antimaoísta do PC em controlar levantes populares ocorridos entre junho e julho de 1966, a 11ª Plenária do 8º Congresso do Comitê Central publicou a “Decisão de 16 pontos”, que definiu os métodos de ação política para a RC: liberdade de associação, reuniões públicas de debate e crítica a políticas partidárias e a quadros na alta hierarquia do PCCh. A Decisão instituiu: “só o povo pode educar a si mesmo, e nada nem ninguém pode agir em seu lugar”¹².

Em novembro, como resultado da intensa movimentação política em Xangai – municipalidade com maior número de operários do país –, um grupo de cerca de 3 mil operários decidiu instaurar a primeira organização operária independente: o Quartel General dos Trabalhadores (doravante QGT).

O QGT pediu ao Comitê Partidário e à Prefeitura de Xangai a sua legitimação como grupo operário participante das atividades políticas da Revolução Cultural. Eles demandavam horas de estudo diárias, o direito à troca de experiências com outras associações de Guardas Vermelhas

¹¹ No âmbito da política, segundo a avaliação dos setores maoístas do Partido, a burocratização da estrutura administrativa do Partido-Estado, a prioridade da economia sobre a política e a hierarquização das relações Partido-Povo eram consideradas práticas que causariam o retrocesso da sociedade ao capitalismo. No âmbito da indústria, a linha burocrática manifestava-se no reforço de estruturas hierárquicas, em que especialistas ou técnicos eram colocados em posição de liderança. Como os documentos que regulavam a campanha da Revolução Cultural apontavam como um de seus objetivos principais a luta contra o “burocratismo” (sic, 官僚主义) – o que absolutamente não significava uma luta contra a legitimidade do governo estatal –, há uma série de textos que analisam os efeitos da Revolução Cultural na estrutura e dinâmica do Estado, e de sua classe administrativa. Para um aprofundamento dos debates posteriores, ver Wu (2005).

¹² Artigo 4 da Decisão do Comitê Central do Partido Comunista Chinês sobre a Grande Revolução Cultural Proletária, 8 de agosto de 1966 (disponível em <<https://www.marxists.org/subject/china/peking-review/1966/PR1966-33g.htm>>, acesso em maio 2014).

e o direito de coordenarem periódicos próprios. O pedido foi negado pelas instituições partidárias locais sob o argumento de que o operariado, por ser já representado pelo Partido, não poderia engajar-se em movimentos independentes. A associação então se voltou para o Comitê Central para pedir sua legitimação e, em 13 de novembro de 1966, Zhang Chunqiao – integrante do Grupo Central da Revolução Cultural – assina um documento que reconheceu formalmente o QGT como “associação legítima e revolucionária” (Perry, 1997, p. 35).

A legitimação do QGT por parte do Comitê Central colocou uma questão teórica e prática para a estrutura do Partido-Estado: Se o Partido Comunista representava a classe operária e seus interesses, como conceber e lidar com a instituição de organizações autônomas de trabalhadores?

A existência dessas organizações independentes de trabalhadores colocou um desafio para a ideologia e a organização da sociedade, e ninguém soube como lidar com isso por meio da aplicação da “clássica” doutrina política socialista, uma vez que as associações de trabalhadores haviam rompido um elo crucial da cadeia política e conceitual que conectava os trabalhadores, as fábricas e o Estado socialista. (Russo, 2012, p. 12)

O evento provocou uma crise que perpassou todo o aparato estatal: seguindo o QGT, centenas de outras organizações rebeldes foram instituídas no país, indústrias e prefeituras foram tomadas e conflitos entre facções se multiplicaram.

Até fevereiro de 1967, Mao Zedong e o Grupo Central da Revolução Cultural apoiaram as cooperativas e os comitês que ocuparam fábricas e Unidades de Produção. Diversos artigos escritos por essas associações operárias foram publicados em jornais de circulação nacional, e os integrantes do GCRC foram várias vezes nas fábricas ocupadas realizar assembleias, conferências e pronunciamentos.

A ocupação operária de uma unidade de produção consistia em demissão dos quadros que ocupavam cargos gerenciais – geralmente relocados em cargos operários subalternos –, debate e crítica dos procedimentos gerenciais estabelecidos antes de 1966-1967, formação de uma comissão de planejamento da produção composta por operários, instituição de grupos de estudo e debate políticos.

Em maioria, os quadros depostos dos cargos de liderança eram aliados a integrantes dos Comitês Partidários locais; portanto, esses últimos também sofreram uma crise da sua legitimidade em administrar as relações de produção e a própria dimensão técnica do planejamento.

Entretanto, as ocupações das Unidades de Produção ou (às vezes) da própria municipalidade não duraram muito. Como os conflitos entre associações em uma mesma localidade eram constantes, logo em fevereiro de 1967 começaram a ser publicados textos com uma nova diretiva: a combinação tríplice ou a grande aliança para formação dos Comitês Revolucionários. Os textos recomendavam que, após as insurreições de janeiro – descritas como verdadeiros avanços políticos –, era a hora de organizar uma nova forma de governo. Mas o novo governo não poderia ser formado apenas por representantes das organizações autônomas: deveriam também contar com representantes do Exército Popular da Libertação e quadros readmitidos após autocríticas e novas propostas de atuação política.

Até o fim de abril de 1967, os Comitês Revolucionários haviam sido implementados na maior parte do país e permaneceu o modelo de administração estatal até o término da RC, mas paulatinamente perderam o caráter da representação tríplice e o espaço formal para o debate político. Em 1974, por exemplo, os representantes das insurreições de 1966 e 1967 foram expulsos dos Comitês e a tríplice representação de setores da sociedade foi transformada em subdivisão interna de esferas funcionais: departamentos de segurança, educação e propaganda, indústria e produção, agricultura e distribuição de alimentos (Guan, 1999, p. 1.040-1.056).

Mesmo com a implementação dos Comitês, persistiram os grupos de estudo operários e as chamadas Universidades dos Trabalhadores. Tais espaços objetivavam o aprimoramento técnico dos operários e camponeses, e também se constituíam como espaços de debate político do qual o trabalhador podia participar por algumas horas de seu dia, dentre as 12 horas mínimas de turno diário.

Mesmo com a restrição a algumas obras, esses grupos tinham acesso a uma quantidade e variedade impressionante de textos históricos e teóricos, e produziam estudos críticos do próprio contexto histórico em que viviam.

Havia projetos para a reforma da organização industrial a fim de reduzir a hierarquia baseada na divisão técnica do trabalho, através do intercâmbio entre os trabalhos de diferentes níveis. [...] O próprio conceito de “classe trabalhadora” foi questionado, resultando numa crise radical de subjetividade e de organização na relação entre “classe” e “Partido-Estado”. (Russo, 2012, p. 11)

Sendo assim, houve uma crise – iniciada em 1966 com o levante de associações operárias autônomas e mantida até 1976 – causada em parte pela persistência de movimentos independentes e críticas à legitimidade do PC vindas da própria classe que seria por ele representada.

O que poderia legitimar a autoridade do Partido Comunista, como líder do aparato estatal socialista, se sua conexão “histórico-política” com a “classe trabalhadora”, a qual era sua maior “base social”, foi desafiada no próprio âmbito da organização política? (Russo, 2012, p. 11)

A crise da “classe social” foi ainda aprofundada de forma irreversível pelos conflitos gerados pela burocratização dessa categoria. Na tentativa de restaurar a governabilidade, em 1967 o PC chinês implementou os Comitês Revolucionários e, dessa forma, tentou reintegrar as atividades políticas populares à agenda estatal. Mas o que ocorreu foi que os conflitos entre associações recrudesceram: os embates tornaram-se cada vez mais violentos e frequentes, movidos à causa de disputas pelo poder ou do que foi chamado de *faccionalismo* (派性) já na documentação coeva.

As facções utilizavam como “argumento” – logo esvaziado de qualquer política real – as categorias de classe, mas numa forma burocratizada. Havia tentativas de provar que uma facção era mais “revolucionária” que a outra, como é o caso ilustrativo das “Guardas Escarlates”, que procuraram nomear-se apontando para uma cor “mais vermelha que o vermelho” (Perry, 1997, p. 42).

Ao iniciar a Revolução Cultural, Mao e outros procuravam desenvolver um conjunto de táticas para combater [a burocratização], mas o resultado foi que esses conflitos se tornaram implicados no próprio processo [revolucionário] [...], conduzindo a uma renovada repressão política e à rigidi-ficação do Partido-Estado. (Hui, 2006, p. 32)

A categoria de classe, dessa forma, havia sido questionada e por fim burocratizada em conflitos já despolitizados, que objetivavam apenas a disputa pelo poder.

1.2 Sobre o espectro da classe, a remodelação da política e da economia

O programa de Reforma e Abertura foi exitoso justamente porque partiu do panorama crítico da sociedade chinesa no ano de 1976. O projeto de Deng Xiaoping foi efetivo – ao contrário das tentativas do Grupo Central da Revolução Cultural e de Hua Guofeng – porque, ao mesmo tempo que “negava” a RC, era construído sobre as suas marcas. Não era possível restaurar a ordem socialista pré-RC, especialmente porque a categoria de classe e a suposta representatividade classista do PC haviam sofrido uma crise da hegemonia. Assim, o programa de financeirização da economia oferecia uma possibilidade de superação da crise, especialmente no plano ideológico. Na economia capitalizada chinesa de fins da década de 1970, o chamado “pragmatismo” de Deng Xiaoping substituiu a categoria de classe pelo discurso da meritocracia, do desempenho e do esforço individuais:

Assim,

a liberalização econômica foi usada para superar uma crise de legitimidade. [...] [Mas] neoliberalismo é uma forma de discurso dominante e ideologia que não tem capacidade para descrever as relações econômicas e sociais atuais da China [...].

[Essa ideologia] usa conceitos como “transição” e “desenvolvimento” para remendar as suas contradições internas. [...] O neoliberalismo frequentemente usa noções como “popular”, “sociedade” e “mercados”, para implementar políticas nacionais, bem como para opor-se figurativamente a “economia planificada”, “comunismo” ou “autocracia”. (Hui, 2003, p. 60)

No escopo da Abertura e da Reforma, foram realizadas diversas “reavaliações” da história da China, as quais operaram “reajustes” das bases teóricas seguidas pelo PC no passado, a fim de legitimar novas políticas econômicas e novos dispositivos jurídicos.

Por exemplo, no início da década de 1990, em meio a um projeto de estudo teórico mantido pelo PC intitulado “A evolução da estrutura

social contemporânea”, foi emitido veredito de condenação do conceito de classe marxista, substituindo-lhe pelo conceito weberiano de “setores sociais”. A inversão foi realizada sobre o argumento de que a palavra “classe” evocava a ideia de “luta de classes”, a qual não seria adequada para um país que ainda estava num primeiro estágio do desenvolvimento das forças produtivas, e que, portanto, ainda não poderia arcar com a reforma socialista. Imagens poéticas para definir a forma de organização desses “setores” da sociedade não faltaram: cacho de uva, bago de romã, pirâmide invertida... (Ngai, 2012, p. 10-15). Essa reforma da ideologia oficial permitiu que, em 2002, o PCCh criasse uma campanha para ampliar as suas filiações, anunciando no *Jornal do Povo* um convite “sincero” a capitalistas, homens de negócios e empresários a integrar o Partido Comunista... (Ngai, 2012, p. 9).

2. Para amortecer – desmantelamento e reaproveitamento do sistema de Comunas

Olhem bem. E assim, se dar o senhor deste arroz aos pedreiros e carpinteiros e ferreiros e trabalhadores nas fortalezas, dando-lhes cada dia três fanões pelo seu jornal, que são doze reis por dia, andarão contentes, que aqui os mandarins para seus serviços lhes dão dois fanões e se não trabalham dão-lhes açoites como palhas, pelo qual, senhores, serão esses trabalhadores bem pagos sem de del Rei nosso senhor tirar nem gastar um ceutil.

*Vasco Calvo, ~1534*¹³

Até a Liberação Nacional em 1949, as zonas rurais chinesas estavam organizadas numa hierarquia família-clã-feudo-província-Império. Esses “feudos” compostos por milhares de *households* – ou seja, terras arrendadas trabalhadas por um clã (uma família estendida em várias ramificações) – eram gerenciados pelos chamados “senhores da guerra”: grandes gerenciadores da terra imperial que detinham grande poder político em nível local a ponto de comandarem Exércitos sem autorização ou controle do poder central imperial. Os diversos aparatos administrativos imperiais e sua hierarquia eram regidos por argumentos confucianos,

¹³ Carta datada entre 1534-1536 (D’Intino, 1989, p. 41-42).



como a *xiao* (孝): traduzido geralmente como “piedade filial”, mas que na verdade indica um dever de respeito à hierarquia que vai do gênero (mulher subordinada a homem), passa pela família (filhos subordinados aos pais, concubinas às esposas, irmãos mais novos aos mais velhos) e culmina no âmbito social mais amplo (pobres submetidos a mandarins; súditos, ao imperador). Assim, pelo menos três séculos antes de 1949, as últimas duas dinastias imperiais já usavam essa organização da sociedade para fazer um registro da demografia e da produção, a fim de regular taxas, obras e serviços públicos.

Logo após a Liberação, teve início um processo de reforma agrária, que inicialmente organizou cooperativas agrícolas formadas por aproximadamente 150 clãs cada, de modo a implementar um tipo de escambo entre produções de tipos diversos. Grandes latifundiários foram expropriados, julgados por camponeses e obrigados a trabalharem “na enxada” (Howe, 1989).

Ao fim do Primeiro Plano Quinquenal (1953-1958), a produção agrícola havia crescido substancialmente, indicando, segundo a avaliação da ala maoísta do PC, que a cooperativização de pequenos e médios produtores seria o caminho correto para ambos, modernização e aumento da produção. O planejamento do Grande Salto Adiante (1958-1960, mas que inicialmente fora planejado para terminar em 1963) incluía a formação de Comunas Populares que deveriam incluir uma média de 4 mil a 5 mil clãs cada e que desenvolveriam atividades agrícolas, manufactureiras e industriais, além de proverem coletivamente serviços públicos com auxílio do Estado (Howe, 1989). Essas grandes vilas estavam registradas – com seus respectivos dados demográficos e produtivos – no sistema de *Hukou* (戶口), um registro de residência. Segundo esse sistema, cada Comuna ou Cooperativa era obrigada a registrar nascimentos, mortes, casamentos, invalidez, a fim de assegurar uma projeção ou um planejamento da produção e dos serviços sociais necessários àquela população. Cada indivíduo possuía um determinado registro no sistema de *Hukou*, que o classificava como habitante de determinada região e integrante de determinada Comuna ou Cooperativa. Dessa forma, *Hukou* também impedia que a migração interna ocorresse de acordo com a motivação individual, já que o Estado não tinha recursos para a administração da mobilidade, especialmente em situações de carestia em determinadas zonas (Nabuco, 2012).



A organização da sociedade em Comunas tinha como objetivo diminuir as chamadas “Três Grandes Diferenças” entre o campesino e o operário, o campo e a cidade, o trabalho intelectual e o trabalho braçal. De fato, entre 1958 e 1959 a produção agrícola e a renda *per capita* do camponês cresceram significativamente, diminuindo a desigualdade campo-cidade (Hui, 2003; Ngai, 2012). Mas os erros administrativos e a grande carestia de 1960-1961 levaram a uma crise nacional que requeria a imediata produção de capital para importação de alimentos e, em seguida, o aumento da produção agrícola. Como resultado dessa crise, as campanhas políticas de industrialização no campo e a plena seguridade social foram interrompidas.

A crise de 1960-1961 deu início a uma prática de “aproveitamento” do *Hukou* “contra ele mesmo”: as Unidades de Produção urbanas (em Shanghai principalmente, ou em Guangdong e Pequim) passaram a contratar pessoas registradas em comunas agrárias para trabalhar por períodos temporários nas indústrias urbanas. Dessa forma, esses trabalhadores migrantes não se utilizariam dos serviços sociais na Unidade de Produção urbana em que se encontravam (por teoria teriam esses direitos garantidos em sua comuna de origem) e, ao mesmo tempo, o trabalho temporário garantiria uma renda mínima que seria revertida para a família que ainda habitasse no campo. Essa estratégia era administrada pelos próprios quadros líderes de Unidades de Produção, Comunas e secretários em Comitês Partidários.

Esse tipo de “flexibilização” lucrativa do *Hukou* foi amplamente debatido e criticado durante o primeiro ano da Revolução Cultural, mas continuou sendo praticado (Wu, 2014, p. 95-141).

2.1 Estado e mercado (de trabalho) de mãos dadas

Em 1976 o sistema de Comunas foi desmanchado devido a conflitos internos e externos à sua organização. Havia conflitos internos às Comunas no que diz respeito à distribuição da renda, divisão dos recursos e organização familiar. Além disso, a organização em Comunas tinha como pressuposto uma certa “tensão política da economia”¹⁴, segundo a qual cada unidade familiar pudesse ter garantido os direitos a escolaridade,

¹⁴ Pozzana; Russo (2006, p. 348).

saúde, trabalho, renda mínima, mercadorias básicas. Essa determinada organização impedia a completa formação de um mercado de trabalho¹⁵.

No fim da década de 1970, o desmanche das Comunas e a reposição do sistema de pequenas cooperativas geraram um contingente de desempregados de aproximadamente 200 milhões de pessoas (Pozzana; Russo, 2011; Nabuco, 2012). Esse contingente foi a “mola de amortecimento” que permitiu a efetivação da Reforma e da Abertura e, mais recentemente, a passagem pela crise de 2008 (quando cerca de 23 milhões de trabalhadores perderam seus empregos na China) (Ngai, 2012, p. xi).

O aproveitamento dessa população, desde a Abertura e a Reforma, foi supervisionado e organizado pelo Estado. Em 1978 a 3ª Plenária do 11º Comitê Central instituiu a construção das Zonas Econômicas Especiais (经济特区), que deveriam se tornar focos de atração de investimentos vindos de Hong Kong, de Taiwan e dos EUA. A mão de obra dirigida a trabalhar nas enormes indústrias construídas nessas Zonas, bem como os serviços básicos de conservação urbana e construção civil, foi composta em sua quase totalidade pelos *mingong* (民工) – os mesmos desempregados após o desmantelamento das Comunas, trabalhadores migrantes que não tinham o *status* de operários nem o posto de produtores agrícolas.

Assim, a estratégia iniciada em 1958-1960 foi atualizada em fins da década de 1970.

Com o tempo, a migração se tornou um negócio organizado pelos governos provinciais e pequenos vilarejos. Seus departamentos de trabalho passaram a organizar grupos de migrantes e agenciá-los na construção civil, em fábricas ou como empregados domésticos nas províncias de destino. (Nabuco, 2012, p. 242)

Por cerca de dez anos, essa estratégia contribuiu para diminuir a desigualdade de renda entre campo e cidade (Leão, 2011, p. 127-134). Mas, em fins da década de 1980, essa prática tinha sido consolidada como política econômica nacional, a qual já não contribuía como antes para a distribuição de renda, especialmente com o aumento de zonas industriais no país (Ngai, p. 53). Então, a terceirização da mão de obra foi

¹⁵ Pozzana; Russo (2006, p. 348).

paulatinamente disseminada como forma de descentralização da administração social do trabalho. Hoje, na China, a mão de obra para saneamento básico, limpeza pública e construção civil é terceirizada em diversos níveis, que partem de empresas contratadas pelo próprio Estado.

O gerenciamento da migração e da administração dessa força de trabalho é feito, ainda, por aquela mesma rede burocrática de governo estabelecida entre 1949 e 1976, formada por quadros e secretários partidários locais. Com funções distintas daquelas atribuídas discursivamente no contexto socialista, essa rede está agora empregada (assalariada pelo Estado e comissionada pelas empresas privadas) para gerenciar a admissão, demissão e migração dos *mingong*.

★

Desde 2002, houve um aumento substancial dos investimentos estrangeiros, crescimento da produção e do investimento interno em educação técnica, surgimento de uma classe média urbana. Diante dessas transformações explodiram greves e movimentos trabalhistas em que participam especialmente *mingong*. As greves e os movimentos operários atuais recuperam diversos procedimentos maoístas da Revolução Cultural: cartazes, enfrentamentos diretos entre operários e administradores, ocupação de órgãos públicos, destruição de maquinário e até mesmo de edificações. Para se ter uma ideia, em 1994 foram registrados 77.794 trabalhadores envolvidos em litígios trabalhistas contra proprietários e administradores; em 2002, 608.396; em 2003, 801.042; em 2006, 679.312 (Ngai, 2012, p. 113).

3. Para crescer – burocracia estatal com novos rumos

Ao fazer a Revolução Socialista, não se sabe onde está a burguesia.

A burguesia está no Partido.

*Mao Zedong, 1974*¹⁶

Obviamente esta tese pode ser lida numa chave clássica socialista. Tomada de forma literal, pode ser simplesmente a reiteração do tema stalinista: a infiltração dos “inimigos de classe” entre as organizações do partido “operário”. Todavia, o escopo desta

¹⁶ Apud Russo (no prelo).

declaração não só vai além desses limites, mas também encerra uma visão classista de política: ele declara, como resultado de uma prolongada experimentação, que a “classe partidária” era radicalmente antipolítica.

*Alessandro Russo*¹⁷

A transição da economia socialista – baseada no capital industrial e no planejamento centralizado – para uma economia imbricada com o capital financeiro internacional foi realizada sobre espectros da estrutura burocrática partidário-estatal.

Desde o primeiro modelo da Reforma, o processo de abertura para o investimento internacional seguiu etapas bem controladas pela burocracia estatal. Inicialmente, entre 1976 e 1978, o PC buscou a aliança com empresários que haviam deixado a China continental entre 1949 e 1976, e residiam então em Hong Kong, em Taiwan, no Japão e nos EUA, em maioria. A fim de retomar os laços rompidos, os contatos familiares foram importantes meios, ainda sobre os trilhos da *xiao* (孝).

Entre 1978 e 1981 os investimentos estrangeiros aumentaram e diversificaram-se, ainda que controlados rigidamente pela administração estatal, sem a permissão para a propriedade privada de empresas industriais. Nessa primeira etapa das reformas econômicas chinesas, houve um crescimento surpreendente do PIB nacional, bem como um aumento da renda nas zonas rurais e uma diminuição do desemprego. Os resultados positivos desses primeiros anos de Reforma levaram a um apoio político popular e acadêmico da nova gerência partidária, bem como ao aprofundamento das medidas de Abertura.

Os investimentos estrangeiros diretos, entretanto, permaneceram sendo gerenciados pelas redes burocráticas associadas ao PC. A integração com o mercado financeiro internacional

não necessariamente levou a uma mudança da base estrutural e organizativa da classe partidária, mas seguramente transformou seus campos de atuação, multiplicando as esferas em que seu poder poderia ser desenvolvido. (Wu, 2005)

¹⁷ Apud Russo (no prelo). Russo também trata dessa questão formulada por Mao no texto citado “How did the Cultural Revolution end? The last dispute between Mao ZeDong and Deng XiaoPing, 1975” (Russo, 2012).

Dessa forma, a classe partidária integrou os oligopólios formados nos “acostamentos” das vias por onde entravam os investimentos estrangeiros. Um exemplo das novas funções assumidas pela rede burocrática de administração estatal é o gerenciamento do Sistema Duplo de Preços (ou Dual Track System, 双轨), que durou de 1978 a 1989. Essa medida determinava que os bens produzidos por indústrias estatais ou de capital misto fossem divididos em duas partes: aqueles produzidos no escopo do planejamento e das metas de produção nacionais seriam vendidos com o preço estabelecido pelo Estado; para a produção que ultrapassasse essas metas, o preço poderia ser “livremente” determinado pelo mercado (Hui, 2003, p. 50). A implementação desse sistema gerou um novo negócio de especulação financeira no país. Como as indústrias eram geridas por quadros ou investidores associados a quadros partidários, a burocracia passou a exercer o papel de administradora da especulação financeira relacionada ao Sistema Duplo de Preços, participando também de seus lucros. Em 1988 – um ano de particular rentabilidade nessa área –, 30% da renda nacional veio da especulação sobre o Sistema Duplo de Preços (Hui, 2003, p. 54).

A partir de 1989, o Sistema Duplo de Preços foi paulatinamente eliminado e em seu lugar foi estabelecido o Sistema de Contratos (iniciado em 1987). O Sistema de Contratos se refere a uma série de formas de associação entre capital Estatal e capital privado nacional e internacional; essas associações são reguladas por dispositivos jurídicos específicos que estão em constante adaptação.

A grande maioria das indústrias chinesas, ou alocadas na China, atualmente é regida por capital misto. Dessa forma, mesmo as indústrias de capital majoritariamente privado têm algum nível da gerência submetida a órgãos Estatais, sobretudo no que se refere à utilização da terra, da tecnologia e da mão de obra (Santillán, 2012).

Portanto, relações burocratizadas e alguns dispositivos específicos da economia planejada socialista foram mantidos desde a Reforma e Abertura, mas sofreram um “esvaziamento” político expresso no chamado “pragmatismo econômico” formalizado em 1981. Tal pragmatismo

apresenta-se como política – por ser hegemonia do vigente – e também resulta na “anulação da política” – porque só administra o presente como vigente, procurando reduzir toda política ao cálculo racional no plano do vigente. (Maar, 2010, p. 358)

A transformação das atividades desenvolvidas pela burocracia estatal – de políticos a proprietários e gerentes – tem como cerne a alienação do próprio trabalho. Por isso, pode-se considerar que uma das estratégias operadas pela Reforma e o crescimento expressivo do PIB chinês nos últimos 20 anos têm como um fundamento a consolidação de um mercado de trabalho.

3.1 O exemplo da Foxconn ou “Progresso: o seu nome é sofrimento”¹⁸

A Foxconn, ou Hon Hai Precision Industry Company, foi fundada em 1974 em Taipai, Taiwan. Em 1988, foi instituída a primeira planta industrial da empresa na China continental, na Zona Econômica Especial de Shenzhen, em Hong Kong. Essa pequena fábrica empregou somente 150 operários, todos *mingong*, dos quais cerca de 100 eram mulheres. Desde então a Foxconn não parou de crescer, e hoje a empresa administra cerca de 30 unidades de produção em 16 diferentes províncias da China continental, empregando diretamente mais de 1 milhão de funcionários (Ngai, 2012, p. 145-174).

A quantidade de suicídios cometidos por operários dentro das unidades de produção recentemente foi reportada em diversos canais midiáticos¹⁹. As denúncias são familiares a nossos ouvidos: trabalho de mais de 15 horas diárias, de 6 a 7 dias por semana, descontos inexplicáveis na hora do pagamento, disciplina militar nos dormitórios e nas linhas de produção, recuperação invertida de práticas autoritárias, como a escrita de autocríticas quando um operário comete algum erro.

¹⁸ Em mandarim: “成长，你的子就叫痛苦”. Essa frase é a citação n. 15 entre as que compõem o “Livro de citações de Terry Gou” (administrador geral e fundador da Foxconn). Todos os operários que vêm a trabalhar na empresa recebem um exemplar do “pequeno livro de citações de Gou”, uma referência no mínimo esquizoide do *Livro de citações do presidente Mao*, o “Livro vermelho”. Segundo Pun Ngai, quando um dos funcionários da empresa recebe uma promoção, uma das tarefas que deve cumprir em seu formulário de ascensão é citar de cor uma das “máximas” do livro (Ngai, 2012, p. 161).

¹⁹ Em 2010 e 2011, por exemplo, foram 24 suicídios de trabalhadores da empresa (Ngai, 2012, p. 158).

Aqui, porém, tratemos de como a estrutura estatal chinesa contemporânea está imbricada com o crescimento exponencial desse tipo de empresa.

O complexo de dispositivos jurídicos e sociais que vem sendo aprimorado desde 1978 para a efetivação do programa reformista criou uma verdadeira classe gerencial diferenciada entre aqueles que integram a burocracia do PCCh. Somente através do suporte burocrático, foi possível a implementação de uma determinada forma de produção que – como se repete à exaustão – está baseada na divisão mundial do trabalho e no emprego da mão de obra intensiva e deliberadamente barata.

Assim, as Zonas Econômicas Especiais não só se constituíram como regiões em que os investidores estrangeiros poderiam encontrar taxas reduzidas de impostos de importação e exportação, como também de facilitação no processo de utilização de terrenos. Para além dessas medidas costumeiras, o PCCh estabeleceu acordos nos quais se comprometia a gerenciar o suprimento de mão de obra e, no caso exemplar da Foxconn, chegou até a comprometer-se em fornecer estagiários vindos de universidades públicas e construir os dormitórios onde seriam alojados os trabalhadores majoritariamente migrantes.

Ora, essa “assessoria gerencial” oferecida pelo PCCh é o que permitiu que a Foxconn tenha crescido de forma tão rápida. Hoje, a empresa produz cerca de 50% de todos os aparelhos celulares e computadores consumidos do mundo. A “sociedade” acordada com o Estado permitiu também o processo de integração vertical e expansão geográfica. Em 2010 o governo chinês iniciou uma campanha de desenvolvimento do Oeste do país, criando novas Zonas Especiais no interior da China. Na esteira desse processo, a Foxconn estabeleceu fusões e alianças estratégicas com mineradoras e indústrias de peças e embalagens, e hoje controla quase toda a produção de algumas das mercadorias que exporta.

Uma das máximas de Terry Gou em seu “Livro de citações de Terry Gou” – o qual por sinal também está espalhado em frases impressas nos cantos das plantas industriais – é: “Os países, empresas e pessoas que melhor se adaptarem à doutrina do ‘Mundo é plano’, mais poderão usufruir da riqueza provinda da economia global competitiva”²⁰. O que

²⁰ Em mandarim: “最能适应「世界是平的」之国家、公司、个人，将分享全球化竞争的机会和财富”.



ele define como “doutrina do ‘Mundo é plano’” ou “o mundo está em equilíbrio” (ambos os significados podem ser lidos em 世界是平的) é uma referência direta ao discurso neoliberal. Vê-se que, de fato, a fim de usufruir da riqueza dessa nova ordem, foi necessária a planificação da sociedade, ou seja, a criação de uma “tábula rasa” esterilizada, sem conflitos estruturais, em que se poderiam atribuir novas funções a velhos dispositivos, reconfigurando-os.

Referências bibliográficas

Fontes primárias

- CCPCC – Comitê Central do Partido Comunista Chinês. *Circular of the Central Committee of the Communist Party of China on the Great Proletarian Cultural Revolution*, 16 de maio de 1966a. Disponível em <https://www.marxists.org/subject/china/documents/cpc/cc_gpcr.htm>. Acesso em maio 2019.
- CCPCC – Comitê Central do Partido Comunista Chinês. *Decision of the Central Committee of the Chinese Communist Party concerning the Great Proletarian Cultural Revolution*, 8 de agosto de 1966b. Disponível em <<https://www.marxists.org/subject/china/peking-review/1966/PR.1966-33g.htm>>. Acesso em maio 2019.
- CCPCC – Comitê Central do Partido Comunista Chinês. *Resolution on certain questions in the history of our Party since the founding of the People’s Republic of China*, 27 de junho de 1981. Disponível em <<https://www.marxists.org/subject/china/documents/cpc/history/03.htm>>. Acesso em maio 2019.
- CCPCC – Comitê Central do Partido Comunista Chinês. *História do Partido Comunista Chinês (中国共产党历史)*. Pequim: Editora do Partido Comunista Chinês, 2010.
- D’INTINO, Raffaella. *Enformação das cousas da China*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1989.
- ELOGIO ao Comitê da Revolução e da Produção (Zan Geming Shengchan Weiyuanhui). *Jornal do Povo (Renmin Ribao)*, 23 de janeiro de 1967. Disponível no Arquivo Virtual da RC <www.wengewang.com>. Acesso em maio 2019.
- GUO, Taiming. *郭台铭语录 (Guo Taiming Yulu)*. Taiwan: Tianxia Publishing House, 2008.
- MAO, Zedong. *Selected works of Mao Tse-Tung*. Pequim: Foreign Language Press, 1965.
- MING, Jin Chun. A Revolução Cultural é um caos sem precedentes: é preciso negar completamente! (Wenge shi yichang kongqian de daneiluan: bixu Cheding Fouding!). *Jornal do Povo (Renmin Ribao)*, 20 de janeiro de 2012. Disponível em <<http://history.people.com.cn/GB/205396/16932433.html>>. Acesso em maio 2019.
- RUSSO, Alessandro. Theoretical problems in the study of the Cultural Revolution. Comunicação realizada na CONFERÊNCIA ANNUAL DO CHAO CENTER FOR CHINESE STUDIES, mar. 2013, no prelo.



Fontes secundárias

- ANDERSON, Perry. Dos revoluciones. *New Left Review*, n. 61, p. 55-90, 2010.
- BADIOU, Alain. The Cultural Revolution: the last revolution?. *Positions: East Asia Critique*, v. 13, n. 13, p. 481-514, winter, 2005.
- BADIOU, Alain. *A hipótese comunista*. São Paulo: Boitempo, 2012.
- FRANCESCO, Tommaso di. *L'assalto al cielo*. Roma: Manifesto Libri, 2005.
- GABRIELE, Unctad. The role of the State in China's industrial development: a reassessment. *Comparative Economic Studies*, v. 52, p. 325-350, ago. 2010.
- GUAN, Haiting. História dos comitês revolucionários (Gemings weiyuanhui shimo). *Avaliar a Revolução Cultural (回首文革)*. V.2. Pequim: Editora do Partido Comunista Chinês, 1999, p. 1.040-1.056.
- HOWE, Christopher. *The foundations of the Chinese planned economy*. London: The Macmillan Press LTD, 1989.
- HUI, Wang. *China's new order*. Cambridge: Harvard University Press, 2003.
- HUI, Wang. Depoliticized politics, from East to West. *New Left Review*, n. 41, p. 29-45, 2006.
- JIANG, Hongsheng. *The Paris Commune in Shanghai*. Durham (NC): Duke University Library, 2010 (Tese de Doutorado).
- LEÃO, Rodrigo Pimentel F; PINTO, Eduardo Costa; ACIOLY, Luciana. *A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos*. Brasília: IPEA, 2011.
- MAAR, Wolfgang Leo. Política como práxis. Hegemonia às avessas: um exercício teórico. *Hegemonia às avessas*. São Paulo: Boitempo, 2010, p. 351-368.
- NABUCO, Paula. Hukou e migração na China: alguns apontamentos sobre a divisão do trabalho. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 237-258, maio-ago. 2012.
- NAKATANI, Paulo et al. A expansão internacional da China através da compra de terras no Brasil e no mundo. *Textos e Contextos*, v. 13, n. 1, p. 58-73, jan.-jun. 2014.
- NGAI, Pun. *Cina, la società armoniosa*. Milão: Jaca Book, 2012.
- PERRY, Elizabeth; XUN, Li. *Proletarian power, Shanghai in the Cultural Revolution*. New York: Westview Press, 1997.
- POZZANA, Claudia; RUSSO, Alessandro. China's new order and past disorders – a dialogue starting from Wang Hui's analysis. *Critical Asian Studies*, v. 38, n. 3, p. 329-351, 2006.
- POZZANA, Claudia; RUSSO, Alessandro. Continuity/discontinuity. *Critical Asian Studies*, v. 43, n. 2, p. 261-284, jun. 2011.
- RUSSO, Alessandro. The conclusive scene: Mao and the Red Guards in July 1968. *Positions: East Asia Critique*, v. 13, n. 13, p. 535-574, winter, 2005.
- RUSSO, Alessandro. How to translate Cultural Revolution. *Inter-Asia Cultural Studies*. Taiwan, Chiao Tung University, v. 7, n. 4, p. 673-682, 2006.
- RUSSO, Alessandro. How did the Cultural Revolution end? The last dispute between Mao ZeDong and Deng XiaoPing, 1975. *Modern China*, 17 de setembro de 2012.

- Disponível em <<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0097700412454528?journalCode=mcxa>>. Acesso em maio 2019.
- SANTILLÁN, Gustavo; SILBERT, Jaime. Contribuição para a compreensão da China atual: economia, intervenção estatal e consequências sociais. *Novos Rumos*. Marília, v. 49, n. 2, p. 105-120, jul.-dez. 2012.
- SPENCE, Jonathan. *Em busca da China moderna*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
- WALDER, Andrew. *Fractured rebellion. The Beijing Red Guard movement*. Cambridge: Harvard University Press, 2009.
- WANG, Hui. *China's new order*. Cambridge: Harvard University Press, 2003.
- WU, Yiching. Rethinking “capitalist restoration” in China. *Monthly Review*, v. 57, n. 6, nov. 2005. Disponível em <<http://monthlyreview.org/2005/11/01/rethinking-capitalist-restoration-in-china>>. Acesso em maio 2014.
- WU, Yiching. How state enumeration spoiled Mao's last revolution. *Journal of Modern Chinese History*. Universidade de Toronto, v. 7, n. 2, p. 200-217, 2013.
- WU, Yiching. *Cultural Revolution at the margins*. Cambridge: Harvard University Press, 2014.



a trajetória do socialismo na iugoslávia (1945-1990)*

the trajectory of socialism in yugoslavia (1945-1990)

Luiz Henrique Marques Gomes**

Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O objetivo deste trabalho é realizar uma investigação histórica sobre a economia da Iugoslávia durante o período entre 1945 e 1990. Nesse ínterim, o país estudado reivindicou o socialismo como sistema social. Por conta disso, o enfoque da análise estará nas principais características e na evolução histórica do socialismo iugoslavo. O artigo consiste em uma pesquisa bibliográfica e documental com base nos dados e na literatura acerca do tema. Os resultados obtidos indicam que o socialismo de mercado iugoslavo não foi capaz de superar o processo de burocratização da economia verificada nos demais países socialistas. Para atingir seu objetivo, este trabalho divide-se em seções, as quais estão organizadas de acordo com os temas mais relevantes para a compreensão do desenvolvimento iugoslavo.

Palavras-chave: História. Economia. Europa. Iugoslávia. Socialismo.

ABSTRACT

The objective of this work is to carry out a historical investigation about the economy of Yugoslavia during the period between 1945 and 1990. Throughout this span, the country studied had claimed socialism as its social system. Because of this, the focus of analysis will be on the key features and the historical evolution of Yugoslav socialism. The article consists of a bibliographical and documentary research based on data and literature on the subject. The achieved results indicate that, as in the other socialist countries, Yugoslavian market socialism was not able to overcome the process of economic bureaucratization. To achieve its objective, this work is divided into sections, which are organized according to the most relevant themes for understanding the development of Yugoslavia.

Keywords: History. Economics. Europe. Yugoslavia. Socialism.

* Parte deste trabalho esteve incluída na tese de doutoramento do autor (Gomes, 2017).
Submetido: 11 de setembro de 2018; aceito: 16 de abril de 2019.

** Doutor em Economia pela Universidade Federal Fluminense. *E-mail:* luizhg47@gmail.com

Introdução

A Iugoslávia foi um país do Leste Europeu que pertenceu ao chamado campo socialista durante o período da Guerra Fria. O objetivo deste trabalho é realizar uma investigação histórica sobre a economia iugoslava durante o período entre 1945 e 1990. Nesse ínterim, o país estudado reivindicou o socialismo como sistema social. Por conta disso, o enfoque da análise estará nas principais características e na evolução histórica do regime socialista implementado no país. Com relação aos demais países do campo socialista, a Iugoslávia apresentou uma peculiaridade importante que foi o fato de que as empresas eram cooperativas administradas pelos próprios trabalhadores.

O presente artigo é uma pesquisa bibliográfica e documental que reconstrói teoricamente a trajetória das transformações socioeconômicas da Iugoslávia após a Segunda Guerra Mundial. A metodologia consiste na investigação de fontes bibliográficas e dados estatísticos para cumprir com o objetivo proposto. Sobre as fontes bibliográficas, consultamos uma série de trabalhos datados tanto da época entre 1945 e 1990, como posteriores a ela, de maneira tal que obtivéssemos o máximo de informação possível sobre a Iugoslávia. Em termos das perspectivas teóricas dos autores consultados, elas são também bastante variadas. Na medida do possível, tentamos trazer os autores locais à discussão e enriquecer o texto com a perspectiva dos próprios protagonistas. No que concerne aos dados estatísticos, eles foram utilizados sempre que estavam disponíveis e deu-se preferência às bases de dados dos países ocidentais em virtude dos conhecidos problemas com os dados estatísticos oriundos dos países do campo socialista.

Por fim, cabe esclarecer o uso do termo “socialismo”. Muito se discute sobre a natureza do regime social existente nos países que se auto-denominam socialistas. Capitalismo de Estado, socialismo, socialismo real, países em transição ao socialismo e, até mesmo, comunismo são termos usualmente utilizados para descrevê-los. Com o fim de se adequar à maior parte da literatura existente, no presente artigo designamos o regime social desses países como *socialismo* ou *socialismo real*. Note-se que essa é uma definição estritamente jurídica a qual escamoteia o caráter das relações de produção, se continuavam a ser de exploração como no capitalismo. A discussão sobre essa tema será feita em algumas passagens

do texto, cabendo neste espaço apenas alertar para o uso que fazemos do termo “socialismo”. Seguindo essa mesma linha de raciocínio, o termo “transição ao socialismo” designará o período em que ocorre a expropriação dos meios de produção das antigas classes dominantes e a sua disposição em empresas estatais e/ou cooperativas.

A hipótese investigada neste trabalho é de que as contradições econômicas, sociais e políticas do socialismo iugoslavo foram as causas principais para o decesso dele. Os resultados obtidos indicam que o socialismo de mercado iugoslavo não foi capaz de superar o processo de burocratização da economia verificada nos demais países socialistas. Acrescido a isso, o país enfrentou problemas macroeconômicos significativos em decorrência de suas especificidades econômicas, políticas e institucionais. Para atingir seu objetivo, este trabalho divide-se em seções, as quais estão organizadas cronologicamente (a primeira cobre o período entre 1945 e 1960; a segunda, entre 1960 e 1975; e a terceira, entre 1975 e 1990). Há ainda uma seção de conclusões.

1. A reconstrução do pós-guerra e a implementação do socialismo (1945-1960)

Nesta seção do texto vamos estudar o período entre 1945 e 1960. A Iugoslávia (que significa “terra dos eslavos do Sul”) foi criada em 1918, ao fim da Primeira Grande Guerra. Integravam esse novo Estado o Reino da Sérvia (que incluía Kosovo, Vojvodina e Macedônia) e o Reino de Montenegro, então independentes, com o Reino dos Sérvios, Croatas e Eslovenos (que incluía a Bósnia e a Herzegovina), o qual fazia parte do Império austro-húngaro. O então Reino da Iugoslávia foi invadido pelo Eixo em 1941, com a resistência antifascista, sendo liderado pelo Partido Comunista da Iugoslávia, que era chefiado por Josip Tito. Este assume o poder em 1944, depois da definitiva derrota e expulsão dos nazi-fascistas, em um governo de coalizão com distintas forças políticas. Em novembro de 1945, a Monarquia foi extinta. No ano seguinte foi promulgada uma nova Constituição e fundada a República Popular Federativa da Iugoslávia, composta por seis Repúblicas: Croácia, Eslovênia, Bósnia e Herzegovina, Sérvia, Macedônia e Montenegro (Bicanic, 1976, p. 15-19, 41, 49; Staar, 1971, p. 182-185).

Como nas demais experiências de transição ao socialismo, os primeiros passos tomados foram a nacionalização de empresas e a reforma agrária. De início foi estabelecido um regime centralizado, hierarquicamente organizado e baseado em diretrizes administrativas para a alocação dos recursos. Ou seja, a economia foi organizada nos moldes stalinistas. Contudo, a expulsão da Iugoslávia do Kominform, e o consequente rompimento de relações entre a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) e a Iugoslávia, fez com que o regime tomasse novos rumos. O Kominform foi uma organização fundada em 1947 para a troca de informações entre os dirigentes do Leste Europeu, com o fim de consolidar a hegemonia da URSS sobre a região. Os soviéticos no pós-guerra buscaram estender sua influência sobre os assuntos internos da Iugoslávia, tal como fizeram nos demais países do Leste Europeu (tanto é que eles eram conhecidos como “países satélites” da URSS), porém o Partido Comunista da Iugoslávia rejeitou qualquer tipo de subordinação, já que a liberação do país foi obra da própria resistência dos movimentos sociais, e não do Exército da URSS. Além disso, Moscou posicionou-se contrariamente às intenções iugoslavas de anexar a Albânia e de se envolver na Guerra Civil da Grécia. As escaramuças se escalaram até o ponto em que a URSS expulsou o Partido Comunista da Iugoslávia do Kominform, condenando os seus membros como “revisonistas” dos princípios marxistas-leninistas (Hunt; Sherman, 1977, p. 63; OIT, 1974, p. 312-313; Perovic, 2007, p. 40-45; Staar, 1971, p. 182-185).

A expulsão dos iugoslavos do bloco soviético forçou que os seus líderes buscassem ajuda do Ocidente para a reconstrução do pós-guerra. Aos países capitalistas, notadamente os EUA, era interessante ajudar um país socialista dissidente dos ditames de Moscou, de modo a fomentar divisões e disputas no bloco soviético (durante a década de 1950, a ajuda dos países capitalistas à Iugoslávia foi de cerca de US\$ 3,5 bilhões). O novo caminho iugoslavo caracterizar-se-ia, no *front* externo, por uma política externa independente, de não alinhamento com o bloco socialista e tampouco com o bloco capitalista. Dessa forma, a Iugoslávia buscava manter certo protagonismo no cenário internacional (nos anos subsequentes o país seria considerado um dos líderes dos chamados países não alinhados) e obter negócios vantajosos com os dois blocos de países. No *front* interno, o país abandonaria o modelo stalinista, de modo a adotar um sistema econômico baseado na autogestão das firmas pelos



próprios trabalhadores, e na descentralização das decisões políticas (mas não do poder político que continuaria concentrado no Partido Comunista, cujo nome, em 1952, mudou para Liga dos Comunistas) (Hunt; Sherman, 1977, p. 63; OIT, 1974, p. 312-313; Staar, 1971, p. 182-185, 210).

A estratégia adotada a partir do rompimento com a URSS, pois, foi a da descentralização das decisões econômicas, com a introdução da autogestão das firmas pelos trabalhadores, e a descentralização das estruturas políticas, com a formação de comunas, as quais organizavam o poder político local¹. A ideia subjacente a essas medidas era evitar que a economia fosse governada através de medidas administrativas, mas que respondesse aos desígnios dos próprios produtores, além de evitar que as rivalidades regionais fossem atizadas por conta da presença de um governo centralizador. No dia 27 de junho de 1950, entrou em vigor a lei que versava sobre a autogestão das empresas pelos trabalhadores, a qual dizia o seguinte:

As fábricas, minas, empresas de comunicação, de transporte, comerciais, agrícolas, florestais, comunais e outras empresas do Estado serão dirigidas, enquanto propriedade da nação, em nome da comunidade social, por coletividades de trabalhadores no âmbito do plano econômico e sobre a base dos direitos e obrigações estabelecidos pelas leis e pelos regulamentos [...]. As coletividades de trabalho assegurarão essa gestão por meio dos conselhos operários, dos comitês de gestão das empresas. (OIT, 1974, p. 312, nota 2)²

Logo, nesse país os meios de produção estatizados eram dispostos pelos próprios trabalhadores através de cooperativas, as quais eram denominadas “organizações básicas de trabalho associado”. A estrutura das empresas era organizada da seguinte maneira: o conjunto dos trabalhadores de uma dada firma elegia um “conselho operário”, composto por

¹ Existiam quatro níveis de governo: federação, repúblicas, distritos e comunas (Fleming; Sertic, 1962, p. 202).

² “Las fábricas, minas, empresas de comunicación, de transporte, comerciales, agrícolas, forestales, comunales y otras empresas de Estado serán dirigidas, en tanto propiedad de la nación, en nombre de la comunidad social, por colectividades de trabajadores en el marco del plan económico y sobre la base de los derechos y obligaciones establecidos por las leyes y reglamentos [...]. Las colectividades de trabajo asegurarán esta gestión por medio de los consejos obreros, de los comités de gestión de las empresas.”



cerca de 20 a 30 representantes com um mandato de 2 anos, o qual era o responsável pelas principais decisões (produção, preços, divisão do trabalho etc.). Esse conselho, por sua vez, elegia um “comitê de gestão”, órgão que administrava a firma e que era formado, geralmente, por 3 a 11 membros. A composição desse comitê deveria obedecer à regra de que no mínimo três quintos de seus membros fossem trabalhadores empregados diretamente na produção. Entre os dois quintos restantes do “comitê de gestão”, estaria o diretor da empresa, o indivíduo responsável pela atividade da firma diante dos órgãos de supervisão da autogestão (Hunt; Sherman, 1977, p. 64-67; OIT, 1974, p. 314; Wilczynski, 1983, p. 104-106).

Embora houvesse participação dos trabalhadores nas etapas decisórias iniciais, a autogestão iugoslava era hierarquizada e dominada por uma elite na empresa. Os conselhos operários eram dominados por gerentes profissionais e especialistas (engenheiros etc.). Os diretores das firmas detinham a prerrogativa de suspender as decisões dos conselhos operários, caso julgassem que estavam em desacordo com os interesses do Estado iugoslavo. A ascensão dos trabalhadores comuns aos “conselhos operários” e aos “comitês de gestão” era obstaculizada pelas disputas de poder internas às firmas e pela influência da Liga dos Comunistas da Iugoslávia na vida das empresas. A situação de falta de acesso às instâncias decisórias se agravava na medida em que os trabalhadores possuíam menor qualificação profissional. Por exemplo, no início da década de 1970, os trabalhadores classificados como semiquilificados e não qualificados, os quais respondiam por 42% da força de trabalho, ocupavam somente 16% dos postos dos “conselhos operários”. O mesmo quadro se repetia nas posições administrativas do Estado: na Assembleia Federal o número de delegados com a máxima qualificação profissional passou de 21% em 1958 para 68% em 1969; nas Assembleias das Repúblicas, o número de delegados que eram operários passou de 9% em 1958 para apenas 1% em 1970. Ademais, as diferenças nos salários, na apropriação dos lucros, e as regalias envolvidas com a posição ocupada na Liga dos Comunistas e no aparato do Estado aumentavam ainda mais os privilégios dessa elite iugoslava. Desse modo, em que pese existir a autogestão das firmas, na Iugoslávia foi formando-se uma casta burocrática diferenciada, a qual acumulava privilégios e que lutava por perpetuar-se no poder (Vuskovic, 1976; Wilczynski, 1983, p. 114-115).

Um detalhe importante sobre o sistema iugoslavo era a política salarial. Até 1951, os salários eram determinados pelo governo central. Na transição para o novo sistema econômico baseado na autogestão das empresas, entre 1952 e 1953, o sistema utilizado era o chamado *stopa akumulacije i fondova*. Nesse sistema, o fundo salarial das firmas era determinado pela diferença entre o faturamento e os impostos e contribuições devidos ao governo, além de uma taxa de poupança obrigatória. Se isso não era suficiente para cumprir com os níveis básicos de vida dos trabalhadores, o governo ressarcia estes (existia um salário mínimo). O sistema salarial implantado em 1954 considerava que os salários seriam compostos de duas partes: o salário fixo, que cobriria as necessidades básicas, e o salário variável, o qual seria retirado do lucro da firma. Em 1955, foi decidido que os salários não seriam mais determinados por atos administrativos do governo, mas estariam sob responsabilidade das comunas, firmas e sindicatos. A partir de 1958, o sistema salarial foi extinto e o salário passou a depender, basicamente, do resultado final (lucro ou prejuízo) das empresas (Bicanic, 1976, p. 140-152).

No tocante ao investimento, variável-chave de política econômica, até a entrada em vigor do sistema baseado na autogestão, ele era controlado centralmente e ditado unicamente por medidas administrativas. Com o novo sistema econômico, a política de investimentos passou a ser responsabilidade não só do Estado, mas também das empresas. Estas dispunham de recursos advindos do Estado (o fundo de investimento) e da sua própria capacidade de acumulação. Como quem distribuía o fundo de investimento era o Estado, através de seus bancos, as autoridades acreditavam que fossem capazes elas de determinar a direção do desenvolvimento econômico através da alocação desse fundo para os setores estratégicos. Como veremos a seguir, esse sistema foi abandonado na reforma econômica da década de 1960 pelo aprofundamento do papel dos bancos no sistema de financiamento iugoslavo, com ênfase na independência das empresas (Bicanic, 1976, p. 164-169).

Sobre o sistema bancário, a situação na Iugoslávia era a seguinte: cada empresa possuía uma conta no banco comunal, que servia para, entre outros motivos, o pagamento entre as empresas, o controle financeiro dos bancos sobre os depositantes e a concessão de crédito pelos bancos. Este dependia não das tarefas designadas pelo plano, mas sim da credibilidade dos requerentes diante dos bancos de que iriam honrar os com-

promissos assumidos; se as empresas não demonstrassem capacidade de solvência, o crédito só seria concedido se houvesse a garantia de que alguma instância pública honraria a dívida. A taxa de juros no sistema iugoslavo tinha um papel ativo, regulando a demanda de crédito por parte das firmas. O valor máximo legal permitido era de 12% para créditos concedidos. Nesse país, havia também a concessão de crédito aos consumidores. Até 1954 os recursos para investimentos eram concedidos pelo orçamento do Estado a fundo perdido; depois dessa data eles deveriam ser reembolsados para os bancos, de quem eram feitos os pedidos de crédito (Vuckovic, 1963, p. 363-373).

Note-se que as principais decisões econômicas estavam sob responsabilidade direta das firmas, o que tornava a Iugoslávia um caso peculiar dentre os países socialistas tradicionais, acostumados com o sistema stalinista de planificação centralizada. Por um lado, havia a descentralização do poder econômico através da autogestão dos trabalhadores organizados em cooperativas. Por outro, a planificação econômica era um misto de medidas administrativas obrigatórias e de planificação indicativa através de instrumentos mercantis, de modo tal que as firmas estavam tanto sujeitas à regulação através do mercado, como ao planejamento *a priori*.

Mudanças importantes aconteceram no campo socialista após a morte do líder soviético, Josef Stalin. O chamado processo de desestalinização impactou não só os países satélites da URSS no Leste Europeu, como também na Iugoslávia ocorreram mudanças importantes. Nesse país, a desestalinização fez-se sentir com o reatamento das relações diplomáticas com a URSS, em 1955. Liderados por Krushev e Tito, reaproximações diplomáticas tiveram lugar a partir de 1954, com o reatamento de relações em 1955. Esse reatamento permitiu à Iugoslávia diminuir seus gastos com defesa e rever os aspectos militares da Aliança Balcânica, acordo firmado com a Grécia e a Turquia em 1953, porém não significou que o país voltasse a pertencer ao chamado campo socialista durante os embates geopolíticos. Tito preferiu seguir com sua política de não alinhamento, a qual possibilitava manter relações com seus vizinhos socialistas e, ao mesmo tempo, seguir com as relações diplomáticas e comerciais com os países capitalistas (Fejto, 1969, p. 40-48; Rajak, 2010, cap. 3).

Depois de 1953, a autogestão tornou-se o princípio fundamental da Constituição iugoslava. A essa altura, segundo Rudolf Bicanic (1976), o país estava envolvido em uma política de “industrialização global”, a

qual consistia em uma ordem rígida de prioridades: a indústria teria prioridade sobre a agricultura, os transportes e os demais setores da economia e, no âmbito da indústria, a indústria pesada teria prioridade sobre a indústria leve, em especial o setor de máquinas e equipamentos. O produto bruto nacional cresceu anualmente, em média, 8,8% durante o período 1952 a 1956, ultrapassando a cifra correspondente para o quinquênio anterior, a qual foi de 2,4%. O produto da indústria de construção de máquinas, entre 1939 e 1955, cresceu em 800%; a produção de energia, em 250%; e a produção de bens manufaturados, em 170%. O produto agrícola, por sua vez, permaneceu inalterado durante o período, evidenciando a prioridade dada ao setor industrial (Bicanic, 1976, p. 102, 108-109; Vanek, 1963, p. 556).

A fase de “industrialização global” durou até 1955. Nesse período, o índice de concentração industrial foi elevado (o número de firmas industriais diminuiu de 3.110 para 2.091 entre 1938 e 1952) e os recursos do Estado para investimento foram concentrados na criação, na manutenção e na melhora da infraestrutura do país (ferrovias, barragens, centrais elétricas, novas minas etc.) e na indústria de defesa (especialmente até a morte de Stalin). O período seguinte, denominado por Bicanic (1976) de “industrialização acumulativa”, era caracterizado pela descentralização industrial e pelo fim da prioridade às indústrias pesadas. A partir de então, o critério foi de dar prioridade para as indústrias que conseguissem acumular recursos no menor tempo possível, sendo capazes de, assim, financiarem o desenvolvimento de indústrias nascentes. Por isso é que seria uma “industrialização acumulativa”. Desse modo, o setor prioritário da economia iugoslava, a partir de 1955, foi o setor de produção de bens de consumo, pois seria este o setor capaz de acumular recursos rapidamente. Outra característica do período foi a descentralização da atividade industrial, política desenvolvida a partir da alocação do fundo central de investimento às áreas atrasadas, de modo que o desenvolvimento das forças produtivas do país se harmonizasse e que existisse uma classe operária significativa em todas as regiões. No período entre 1956 e 1960, a média de crescimento do produto bruto nacional foi de 12,6% por ano (Bicanic, 1976, p. 109-115; Vanek, 1963, p. 556).

Outro ponto importante sobre a transição ao socialismo da Iugoslávia foi o setor agrícola. A partir da reforma agrária de 1945, houve a intenção de fomentar a criação de cooperativas e fazendas estatais no

campo, em termos parecidos com a agricultura soviética. Como nos demais países do Leste Europeu, o governo buscava que os agricultores aderissem à agricultura socialista através de entregas compulsórias e gravames elevados aos seus ganhos privados. Esse esforço de mudança na agricultura enfrentou uma severa resistência dos camponeses de modo tal que em 1951 apenas 39% da área agricultável estava ocupada pelo setor socialista da agricultura. Dentro do cenário de distanciamento do modelo stalinista tradicional, uma nova política concernente o setor agrícola foi aprovada em dezembro de 1951. Com essa legislação foi estabelecido que as cooperativas seriam independentes do Estado e administradas pelos próprios trabalhadores e que a remuneração dos trabalhadores pertencentes às cooperativas seria por trabalho realizado. Dessa maneira, os iugoslavos marcavam uma distância cada vez maior com o modelo soviético. Os agricultores, por sua vez, preferiram sair das cooperativas e se dedicar à agricultura privada. A partir de 1953, o governo iugoslavo extinguiu as entregas compulsórias de produção e liberou o mercado agrícola dos controles que ainda restavam. O número de cooperativas caiu de 7.012 em 1951 para 688 em 1955. Esse movimento de fuga em direção à economia privada não foi diferente no que diz respeito às fazendas estatais, as quais reduziram gradualmente sua presença no campo iugoslavo, durante a década de 1950. Em 1955, inclusive, 286 fazendas estatais localizadas na Sérvia foram declaradas falidas pelo governo. Diante desse quadro, o governo iugoslavo passou a implementar “cooperativas agrícolas gerais”, as quais eram um conjunto de agricultores atuando com maquinaria estatal e canais de crédito comum. Contudo, isso não foi capaz de alterar o fato de que a propriedade privada era a forma de propriedade predominante na agricultura iugoslava (e assim seria até o final da história do país) (Miller, 1989, p. 502-505; V. M., 1958, p. 80-87).

Em resumo, nesta seção do texto estudamos as mudanças pela qual a economia da Iugoslávia passou durante a segunda metade da década de 1940 e na década de 1950. Investigamos a implementação do socialismo no país e as alterações na trajetória de desenvolvimento da Iugoslávia decorrentes do processo de desestalinização. Vimos ainda como foi conduzido o processo de industrialização do país e de reestruturação da agricultura.

2. Reformas econômicas e administrativas (1960-1975)

Nesta seção do texto, vamos estudar o período entre 1960 e 1975. A Iugoslávia passou por importantes transformações nas décadas de 1940 e 1950, com a vitória sobre o nazi-fascismo e com o estabelecimento de um regime socialista independente da União Soviética e baseado na autogestão dos trabalhadores. Contudo, as mudanças estruturais e a rápida expansão econômica do pós-guerra não impediram que florescessem as primeiras dificuldades da organização do país já em meados da década de 1950.

A denúncia de Milovan Djilas (Djilas, 1957) de que havia aparecido uma nova classe dominante que conduzia o socialismo iugoslavo rumo a uma progressiva burocratização das relações sociais foi o primeiro indício de que, malgrado os bons indicadores nas esferas econômicas e sociais, o “modelo iugoslavo” não se diferenciava fundamentalmente dos regimes originados do stalinismo soviético. Recordemos que as principais características do dito “modelo stalinista” eram a condução da vida social por um estrato social diferenciado que possuía privilégios na esfera da distribuição e do consumo e a presença de relações opressivas na esfera do trabalho, o que caracterizava que as relações de produção não eram qualitativamente distintas das existentes no modo de produção capitalista. As empresas no “modelo stalinista” eram organizadas através dos princípios da direção única e do centralismo democrático.

O “modelo iugoslavo”, por sua vez, distinguia-se pela organização das unidades produtivas através de cooperativas dirigidas pelos próprios trabalhadores e pelo caráter predominantemente indicativo, em vez de diretivo, da planificação econômica, o que caracterizaria o “modelo iugoslavo” como um tipo de “socialismo de mercado”. É aqui justamente em que estava um sério problema da experiência iugoslava: o mercado possui uma legalidade própria cuja subordinação a objetivos sociais, se é que seja possível, depende da presença de algum tipo de planificação e coordenação global dos ramos da economia. A inexistência da coordenação *ex ante* do trabalho das cooperativas fazia com que elas se confrontassem no mercado como antagonistas em busca do interesse próprio, e não como partes importantes de uma divisão de trabalho nacional que organizasse as necessidades e potencialidades de cada região do país.

Esse fato é uma das causas para que a Iugoslávia vivenciasse uma série

de desequilíbrios macroeconômicos durante sua história, como inflação e desemprego, pois a atividade das empresas estava entregue maioritariamente à anarquia de mercado (teoricamente, em uma economia planificada problemas como a variação abrupta do produto e dos preços, bem como o desemprego estrutural, inexistiriam). Se no caso do “modelo stalinista” era a arbitrariedade dos burocratas que decidia sobre a atividade econômica dos produtores, no caso do “modelo iugoslavo”, em última instância, eram as leis cegas do mercado que decidiam a sorte dos produtores (Mandel, 1994). Como veremos a seguir, esse caráter mercantil do socialismo iugoslavo será acentuado após o abandono definitivo da planificação centralizada em 1965.

No fim da década de 1950 e começo da década de 1960, as dificuldades do “modelo iugoslavo” estimularam a intensificação dos debates acerca de mudanças no sistema econômico do país. *Grosso modo*, existiam duas correntes principais: os defensores do *statu quo* e os críticos. Entre os primeiros estavam os que defendiam apenas mudanças incrementais e/ou reformas administrativas a fim de acomodar os interesses das diversas Repúblicas. Os principais teóricos pertencentes a esse grupo foram Branko Horvat e Edvard Kardelj. Entre os críticos, o destaque ficava com o grupo dos humanistas, que se concentravam em torno da revista *Práxis* e envolvia nomes como Gajo Petrović, Mihailo Marković e Predrag Vranicki. Estes, influenciados pelos manuscritos econômicos e filosóficos que Marx escreveu em Paris, na década de 1840, insistiam na importância de que a construção do socialismo fosse a construção de uma sociedade que superasse a alienação (Gligorov, 1998).

O cenário em que se desenvolviam os debates era de uma Iugoslávia em desaceleração do ritmo de crescimento econômico, com aumento da capacidade ociosa, do desemprego, da inflação (a ponto de que muitas empresas tinham problemas de liquidez) e do *deficit* na balança comercial. Além disso, a Iugoslávia tomava frequentemente empréstimos dos americanos (McFarlane, 1969, p. 111-115). A solução dos iugoslavos para essa crise foi a de reforçar o caráter mercantil do sistema econômico, com uma reforma em 1965, transformar a moeda nacional (dinar) em moeda convertível e liberar a emigração em 1964, de forma que os desempregados encontrassem trabalho em outro país³ (os principais

³ As divisas remetidas pelos emigrantes tornaram-se importante fonte de financiamento



destinos de emigração foram Alemanha Ocidental⁴, Holanda, Áustria e Suíça).

A reforma de 1965 visava transformar esse quadro negativo. A reforma (bem como a nova Constituição do país de 1963) reafirmou a autogestão como principal característica do sistema socioeconômico do país. Os reformistas diziam que ela possuía quatro eixos (“os quatro Ds” como ficou conhecido): descentralização (reforçar o sistema de decisão policêntrico), desestatização (desenvolvimento da autogestão em todos os setores da economia, inclusive a saúde e a educação), despolitização (diminuir a influência da Liga Comunista Iugoslava nos assuntos econômicos) e democratização (incrementar a autodeterminação e a independência das unidades econômicas). De qualquer maneira, em que pese o palavreado engenhoso dos reformistas, as principais medidas concretas foram o abandono definitivo da planificação centralizada diretiva e o aumento da liberdade das empresas (Bicanic, 1976, p. 100, 284-285).

Quanto ao abandono do planejamento diretivo, a partir da reforma de 1965, o plano econômico nacional deixou de ter qualquer tipo de medida imperativa, limitando-se a uma análise das tendências resultantes do desenvolvimento econômico e social e colocando em evidência as carências e necessidades do país. Ele era discutido no marco de reuniões entre os representantes do órgão central de planejamento, nacional e das Repúblicas, e as associações de empresas. Para a realização dos objetivos do plano, o Estado iugoslavo lançaria mão dos instrumentos clássicos de política econômica: política fiscal, política monetária, regulamentação do setor externo etc. De qualquer modo, o governo central ainda manteria um importante papel na redistribuição de recursos das regiões mais abastadas para as mais pobres e na execução de investimentos em infraestrutura (Marczewski, 1975, p. 121-122).

das contas externas da Iugoslávia: até 1970, cerca de US\$ 1.300 milhões haviam sido remetidos. Pela legislação do país, as pessoas físicas que possuíssem divisas estrangeiras teriam direito a uma conta corrente especial, com remuneração de 6% a 7,5% nos bancos do país. Os efeitos da emigração sentiram-se rapidamente: se, no começo de 1967, cerca de 109 mil iugoslavos possuíam esse tipo de conta (com um valor total de US\$ 35,5 milhões), em março de 1971, 685 mil iugoslavos possuíam essa conta (com depósitos no valor de US\$ 328 milhões) (Baucic, 1972, p. 21-22).

⁴ Em 1970, na Alemanha Federal existiam cerca de 400 mil iugoslavos como *Gastarbeiters* (trabalhadores estrangeiros “convidados”) (Mihajlovic, 1987, p. 189).



No que diz respeito à liberdade das firmas, a partir da reforma de 1965, as empresas ganharam maior espaço para decidir sua produção, escolher seus clientes e fornecedores, determinar seus investimentos, tomar empréstimos bancários e arcar com o destino dos seus negócios, inclusive no caso de uma eventual falência. O sistema de fixação de preços foi flexibilizado, com as firmas conquistando margem de manobra para determinar a seu bel-prazer os preços; contudo, nesse caso a intervenção do Estado, por exemplo, através de tabelamentos e congelamentos, era mais comum, em especial em momentos de alta inflação. As empresas poderiam também fazer parte de associações ou uniões, porém era facultativa a elas essa decisão. Inclusive, elas eram permitidas a participar de mais de uma associação de firmas. Ao Estado caberia intervir em uma empresa apenas no caso de infrações às leis do país, como, por exemplo, a venda dos meios de produção confiados pelo Estado. As firmas foram habilitadas a emitir títulos e ter participações no capital de outras empresas, bem como foram liberadas para aceitar a participação de capitais estrangeiros, desde que não ultrapassasse os 49% do capital total (Dyker, 1990, p. 65-66; Marczewski, 1975, p. 122-123).

Com a reforma de 1965, houve a diminuição da parte da renda líquida das empresas retida pelo Estado (que entre 1961 e 1964 esteve, em média, em 54%), de forma que, após essa reforma, as empresas passaram a não mais pagar impostos sobre a renda líquida e o lucro, bem como foram retiradas as restrições que existiam sobre a utilização do lucro entre distribuição para renda pessoal e retenção para outros propósitos. Isso ocasionou, de imediato, um aumento da renda pessoal, pois as cooperativas passaram a destinar a maior parte dos lucros para a distribuição pessoal, e não para a retenção com o propósito de viabilizar investimentos futuros nas próprias firmas. Esse fato agravou o problema de inflação (pois aumentou a demanda pelos bens de consumo disponíveis sem um crescimento correspondente da oferta), além de diminuir os recursos disponíveis para os bancos, acarretando uma crise de liquidez. A solução do governo foi adotar uma política monetária restritiva a fim de contornar a situação e introduzir novamente a normalidade no sistema bancário. O resultado dessa política foi que a inflação passou de 18% em 1966 para 3% em 1967 e 4% em 1968. Um detalhe importante é que, com as reformas de 1965, os bancos deixaram de ser propriedade do Estado, passando, também eles, a ser cooperativas (empresas sob

regime de autogestão pelos próprios trabalhadores). No caso, eles eram financiados pelas empresas, pelas uniões de empresas e pelos governos de Repúblicas, e não pelo governo central. Tal como às empresas, aos bancos foi permitido emitir títulos e tomar empréstimos externos. O Estado reteve apenas poderes que obrigavam essas entidades a seguir a política monetária do Banco Nacional iugoslavo. Além de tudo isso, a reforma de 1965 promoveu uma desvalorização do câmbio oficial (Bicanic, 1976, p. 284-288; Marczewski, 1975, p. 123).

De partida, as reformas não conseguiram alterar a situação da economia iugoslava. Até 1969, com exceção de 1966, o ritmo de crescimento não ultrapassou os 5%, o que era um fato comum na década de 1950. Além disso, o quadro que se seguiu foi de permanência do desemprego e aumento da desigualdade social, o que culminou em protestos populares e greves, especialmente em 1968. Entre 1965 e 1973, a taxa de crescimento média da renda nacional iugoslava foi de 5,27%, sendo que a média de crescimento do produto industrial foi de 6,2% e do produto agrícola foi de 2,35% (Dyker, 1990, p. 92).

As reformas que consolidaram o “socialismo de mercado” iugoslavo e a abertura do país ao exterior favoreceram as regiões com maior tradição de engajamento no comércio exterior e no turismo, nomeadamente a Croácia e a Eslovênia. Com isso, as elites dessas Repúblicas passaram a demandar uma maior autonomia diante do governo central a fim de reter nas próprias regiões os recursos advindos do exterior. Em particular, na Croácia, as tensões entre os croatas e o governo central escalaram-se rapidamente e culminaram na chamada “Primavera Croata” de 1971. Esse evento foi uma série de protestos da população e da casta burocrática da Croácia, os quais foram reprimidos pelo aparato repressivo federal, resultando em um expurgo na Liga dos Comunistas da Croácia e na prisão de mais de 500 pessoas (Gruenwald, 1982; Samary, 1995, p. 53-54).

No início da década de 1970, a Iugoslávia passou por mudanças em seu sistema político e administrativo. Em 1974, foi promulgada uma nova Constituição, em substituição à antiga de 1963. Nessa carta foi introduzido um sistema de eleição em que se fariam representados nos órgãos legislativos seis grupos de interesses, cujos membros poderiam ser substituídos a qualquer tempo conforme deliberação de sua base eleitoral. Esses grupos eram: trabalhadores das empresas cooperativas; camponeses; profissionais liberais; funcionários do Estado, oficiais da

Liga Comunista da Iugoslávia e soldados; representantes das comunas (que eram unidades administrativas territoriais); e membros de organizações sociais e políticas. O sistema administrativo teve seu caráter de Federação reforçado, de modo que, entre outras coisas, a intenção das elites locais em preservar seus privilégios fosse realizada. O fato de que muitas vezes o interesse dos grupos locais estava em oposição aos interesses da Iugoslávia quando analisado o país como um todo foi relegado a um segundo plano diante da necessidade dos dirigentes centrais em conciliar os interesses dos distintos grupos regionais (Burg, 1986; Singleton, 1985, p. 260-264). O autor Steven Burg comenta esse aspecto das mudanças postas em marcha na Iugoslávia:

As reformas políticas adotadas durante o início da década de 1970 transferiram uma quantidade enorme de poder para as lideranças regionais. Elas criaram um processo de tomada de decisão federal que requer um consenso inter-regional para a adoção das decisões mais importantes, desse modo concedendo um veto efetivo sobre a política federal para cada uma das Repúblicas e províncias. Ao mesmo tempo, contudo, os interesses políticos e econômicos das regiões continuaram a divergir. As mais desenvolvidas Repúblicas setentrionais continuaram a desfrutar de um padrão de vida mais alto, a manter níveis de produtividade e de capital também mais altos e a receber a maior parte das receitas de moedas convertíveis do país, dessa forma sendo capazes de manter raios dívidas-lucros menores. Nas regiões subdesenvolvidas meridionais, as dívidas externas atingiram níveis que excederam significativamente as capacidades de gerar lucro das economias locais, projetos mal escolhidos e custosos consumiram proporções relevantes dos fundos de desenvolvimento e contribuíram para raios capital-produtos menores, e o padrão de vida declinou, resultando no alargamento da distância econômica entre o Norte e o Sul. Assim, qualquer política desenhada a abordar os problemas em uma base nacional – *i.e.*, uma base de todo o país poderia certamente engendrar custos mais altos para uma ou mais das regiões e, portanto, a oposição de suas lideranças. (Burg, 1986, p. 176)⁵

⁵ “The political reforms adopted during the early 1970s had transferred enormous power to the regional leaderships. They created a federal decision-making process that requires inter-regional consensus for the adoption of major decisions, thereby granting an effective veto over federal policy to each of the republics and provinces. At the same time, however, the political and economic interests of the regions continued to diverge. The more developed northern republics continued to enjoy higher standards of living, to maintain higher levels of capital and labour productivity,

Dessa maneira, as mudanças na Iugoslávia terminaram por dificultar a capacidade dos governantes centrais em estabelecer uma política que enfrentasse os problemas do país como um todo. A intenção da nova Constituição era justamente fortalecer o poder das elites regionais e enfraquecer o poder do governo central de modo a apaziguar as disputas entre os distintos grupos pela administração nacional. O detalhe importante a realçar é que a descentralização do poder do país não foi sinônimo de democratização. O poder efetivo era exercido pela casta burocrática pertencente à Liga Comunista da Iugoslávia e incrustada no aparato do Estado. Os trabalhadores participavam da administração através da eleição dos conselhos operários nas cooperativas, porém não possuíam voz ativa nas questões políticas e muito menos nas decisões mais importantes sobre a organização social e econômica das províncias autônomas, das Repúblicas e da própria Iugoslávia (Denitch, 1990, p. 53).

Nesta seção vimos que ocorreram reformas econômicas em meados da década de 1960, as quais reforçaram o caráter mercantil do socialismo iugoslavo. As reformas não conseguiram solucionar os principais apuros macroeconômicos que se originavam justamente dos problemas provocados pela pulverização da propriedade e pela ausência de um planejamento global. Em 1974 foi promulgada uma nova Constituição que objetivava apaziguar a crescente rivalidade entre as Repúblicas e adequar a legislação do país à situação econômica consolidada pelas reformas.

3. O ocaso do regime socialista iugoslavo (1975-1990)

As mudanças no cenário internacional da década de 1970 afetaram a economia da Iugoslávia de modo significativo. Nesse país, as décadas de 1970 e 1980 foram de instabilidade econômica e política (especial-

and to earn the lion's share of the country's convertible currency income, thereby enabling them to maintain lower debt-to-earnings ratios. In the underdeveloped southern regions, the external debts reached levels that far exceeded the earning capacities of the local economies, ill-chosen and costly projects consumed significant proportions of development funds and contributed to lower capital-output ratios, and the standard of living declined, resulting in a widening of the economic gap between north and south. Thus any policy designed to address problems on a national – that is, country-wide-basis would be sure to engender high costs for one or more regions and, therefore, the opposition of their leaderships.”

mente após 1980). As principais dificuldades econômicas enfrentadas diziam respeito ao desequilíbrio externo, ao desemprego e à inflação. Veremos a seguir como os problemas políticos, econômicos e sociais contribuíram para o fim do socialismo no país.

O choque do petróleo em 1973 e a recessão global que se seguiu impactaram negativamente a economia iugoslava. Os canais de transmissão da crise internacional foram majorados pela dependência energética do país e pelo grau de abertura do setor externo. Em 1974, por exemplo, o *deficit* comercial do país aumentou em 22%. A taxa de crescimento caiu de 8,4% em 1974 para 3,6% em 1975 e o ritmo de crescimento industrial decresceu de 11% em 1974 para 6,6% em 1975 e 3,6% em 1976. Por outro lado, a taxa de crescimento industrial foi superior à taxa de crescimento da produtividade industrial durante o período entre 1973 e 1981, indicando que as reformas da década de 1960 não tiveram um efeito duradouro no aumento da produtividade da indústria (Dyker, 1990, p. 91-92; Woodward, 1995, p. 251-252).

Com a crise internacional, o acesso à exportação dos produtos iugoslavos para os países ocidentais foi restringido, apesar dos esforços dos dirigentes para aprofundar a aliança da Iugoslávia com os países capitalistas (por exemplo, em 1971 houve a liberação dos investimentos estrangeiros). O *deficit* comercial do país que foi de US\$ 1,2 bilhão em 1973 saltou para US\$ 3,1 bilhões em 1974. Barreiras não tarifárias contra carne, aço, têxteis e navios iugoslavos foram aplicadas (por parte dos países da Europa Ocidental) em meados da década de 1970, dificultando uma melhora significativa desse saldo (*deficit* de US\$ 2,9 bilhões em 1975 e de US\$ 1,7 bilhão em 1976). A balança de transações correntes seguiu o mesmo caminho, com saldos negativos em 1974 e 1975 (US\$ 1,26 bilhão em 1974 e US\$ 925 milhões em 1975). A tentativa de ajuste dessa situação foi através de flexibilização e desvalorização do câmbio e uma mudança no destino do comércio externo, dos países em que o comércio era feito através do uso de divisas aos países que aceitavam os acordos bilaterais de balanço mútuo (*clearing accounts*). As exportações para os países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) caíram de uma média de 55,2% do total das exportações iugoslavas no período 1971-1973 para 40,5% no período 1974-1978; as exportações para os países do COMECON (Conselho para Assistência Econômica Mútua), por sua vez, passaram de 35,6% em

1971-1973 para 43% no período 1974-1978 (Neuberger; Tyson, 1980, p. 164; Woodward, 1995, p. 251-252).

Além da mudança do destino do comércio, a falta de divisas do país foi combatida através do endividamento externo. A partir do choque do petróleo, a liquidez internacional aumentou consideravelmente e os dirigentes iugoslavos aproveitaram-se desse fato como fonte de recursos. Além disso, tomaram empréstimos com o Banco Mundial, tornando-se um importante cliente do banco (em 1977-1978 os empréstimos dessa instituição chegaram a US\$ 750 milhões), e promoveram acordos do tipo *joint ventures*, em especial na área de energia e petroquímicos. Em 1975, os bancos foram liberados para tomar empréstimos em divisas no exterior. Em 1977, a mesma permissão foi concedida às empresas do país. A demanda por empréstimos no chamado euromercado⁶ (*euromarket* ou *eurodollar market*, em inglês) por parte das empresas iugoslavas foi significativa, a ponto de que alguns dos principais bancos europeus reclamassem ao governo iugoslavo que organizasse o pedido de empréstimos (Woodward, 1995, p. 252-253).

Diante de tal quadro, o endividamento externo da Iugoslávia apresentou um considerável aumento durante o período em estudo. Entre 1969 e 1982, em um espaço de 13 anos, a dívida externa aumentou de US\$ 2 bilhões para US\$ 20 bilhões, ou seja, um aumento de 900%. Diante do segundo choque do petróleo em 1979 e o aumento na taxa de juros nos EUA, o financiamento das contas externas tornou-se cada vez mais difícil (se, em 1979, o serviço da dívida consumia US\$ 1,8 bilhão, em 1981 subiu para US\$ 2,9 bilhões) e o país se viu na posição de recorrer a empréstimos do FMI novamente (já havia feito o mesmo na década de 1960 e em 1971). Entre 1981 e 1983 foram liberados créditos do FMI no valor de US\$ 1,8 bilhão. A contrapartida do empréstimo seguiu a cartilha do Fundo: política monetária e creditícia restritiva, depreciação da taxa de câmbio real, aumento das taxas de juros, ajustes de preços e limites na expansão dos gastos públicos, além da obtenção de divisas através de um esforço exportador. Um processo de renegociação da dívida também teve lugar a essa altura. Além disso, um empréstimo de US\$ 2 bilhões foi obtido, em janeiro de 1983, através de negociações organizadas pela Embaixada dos EUA e pelo Departamento de Estado

⁶ Eurodólares são depósitos em dólar norte-americano fora dos EUA.

desse país, com o próprio FMI, o Banco Mundial, o BIS (Banco da Basileia), 15 países ocidentais e 600 bancos comerciais capitalistas. Esses países, conhecidos na literatura como “Amigos da Iugoslávia”, condicionaram o refinanciamento aos ajustes de austeridade e às reformas pró-mercado, porém não a mudanças políticas. Um segundo empréstimo exclusivo com o FMI, no valor de US\$ 400 milhões, seria concretizado em abril de 1984. Tais medidas, contudo, não impediram que, entre 1983 e 1986, o custo do serviço da dívida crescesse e chegasse ao montante de US\$ 5 bilhões por ano (Crnobrnja, 1996, p. 85; DOI, 1984, p. 7; Lampe; Prickett; Adamovic, 1990, p. 180; Singleton, 1985, p. 268; Woodward, 1995, p. 252-255).

Além da dívida externa, um dos problemas relevantes da economia iugoslava era o desemprego. A recessão de 1975 e 1976 na Alemanha Ocidental fez com que retornassem milhares de iugoslavos emigrantes, agravando a pressão sobre o nível de desemprego. A taxa de desemprego passou de 9,1% em 1973 para 13,9% em 1977, chegando a 16,3% em 1985. O número de trabalhadores emigrantes, que atingiu um pico de 860 mil pessoas em 1973, diminuiu gradualmente a partir de 1974, chegando a 770 mil em 1975, 695 mil em 1978 e 650 mil em 1983. O número de desempregados, por sua vez, jamais esteve abaixo de 265 mil entre 1965 e 1980, sendo que em 1981 chegou a 820 mil (isso sem incluir o número de trabalhadores emigrantes). Se em 1973 o número de desempregados era de 381 mil, em 1985 esse número chegou a 1.039 mil, *i.e.*, um aumento absoluto de 172,70% em 12 anos (Wilczynski, 1983, p. 39; Woodward, 1995, p. 251-252, 377-378, 383-385).

Outro ponto importante da economia iugoslava era a inflação. Se no período 1976-1980 a média da inflação anual foi de 16,5%, entre 1980 e 1984 a média foi de 39%. Em 1984 a inflação média ficou em 54%, enquanto em 1985 foi de 72%, anunciando a dramática aceleração da inflação que teria lugar na segunda metade da década. Quanto ao regime cambial, a moeda do país, o dinar, passou de um regime de câmbio fixo para um regime de câmbio flexível com intervenção (*dirty floating*) em 1973. A taxa de câmbio foi continuamente desvalorizada desde a introdução desse regime, sendo que as desvalorizações se tornaram cada vez mais frequentes conforme a crise no balanço de pagamentos se desenvolvia (Payne, 1991, p. 351; Rocha, 1991, p. 2; Stojanovic, 2008, p. 215-233).

Os últimos anos da década de 1980 foram de agravamento da crise econômica iugoslava. A situação do país deteriorou-se no que diz respeito aos principais indicadores macroeconômicos do país (taxa de crescimento, inflação, desemprego etc.), bem como na vida cotidiana, com o restabelecimento do racionamento de bens de consumo, algo desconhecido desde o início da década de 1950. As discórdias dentro da Liga dos Comunistas da Iugoslávia aceleraram-se rapidamente, levando a que as rivalidades entre os distintos grupos regionais ficassem cada vez mais acirradas. Com a morte de Tito em 1980, o arranjo institucional pulverizado da Iugoslávia não foi capaz de manter a unidade do país, que terminou se desintegrando em uma guerra civil. O sistema político surgido da Constituição de 1974 foi estabelecido para conciliar os interesses regionais, e não para que a Iugoslávia se tornasse um país com Repúblicas efetivamente integradas, econômica, social e politicamente. Pelo contrário, o resultado da carta de 1974 foi que o país se consolidou como uma Federação de Repúblicas e províncias autônomas relativamente isoladas e dominadas por castas burocráticas privilegiadas, as quais mantinham, muitas vezes, interesses contraditórios quando se analisava a situação da Iugoslávia como um todo (Crnobrnja, 1996, p. 83-86; Vladislavljevic, 2008, p. 207).

O crescimento dos movimentos nacionalistas no decênio dos 1980 não foi algo inédito na história iugoslava; algo semelhante havia ocorrido nos protestos de 1968 e em 1971 na “Primavera Croata”, porém a repressão a esses movimentos foi possível, pois Tito era um elemento que possuía apoio político e militar em âmbito nacional. Após a sua morte, não havia nenhuma liderança na Iugoslávia capaz de ter uma autoridade nacional e manter o precário equilíbrio que mantinha a integridade territorial do país, já que o equilíbrio de poder entre essas Repúblicas estava baseado no fortalecimento das castas burocráticas locais, de modo que estas acumulassem privilégios diante do conjunto dos trabalhadores, e na condução personalista de Tito, o qual, desde a década de 1940, por um lado reprimia os movimentos nacionalistas e por outro evitava que os interesses das elites locais entrassem em rota de colisão. Por exemplo, uma de suas últimas medidas como figura principal do país foi estabelecer que a Presidência da Liga dos Comunistas da Iugoslávia fosse ocupada por representantes das Repúblicas (Sérvia, Eslovênia, Macedônia, Bósnia e Herzegovina, Montenegro e

Croácia) e das províncias autônomas (Kosovo e Vojvodina) de acordo com um revezamento periódico (um ano), de maneira que oficiais de todas as regiões exercessem cargos de chefia em dado momento. Na ausência da liderança de Tito, os interesses nacionalistas terminaram por afirmar-se. A agravar isso tudo esteve a grave crise econômica que afetou o país durante o decênio de 1980. Com a exacerbação dessa crise e a agudização das contradições políticas e sociais, o país entrou em uma trajetória de acentuada instabilidade (Burg, 1986; Lendvai; Parcell, 1991).

A primeira crise de importante proporção após a morte de Tito verificou-se na Província de Kosovo em 1981. Os habitantes de Kosovo demandavam maiores recursos para a província, de forma a superar o atraso socioeconômico com respeito às demais regiões da Iugoslávia. A resposta do governo central da Iugoslávia foi a ocupação militar da província com cerca de 30 mil soldados. A partir desse conflito, exacerbou-se a situação de segregação étnica entre os distintos grupos que habitavam a província. A única área em que havia certa interação entre albaneses kosovares, sérvios, montenegrinos e os demais grupos era na administração local, por conta das pressões que o governo federal exercia sobre os oficiais locais. O conseqüente êxodo dos sérvios de Kosovo exaltou os ânimos nacionalistas na Sérvia, já que os sérvios eram importante minoria em todas as Repúblicas iugoslavas (além da Sérvia, onde eram, obviamente, maioria). Nas demais regiões a situação era similar: na Croácia, Eslovênia, Bósnia e Herzegovina, Macedônia e Montenegro, os respectivos movimentos nacionalistas e separatistas recrudesceram sua importância durante a década de 1980 (Burg, 1986, p. 170-173; Gjonça, 2001, p. 16; Pano, 1977, p. 40-41; Vickers, 2001, p. 203-207).

O período de Slobodan Milosevic como líder da Sérvia é ilustrativo do recrudesimento do nacionalismo na Iugoslávia. Em 1986, Milosevic tornou-se o líder da Liga dos Comunistas da Sérvia. Sua posição diante dos conflitos regionais era a de apoiar os sérvios, em especial nas províncias autônomas de Kosovo e Vojvodina e na República de Montenegro. Em 1987, a Liga dos Comunistas da Sérvia lançou uma campanha chamada “Revolução Antiburocrática” na Sérvia, a qual era não uma campanha contra o excesso de burocracia e os privilégios dos burocratas, mas sim era uma série de protestos organizados, em Kosovo, Vojvodina e Montenegro, pelos sérvios pró-Milosevic a fim de derrubar os dirigentes desses locais e substituí-los por aliados de Milosevic. Essa denominada “Revo-

lução Antiburocrática” conseguiu seu intento e estabeleceu uma maioria pró-Milosevic tanto no Conselho da Presidência da Iugoslávia, como na Liga dos Comunistas da Iugoslávia, de forma tal que, a partir de então, Milosevic foi capaz de manipular essas duas instituições de acordo com seus interesses (Lendvai; Parcell, 1991; Prosic-Dvornic, 2000, p. 327-328; Tagliabue, 1989; Vladisavljevic, 2008).

Os conflitos nacionalistas na Iugoslávia intensificaram-se em um contexto de crise econômica. O Produto Material Líquido (PML) do país, que cresceu 3,5% em 1986, teve nos anos subsequentes resultados modestos ou negativos (média de crescimento de -0,7% entre 1987 e 1989). A razão para isso pode ser atribuída justamente ao desarranjo da situação econômica, política e social interna. Em 1990, o PML caiu mais de 8%, sinalizando uma grave crise em que a Iugoslávia entraria. A taxa de inflação entrou em disparada no final da década, sendo um dos principais detonantes da insatisfação popular (chegou a 1.240% em 1989). O motivo principal para esse fato é que as empresas do país possuíam dívidas em divisas, as quais cresciam conforme a moeda do país era desvalorizada para fins de ajuste do balanço de pagamentos; como as firmas eram livres para fixar seus preços, o repasse da desvalorização cambial aos preços finais era praticamente automático. E a taxa de desemprego, por sua vez, manteve-se acima dos 14,9% durante todo o período, seguindo de perto a média da década de 1980, de 15,54%. Cabe recordar que, além de apresentar uma elevada taxa de desemprego, a Iugoslávia era um país com alto contingente de emigrantes (Rocha, 1991, p. 2-4; VICFES, 1991, p. 58; Woodward, 1995, p. 385).

Diante da crise econômica, e com as mudanças políticas no Leste Europeu no fim da década de 1980, estabeleceu-se um consenso dentro do governo da Iugoslávia em favor da adoção formal do capitalismo. A política de não alinhamento já não fazia mais sentido com o enfraquecimento do campo socialista e os políticos passaram a adotar um discurso em prol da ocidentalização do país. Dentro desse contexto foi implementada uma reforma trabalhista facilitando as demissões e estabelecida a lei das privatizações em 1988, a qual permitiu que os gerentes das empresas não mais precisassem consultar os trabalhadores na tomada de suas decisões, bem como fez com que as empresas deixassem de ser consideradas “organizações de trabalho associado” (na prática essa lei marcou o fim do cooperativismo) (Woodward, 1995, p. 347-352).

Entre 23 e 29 de março de 1989, uma série de protestos dos albaneses kosovares foi reprimida pelo governo sérvio, deixando um saldo de 24 mortos. Em seguida, Milosevic realizou um expurgo contra os albaneses kosovares tanto na Liga dos Comunistas, como no aparato de Estado, além de promover uma reforma na Constituição da Sérvia, que diminuiu substancialmente a autonomia de Kosovo. O resultado foi o recrudescimento da violência e da insatisfação popular na província. Os movimentos nacionalistas das demais regiões reagiram a isso aumentando a campanha pela independência e contra Milosevic, a quem alegavam querer criar uma “Grande Sérvia”. Em particular, na Eslovênia esse movimento expansivo sérvio teve repercussões imediatas. Desde que Milan Kucan havia se tornado líder da Liga dos Comunistas da Eslovênia, essa República embarcou em uma política de liberação política, a qual entrou em conflito com as tendências centralizadoras da Sérvia sob comando de Milosevic e com o governo da Iugoslávia, dominado também por Milosevic. Em 1989, a Liga dos Comunistas da Eslovênia declarou o fim do monopartidarismo e alterou a Constituição da República, permitindo a saída da Eslovênia da Iugoslávia. Seguindo o exemplo dos eslovenos, a Croácia também encerrou o monopólio do poder político por parte dos comunistas e promoveu a realização de novas eleições. Nesse contexto de confrontação aberta das Repúblicas com o governo central, houve uma escalada das disputas políticas e da violência por toda a Iugoslávia, levando o país a uma guerra civil (Cowell, 1989; Thomas; Mikulan; Pavlovic, 2006, p. 5–6; Samary, 1995; Tagliabue, 1989; Vladislavjevic, 2008).

Em suma, vimos nesta seção do texto a trajetória econômica iugoslava após o choque do petróleo de 1973 até o decesso do socialismo no final da década de 1980. Investigamos como o país foi afetado pela alta dos preços das matérias-primas no cenário internacional e estudamos alguns dos motivos que levaram o país à guerra civil.

Conclusões

O objetivo deste trabalho foi investigar a trajetória econômica da Iugoslávia durante as mais de quatro décadas de tentativa de construção de uma sociedade socialista. Vimos neste trabalho que a Iugoslávia era um país caracterizado por um sistema de decisões políticas descentralizado

e por uma economia cujas empresas eram cooperativas administradas pelos próprios trabalhadores. Ao contrário da União Soviética e de outros países socialistas, os iugoslavos relegavam à planificação econômica um papel secundário e confiavam nas forças de mercado como balizadora das decisões econômicas.

Suevos (1992, p. 127-132) argumenta que o socialismo de mercado iugoslavo apresentava falhas importantes, entre as quais o fato de que a livre disposição dos lucros por parte dos trabalhadores levava a uma dificuldade de estabilização da demanda efetiva no nível exigido para a manutenção do pleno emprego. De fato, como os trabalhadores possuem uma propensão marginal a consumir alta, a falta de uma racionalidade global para gerir o destino do excedente do país acarretava desproporções setoriais e pressões inflacionárias significativas. Além disso, as facilidades que as empresas encontravam para aceder ao crédito externo era outro fator que favorecia a negligência das empresas iugoslavas com a retenção do lucro como fonte de financiamento.

O dado fático é que o sistema de socialismo de mercado iugoslavo não foi capaz de superar as contradições advindas da pulverização da propriedade e da necessidade de algum tipo de racionalidade global que pudesse administrar e conciliar os interesses dos distintos grupos sociais do país. Se no plano econômico as principais características do país foram a inflação e o desemprego, no plano político a instabilidade administrativa redundou em uma guerra civil de sérias proporções. Os problemas nesse campo se agravaram após a morte de Tito em 1980, pois ele era uma figura com autoridade nacional e que foi capaz, através de medidas repressivas e de acordos com as elites locais, de manter a unidade do país por mais de 30 anos.

No que concerne ao contraste entre o “modelo iugoslavo” e as demais economias socialistas do Leste Europeu, a questão primordial é se as diferenças na forma jurídica da propriedade se traduziam efetivamente em mudanças qualitativas nas relações de produção. A resposta é não, pois a participação dos trabalhadores na vida econômica iugoslava em geral restringia-se à eleição dos conselhos operários e estava distante de uma situação em que eles controlassem suas condições de produção e determinassem democraticamente os objetivos e a organização do processo de trabalho. Da mesma forma que a expropriação dos capitalistas e o estabelecimento da propriedade estatal dos meios de produção não

significam que as relações de produção tenham um caráter distinto das relações existentes sob o capitalismo, a mudança de propriedade estatal para cooperativa também não significa mudanças qualitativas para o trabalhador (Mandel, 1994, p. 65, 84-85, 120).

Na esfera social, por sua vez, a Iugoslávia apresentou ganhos sociais positivos no que diz respeito aos indicadores de educação, saúde, nutrição, habitação etc. Contudo, esses ganhos na esfera social foram obtidos com um alto custo, pois o regime social apresentava problemas graves, como o desemprego, a emigração e a presença de uma elite privilegiada com relação ao restante da população. Foram justamente todas essas contradições econômicas, políticas e sociais que levaram a Iugoslávia socialista à desintegração. A hipótese avançada neste artigo, de que tais contradições foram as causas principais para o decesso do socialismo iugoslavo, foi plenamente confirmada pela nossa investigação.

Referências bibliográficas

- BAUCIC, Ivo. *The effects of emigration from Yugoslavia and the problems of returning emigrant workers*. The Hague: Martinus Nijhoff, 1972.
- BICANIC, Rudolf. *La via jugoslava al socialismo*. Capitalismo e socialismo. Napoli: Li-guori, 1976.
- BURG, Steven L. Elite conflict in post-Tito Yugoslavia. *Soviet Studies*, v. 38, n. 2, p. 170-193, 1986.
- COWELL, Alan. Clamor in the East; party orthodoxy falters in a Yugoslav Republic. *The New York Times*, Nov. 30, 1989.
- CRNOBRNJA, Mihailo. *The Yugoslav drama*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 1996.
- DENITCH, Bogdan. *Limits and possibilities: the crisis of Yugoslav socialism and State socialist systems*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1990.
- DJILAS, Milovan. *The new class: an analysis of the communist system*. London: Thames and Hudson, 1957.
- DOI – Directorate of Intelligence. *Yugoslavia: key questions and answers on the debt crisis. An intelligence assessment*. Washington: Central Intelligence Agency, 1984.
- DYKER, David A. *Yugoslavia: socialism, development and debt*. London: Routledge, 1990.
- FEJTO, François. *Histoire des démocraties populaires*. Tome 2: Après Staline. Paris: Seuil, 1969.
- FLEMING, J. Marcus; SERTIC, Viktor R. The Yugoslav economic system. *Staff Papers – International Monetary Fund*, v. 9, n. 2, p. 202-225, July 1962.



- GJONÇA, Arjan. *Communism, health and lifestyle: the paradox of mortality transition in Albania, 1950–1990*. Westport: Greenwood Press, 2001.
- GLIGOROV, Vladimir. Yugoslav economics facing reform and dissolution. In: WAGENER, Hans-Jürgen (ed.). *Economic thought in communist and post-communist Europe*. London: Routledge, 1998, p. 329–361.
- GOMES, Luiz. *Socialismo real: a experiência do Leste Europeu (1945–1990)*. Niterói: Programa de Pós-Graduação em Economia. Universidade Federal Fluminense, 2017 (Tese de Doutorado).
- GRUENWALD, Oskar. The Croatian spring, 1971: Socialism in one republic?. *Nationalities Papers: The Journal of Nationalism and Ethnicity*, v. 10, n. 2, p. 221–231, 1982.
- HUNT, E. K.; SHERMAN, Howard J. *Sistemas econômicos comparados: o mundo socialista*. Petrópolis: Vozes, 1977.
- LAMPE, John R.; PRICKETT, Russell O.; ADAMOVIC, Ljubisa S. *Yugoslav-American economic relations since World War II*. Durham: Duke University Press Books, 1990.
- LENDVAI, Paul; PARCELL, Lis. Yugoslavia without Yugoslavs: the roots of the crisis. *International Affairs*, v. 67, n. 2, p. 251–261, Apr. 1991.
- MANDEL, Ernest. *El poder y el dinero*. México: Siglo XXI, 1994.
- MARCZEWSKI, Jean. *¿Crisis de la planificación socialista?*. México: Fondo de Cultura Económica, 1975.
- MCFARLANE, Bruce. Iugoslávia: perspectivas políticas atuais. In: DEUTSCHER, Isaac et al. *Problemas e perspectivas do socialismo*. Rio de Janeiro: Zahar, 1969, p. 104–129.
- MIHAJLOVIC, Steven. Yugoslav Gastarbeiter: the guest who stayed for dinner. *North-western Journal of International Law & Business*, v. 8, n. 1, spring, 1987.
- MILLER, R. F. Developments in Yugoslav agriculture – breaking the ideological barrier. *East European Politics & Societies*, v. 3, n. 3, 1989.
- NEUBERGER, Egon; TYSON, Laura. The impact of international inflation on Yugoslavia. In: ROSEFELDE, Steven (org.). *World communism at the crossroads: military ascendancy, political economy, and human welfare*. Boston: Martinus Nijhoff, 1980.
- OIT – Organização Internacional do Trabalho. La autogestión en Yugoslavia. In: MANDEL, Ernest. *Control obrero, consejos obreros, autogestión*. México: Era, 1974 (1967), p. 312–326.
- PANO, Nicholas C. Albania in the 1970s. *Problems of Communism*, v. 26, n. 6, p. 33–43, Nov.–Dec. 1977.
- PAYNE, James E. Yugoslav price inflation: an empirical investigation. *The Journal of Developing Areas*, v. 25, n. 3, p. 395–404, 1991.
- PEROVIC, Jeronim. The Tito-Stalin split: a reassessment in light of new evidence. *Journal of Cold War Studies*, v. 9, n. 2, p. 32–63, spring, 2007.
- PROSIC-DVORNIC, Mirjana. Serbia: the inside story. In: HALPERN, Joel M.; KIDDECKEL, David A. *Neighbors at war: anthropological perspectives on Yugoslav ethnicity, culture, and history*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 2000, p. 316–335.



- RAJAK, Svetozar. *Yugoslavia and the Soviet Union in the early Cold War: reconciliation, comradeship, confrontation, 1953-1957*. London: Routledge, 2010.
- ROCHA, Roberto de Rezende. Inflation and stabilization in Yugoslavia. *Policy, Research, and External Affairs Working Papers*. Washington (DC), World Bank, n. WPS 752, *Macroeconomic adjustment and growth*, 1991.
- SAMARY, Catherine. *Yugoslavia dismembered*. New York: Monthly Review Press, 1995.
- SINGLETON, Fred. *A short history of the Yugoslav peoples*. New York: Cambridge University Press, 1985.
- STAAR, Richard. *The communist regimes in Eastern Europe*. 2. ed. Stanford: Hoover Institution Press, 1971.
- STOJANOVIC, Biljana D. Exchange rate regimes of the Dinar 1945-1990: as assessment of appropriateness and efficiency. *The experience of exchange rate regimes in Southeastern Europe in a historical and comparative perspective: Second Conference of the South-Eastern European Monetary History Network (SEEMHN)*. Vienna: OENB, 2008, p. 198-243.
- SUEVOS, Ramon L. *Socialismo e mercado*. Notas de economia política. Santiago de Compostela: Laiovento, 1992.
- TAGLIABUE, John. In a Yugoslav province, aflame for six days, the resentments still smolder. *The New York Times*, Apr. 4, 1989.
- THOMAS, Nigel; MIKULAN, Krunoslav; PAVLOVIC, Darko. *The Yugoslav wars (1): Slovenia & Croatia 1991-95*. V. 1. Oxford/New York: Osprey Publishing, 2006.
- VANEK, Jaroslav. Yugoslav economic growth and its conditions. *The American Economic Review*, v. 53, n. 2, *Papers and proceedings of the SEVENTY-FIFTH ANNUAL MEETING OF THE AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION*, p. 555-561, May 1963.
- VICKERS, Miranda. *The Albanians: a modern history*. New York: I. B. Tauris, 2001.
- VIFCES –Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *COMECON data 1990*. London: Palgrave Macmillan, 1991.
- VLADISAVLJEVIC, Nebojsa. *Serbia's antibureaucratic revolution*. Milosevic, the fall of communism and nationalist mobilization. New York: Palgrave Macmillan, 2008.
- V.M. Collectivization in Yugoslav agriculture. *The World Today*, v. 14, n. 2, p. 80-87, 1958.
- VUCKOVIC, Milos. The recent development of the money and banking system of Yugoslavia. *Journal of Political Economy*, v. 71, n. 4, p. 363-377, Aug. 1963.
- VUSKOVIC, Boris. Social inequality in Yugoslavia. *New Left Review*, n. 95, p. 26-45, Jan.-Feb. 1976.
- WILCZYNSKI, J. *Comparative industrial relations: ideologies, institutions, practices and problems under different social systems with special reference to socialist planned economies*. London: The Macmillan Press, 1983.
- WOODWARD, Susan L. *Socialist unemployment: the political economy of Yugoslavia, 1945-1990*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

resenha bibliográfica*

book review

Carolina Miranda Cavalcante**

Faculdade Nacional de Direito, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

NORTH, Douglass. *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*. São Paulo: Três Estrelas, 2018, 256 p.

Douglass North é um dos autores seminais da Nova Economia Institucional, que tem como obra inaugural o artigo “The nature of the firm”, de Ronald Coase, publicado em 1937. A escola novo-institucionalista se opõe à perspectiva do Institucionalismo Americano de Thorstein Veblen, considerando-a antieórica e denominando-a Velha Economia Institucional. Portanto, entre o velho e o novo institucionalismo, existe uma ruptura paradigmática, de forma que a Economia Institucional não é uma escola de pensamento homogênea. A reedição dos debates concernentes às continuidades e rupturas entre o velho e o novo institucionalismo não faz parte do objeto desta resenha, de modo que passaremos a algumas considerações sobre a evolução do pensamento de North e acerca das temáticas abordadas pelo autor. Em seguida, trataremos do livro *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*, objeto desta resenha. Importante notar que a versão em inglês desse livro – *Institutions*,

* Submetida: 5 de dezembro de 2018; aceita: 16 de abril de 2019.

** Professora da Faculdade Nacional de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Doutora em Economia pela Universidade Federal Fluminense. E-mail: cmcavalcante@gmail.com

institutional change and economic performance –, publicado originalmente em 1990, conta com quase duas dezenas de resenhas publicadas em revistas especializadas de Economia e de Ciências Sociais, entre os anos 1991 e 2006.

North inicia sua vida acadêmica ainda na década de 1950, na Universidade de Washington. Seus primeiros trabalhos versam sobre economia regional e história econômica dos Estados Unidos, tocando em temáticas que seriam maturadas em três livros de referência do autor – *The rise of the Western world: a new economic history*, escrito em conjunto com Robert Thomas (1973), *Structure and change in economic history* (1981), *Institutions, institutional change and economic performance* (1990). Gala (2003) chama a atenção para o espaço dedicado ao conteúdo teórico nessas obras, identificando que, no livro de 1973, apenas 12% do conteúdo era teórico, percentual que sobe para 37% no livro de 1981 e chega a 100% no livro de 1990. Além de se mover, ao longo desses anos, em direção a trabalhos com maior conteúdo teórico, North (2018, p. 139) passou de uma ideia de eficiência alocativa para uma concepção de eficiência adaptativa. Portanto, em muitos sentidos, esse livro de 1990 é fundamental para compreender a teoria institucionalista de Douglass North¹.

Alguns anos após a publicação desse importante livro, North é contemplado com o Nobel de Economia, juntamente com Robert Fogel, por ter “renovado a pesquisa em história econômica e por ter aplicado a teoria econômica e os métodos quantitativos no sentido da explicação da mudança econômica e institucional”². Em sua *Nobel Lecture*, North (1993) especifica a natureza da sua contribuição, que não visa romper com a ideia de que a Economia é uma teoria da escolha (racional) sob escassez, mas que pretende trazer mais realismo através da modificação do suposto de racionalidade. Nesse sentido, o autor toma de empréstimo a ideia de racionalidade procedimental (ou limitada) de Simon (1986), abrindo espaço para que o processo de escolha dos agentes econômicos seja permeado pelas instituições.

¹ North (1991) sintetiza as principais ideias desse livro de 1990 num artigo publicado um ano depois, intitulado “Institutions”.

² No original em inglês, conforme consta no *site* <www.nobelprize.org>: “for having renewed research in economic history by applying economic theory and quantitative methods in order to explain economic and institutional change”.

A construção teórica de North abarca temáticas concernentes à história econômica, às instituições e ao crescimento econômico³. Deve-se notar, contudo, que o institucionalismo de North se filia ao paradigma neoclássico, conforme assinalado pelo próprio autor. Tal vinculação leva a concepções específicas das temáticas elencadas, como sua compreensão da Nova História Econômica, ou Cliometria, como uma forma científica de tratar a história econômica, uma vez que faria uso de métodos econométricos, ausentes, por exemplo, na Escola dos Anais, que North denomina como Velha História Econômica, considerando-a não científica⁴. Do mesmo modo, as contribuições da Velha Economia Institucional foram consideradas antiteóricas, sendo a Nova Economia Institucional apresentada como uma teoria científica, habilitada para lidar com as instituições no âmbito da ciência econômica.

Após essa breve contextualização acerca da contribuição de North no âmbito da Economia Institucional e do lugar do livro *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico* no conjunto da obra do autor, passamos à resenha dessa edição de 2018, com tradução inédita para o português. Trata-se de uma boa tradução, realizada por Alexandre Morales, que se apresenta como contribuição fundamental para a divulgação das ideias de Douglass North no âmbito dos cursos de graduação principalmente, em que a literatura em inglês ainda representa uma barreira para alguns alunos⁵. A análise da precedente contextualização do pensamento do autor e da obra se faz necessária para que o livro objeto desta resenha, embora apresente contribuição relevante e represente o formato mais acabado da teoria institucionalista de North até então⁶, não seja lido e apresentado como um manual do pensamento institucionalista.

³ Importante notar que o autor não trata de desenvolvimento econômico, uma vez que define desempenho econômico em termos de crescimento do produto *per capita*.

⁴ Para uma avaliação do autor sobre a Cliometria, ver North (1977, 1997).

⁵ Alguns termos são de difícil tradução, como o conceito de *path-dependence*, traduzido como “dependência da trajetória”, ou o título do capítulo 7, “Enforcement”, traduzido como “Execução”.

⁶ Da vasta obra de North, os livros de 1981 e de 1990 são os mais utilizados na literatura especializada. Portanto, considera-se o livro objeto desta resenha como o formato mais acabado da obra do autor até a década de 1990. No século XXI, North publicaria ainda dois livros importantes: *Understanding the process of economic change*, de 2005, e *Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history*, escrito em conjunto com John Wallis e Barry Weingast, de 2009.

Como toda proposição teórica, as ideias apresentadas por North devem ser postas em perspectiva e cotejadas, eventualmente aproximadas, com teorias alternativas que circulam no âmbito do pensamento institucionalista⁷.

O livro é dividido em três partes, que tratam, respectivamente, do conceito e da função das instituições no mundo econômico, do papel e da possibilidade de mudança institucional e, por fim, do papel das instituições no desempenho econômico. No Prefácio, o autor destaca a importância da história, representada pela continuidade institucional que ligaria o passado ao presente e ao futuro, em que as “escolhas de hoje e de amanhã são moldadas pelo passado” (North, 2018, p. 9). Este é precisamente o conceito de *path-dependence*, traduzido nessa edição como “dependência da trajetória”. Se as instituições pretéritas geram limitações para as escolhas presentes, o autor busca entender como seria possível produzir mudanças institucionais que direcionassem a economia para um melhor desempenho econômico.

Desse modo, North inicia o primeiro capítulo definindo instituições como “as regras do jogo em uma sociedade ou, em definição mais formal, as restrições concebidas pelo homem que moldam a interação humana” (North, 2018, p. 13), definição amplamente utilizada na literatura especializada. Nesse primeiro capítulo, o autor traça um panorama geral das questões tratadas ao longo do livro. O objetivo central da obra é entender o papel e o lugar das instituições no sistema econômico, mais especificamente, como a matriz institucional afeta o desempenho econômico dos diferentes países. Se, argumenta North, todos descendemos de “bandos primitivos de caçadores e coletores” (North, 2018, p. 19), como algumas nações se tornaram ricas e outras se tornaram pobres? Essa resposta será alinhavada ao longo do livro e sistematizada na terceira parte, nos capítulos 12 a 14.

A contribuição de North visa conferir mais realismo à teoria econômica (neoclássica). Para cumprir essa tarefa, o autor sugere a modificação do suposto de racionalidade instrumental para um suposto de racionalidade procedimental. Se os agentes não possuem capacidade computa-

⁷ Ver, por exemplo, a proposta de Chang (2002) de uma Economia Política Institucional, que se opõe às conclusões de North quanto à relação entre instituições e crescimento econômico.

cional ilimitada e o ambiente no qual interagem é povoado de incertezas e de informações assimétricas, as instituições surgem como elementos fundamentais para a redução da incerteza e para a estruturação da interação humana. Essa ideia das instituições como resultado da complexidade do ambiente e da limitação cognitiva dos agentes é objeto do capítulo 3, no qual são discutidos os supostos comportamentais da teoria neoclássica, retomados e sistematizados no capítulo 12.

A compreensão das instituições como regras do jogo, bem como da economia como análoga a um esporte coletivo, permite que a análise seja conduzida a partir de situações estratégicas, modeladas no âmbito da teoria dos jogos. Nesse sentido, North busca tratar do que ele denomina, no capítulo 2, como o problema da cooperação, a saber, como garantir o cumprimento de acordos entre indivíduos autointeressados, em trocas impessoais e interações não repetidas. Como garantir que a falta de informações completas sobre um produto e a garantia de cumprimento de acordos não levariam a estratégias de abandono (*defection*, no original)? Desse modo, o autor argumenta que existem atritos na interação humana, falhas na coordenação das ações e problemas de cooperação que levam a custos de transação positivos.

Os custos de transação são abordados nos capítulos 4 e 8. Aos custos de transformação (gastos com fatores de produção e insumos produtivos), o autor adiciona os custos de transação, redefinindo os custos de produção como a soma dos custos de transação e de produção. Segundo North, o “caráter custoso das informações é a chave dos custos de transacionar” (North, 2018, p. 53), ou seja, num mundo onde a informação é completa e os agentes possuem uma capacidade computacional ilimitada, todas as informações para a troca estão disponíveis, dispensando a regulação institucional, uma vez que os custos de transação são nulos e as trocas ocorrem sem atritos. Na presença de trocas impessoais, ou seja, na ausência de densas redes sociais, os custos de transação positivos somente podem ser minimizados através de uma eficiente matriz institucional.

As instituições influenciarão os custos de transação de duas maneiras: através das regras formais e informais. As regras informais, objeto do capítulo 5, remetem à cultura e à tradição de uma sociedade. Ao tratar das regras informais, North transita em meio a estudos antropológicos e de outras ciências sociais para além da Economia. A diferença básica entre regras formais e informais remete ao papel do Estado na criação,

regulação e extinção das regras formais. As regras formais, objeto do capítulo 6, remetem ao conjunto de leis, regulamentos, constituições e toda sorte de regras criadas, ratificadas, extintas e reguladas pelo Estado, envolvendo regras jurídicas, políticas, econômicas e contratos. North afirma que há uma diferença de grau entre regras informais e formais, contudo, ao longo de sua análise, fica patente uma maior presença reguladora do Estado no âmbito das regras formais e um caráter evolutivo das regras informais.

A figura do Estado, sempre com um papel regulador, não intervenor, aparece a seguir, no capítulo 7, que trata da execução (no original, *enforcement*) no âmbito das trocas econômicas com custos de transação positivos. Segundo North, os custos de transação envolvem dois custos, a saber, os custos de mensuração dos atributos das mercadorias transacionadas (tratado no capítulo 4) e os custos de execução, concernentes à efetivação das trocas e ao cumprimento dos contratos. No capítulo 7, o autor dá algumas pistas do que explicaria o sucesso das nações mais desenvolvidas. Segundo North, a execução eficaz de contratos, associada a um baixo custo de transação, estaria diretamente ligada a trajetórias econômicas de sucesso. Contratos executados de forma eficaz, por sua vez, estariam ligados a uma matriz institucional (regras formais e informais) capaz de fornecer um ambiente com custos de transação reduzidos e direitos de propriedade bem especificados.

Os direitos de propriedade, definidos por North como “aqueles de que os indivíduos se apropriam sobre seu próprio trabalho e sobre os bens e serviços que usufruem” (North, 2018, p. 64), representam outro elemento importante para a compreensão da relação entre instituições e desempenho econômico. Os direitos de propriedade permitem a apropriação de parcelas da renda gerada no sistema econômico, de modo que a garantia jurídica de que o indivíduo poderá se apropriar dos ganhos advindos de uma inovação tecnológica irá incentivá-lo a investir seu tempo em aprendizados que permitam o desenvolvimento de inovações. Caso a matriz institucional forneça maiores retornos financeiros à cópia de tecnologias, em lugar de sua elaboração original, os indivíduos irão voltar seus esforços nesse sentido. Desse modo, no sistema econômico sugerido por North, os agentes respondem a incentivos que emanam da matriz institucional e esses agentes decidirão investir seus esforços naquelas atividades que possibilitem maior retorno econômico. As es-

colhas de curto prazo que indivíduos e organizações realizam irão moldar a trajetória das economias no longo prazo. Essa é precisamente a temática da segunda parte do livro, intitulada “Mudança institucional”.

North diferencia instituições de organizações, em que as instituições seriam as regras do jogo e as organizações se comportariam como agentes, os *big players*, análogos aos times nos esportes coletivos, no jogo econômico⁸. As organizações seriam grupos de indivíduos reunidos em torno de um objetivo comum; no caso das empresas, uma forma de organização, o objetivo seria o ganho econômico. No capítulo 9, North volta sua atenção para o papel das organizações no molde da matriz institucional, na medida em que esses *big players* podem seguir as regras existentes, perpetuando-as, ou podem tentar modificá-las; tudo dependerá do custo envolvido em cada uma dessas ações, bem como dos retornos esperados. Ademais, as organizações irão adquirir conhecimentos (tácitos e/ou comunicáveis) e aptidões que lhe permitam auferir os maiores ganhos econômicos. O tipo de aprendizado adquirido por organizações e empreendedores individuais, tema do capítulo 10, direcionará o sentido da evolução institucional para trajetórias de sucesso ou insucesso econômico, tema do capítulo 11.

Após analisar os agentes da mudança institucional, o autor passa para a investigação da natureza dessa mudança, se incremental ou descontínua. A mudança descontínua consiste na mudança radical nas regras formais, como no caso da Independência dos Estados Unidos. Contudo, segundo o autor, foi a mudança incremental que deu a tônica das trajetórias de sucesso, representadas principalmente pela Inglaterra e suas colônias da América do Norte, após a ruptura institucional representada pelos movimentos de independência. A razão para a resiliência institucional estaria nas regras informais, que tendem a se modificar mais lentamente ao longo do tempo. Nesse sentido, nem sempre uma modificação nas regras formais produz os resultados esperados, uma vez que podem encontrar resistências no âmbito das regras informais. O conjunto de regras formais e informais irá moldar a matriz institucional, que cristaliza as escolhas

⁸ Em uma série de correspondências com North, Hodgson (2006) questiona o autor acerca de alguns conceitos, como o de organização, que, segundo Hodgson, pode ser vista como uma instituição, uma vez que envolve regras. North termina por concordar com Hodgson, em que, dependendo do objetivo de pesquisa, as organizações poderiam ser vistas como grandes *players* ou como instituições.

e ações de indivíduos e organizações ao longo do tempo, gerando restrições e condicionamentos às decisões dos agentes econômicos no presente. Esse é o conceito de dependência da trajetória, retomado no capítulo 11, no intuito de responder a duas questões prementes nos debates concernentes ao desempenho econômico das nações, a saber, o que explicaria as divergências nas trajetórias de crescimento e economias com desempenho econômico persistentemente ruim.

Nos três capítulos finais, North trata de sistematizar o argumento do livro, retomando, no capítulo 12, as modificações teóricas necessárias para abarcar os conceitos de instituição e de custos de transação na teoria neoclássica e revendo, no capítulo 13, o papel das instituições na redução dos custos de transação, fundamental para um melhor desempenho econômico. O capítulo 14 é dedicado à reafirmação do papel das instituições como fornecedoras de incentivos aos agentes econômicos, respondendo diretamente pelo desempenho econômico das nações. A ideia de um conjunto de regras eficientes que melhoram o desempenho dos agentes em trocas impessoais nos remete a uma concepção de burocracia eficiente weberiana, embora North não faça referência explícita a Max Weber nesse livro. A incorporação das instituições e de uma estrutura de incentivos na análise destaca North das teorias do crescimento exógeno, como pontuado pelo autor no capítulo final.

Por fim, North reconhece que nem todas as perguntas foram respondidas no espaço de seu livro, mas acredita ter apontado um caminho para pesquisas futuras. De fato, o autor avança ao inserir elementos como a cultura e a ideologia em sua análise, mas peca ao dar a essas variáveis um papel coadjuvante, mantendo a teoria da escolha (racional) sob escassez como elemento central de sua análise. Embora a importância das restrições informais seja afirmada, estas possuem um papel ativo apenas quando representam um entrave ao estabelecimento de regras formais eficientes. North sustenta que uma homogeneidade entre regras formais e informais é importante e explicaria a trajetória de sucesso do mundo algo-saxão, o conflito entre regras formais e informais geraria desequilíbrios institucionais que explicariam o insucesso econômico do mundo ibérico-latino-americano. Contudo, se as regras formais de certa forma evoluem e se consolidam a partir das regras informais, seria de esperar que a aplicação de um conjunto de regras formais “estrangeiro” às eco-

nomias latino-americanas não se coadunasse com as regras informais do mundo ibérico-latino-americano.

Ao direcionar críticas à CEPAL e à ideia de centro-periferia, North deixa de fora um elemento importante no que concerne ao estudo de trajetórias econômicas, a saber, o caráter interdependente das economias. Segundo o autor, esse não é um dado relevante, uma vez que todos partimos do mesmo ponto, a saber, de uma sociedade de caçadores e coletores. Esse salto histórico até as modernas economias de mercado acaba por obliterar relações de poder importantes que são estabelecidas entre grupos e nações, ao longo do tempo. Na concepção de North, tudo se passa como se todos os países tivessem dado a largada do mesmo ponto, nas mesmas condições, e tivessem evoluído em paralelo, sem nenhuma interação a não ser as impessoais trocas comerciais. Contudo, em algum ponto intermediário desse salto, o mundo ibérico teria desenvolvido uma predileção por um conjunto de regulamentos clientelistas e ineficientes, e o mundo anglo-saxão teria seguido no caminho de um conjunto de regras do jogo eficientes, facilitadoras das trocas impessoais.

À guisa de conclusão, pode-se dizer que, apesar das considerações por vezes limitadas de North no que concerne ao papel das instituições no mundo econômico, o livro objeto desta resenha ocupa um lugar de destaque no pensamento institucionalista. O esquema conceitual proposto pelo autor indica questões importantes, como a relação entre a dimensão formal e a dimensão informal das regras que estruturam a interação humana, bem como o papel de elementos não econômicos, como a cultura e a ideologia, nos resultados econômicos. No entanto, a filiação irrestrita a uma específica modalidade de construção teórica (neoclássica) limita o alcance de seu arcabouço conceitual. Talvez as contribuições de North possam ser mais bem aproveitadas a partir de um diálogo com o institucionalismo vebleniano, propiciando a construção de uma leitura mais rica do papel das instituições no mundo econômico.

Referências bibliográficas

CHANG, Ha-Joon. Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the State. *Cambridge Journal of Economics*, v. 26, n. 5, p. 539-559, set. 2002.

- COASE, Ronald. The nature of the firm. *Economica*, p. 386-495, Nov. 1937.
- GALA, Paulo. A teoria institucional de Douglass North. *Revista de Economia Política*, v. 23, n. 2 (90), p. 89-105, abr.-jun. 2003.
- HODGSON, Geoffrey. What are institutions?. *Journal of Economic Issues*, v. XL, n. 1, mar. 2006.
- NORTH, Douglass. The new economic history after twenty years. *The American Behavioral Scientist* (pre-1986), v. 21, n. 2, Nov.-Dec. 1977.
- NORTH, Douglass. *Structure and change in economic history*. New York: Norton, 1981.
- NORTH, Douglass. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, Douglass. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives* (1986-1998), v. 5, n. 1, 1991.
- NORTH, Douglass. Economic performance through time. *Nobel Lecture*, 1993. Disponível em <<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1993/north/lecture/>>. Acesso em 12/11/2018.
- NORTH, Douglass. Cliometrics – 40 years later. *The American Economic Review*, v. 87, n. 2, p. 412- 414, maio 1997.
- NORTH, Douglass. *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- NORTH, Douglass. *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*. São Paulo: Três Estrelas, 2018.
- NORTH, Douglass; THOMAS, Robert. *The rise of the Western world: a new economic history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- NORTH, Douglass; WALLIS, John Joseph; WEINGAST, Barry. *Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- SIMON, Herbert. Rationality in psychology and economics. *Journal of Business, The behavioral foundations of economic theory*. Ed. Robin M. Hogarth, Melvin W. Reder, v. 59, p. 209-224, 1986, Supplement.

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 Valentim

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

César 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 César 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