

Prefácio à primeira edição

Este é um livro que ganhou fama, antes mesmo de ser publicado. Desde 1975 quando João Manuel apresentou *O capitalismo tardio* como tese de doutoramento, as cópias xerografadas circulam pelo Brasil inteiro, cada vez menos legíveis pela incessante reprodução. O autor, como de hábito, ignorou sistematicamente o sucesso de seu trabalho clandestino e desdenhou os elogios. Absorveu as objeções com o mesmo rigor com que costuma avaliar os méritos de sua própria obra. Por isso desapontou os críticos com o silêncio e suportou os apelos para publicar o livro, com o desapego dos que já estão pensando novas questões. A distância que João Manuel guarda em relação a seus trabalhos terminados é proporcional à intimidade que mantém com o pensamento vivo e questionador.

Liana Aureliano e eu conspiramos contra essa excessiva grandeza de espírito e decidimos praticar uma traição amiga, publicando o livro. O leitor ficará privado – temporariamente, esperamos – dos avanços, esclarecimentos e novas idéias que o autor vem desenvolvendo nos últimos anos. Nada, porém, que prejudique ou infirme as teses centrais aqui expostas.

O Capitalismo Tardio é uma tese e uma história. Suas páginas desfiam uma hipótese sobre a constituição do capitalismo brasileiro e, ao mesmo tempo, contam a história intelectual do núcleo fundador do Departamento de Economia da Universidade de Campinas. Éramos todos cepalinos e, portanto, réprobos, num momento da vida brasileira e latino-americana, em que a vitória do pensamento conservador e tecnocrático parecia definitiva. Éramos todos deserdados do debate político e social do pós-guerra que cessou, de repente, numa manhã de abril de 1964.

Foi neste grande silêncio que pudemos escutar com maior clareza as vozes dos que tiveram a ousadia de pensar e dos que ainda teimavam em fazê-lo, no exílio ou desterrados no meio de seu povo. Neste sentido, *O capitalismo tardio* só é uma crítica legítima das reflexões de Raul Prebisch, Anibal Pinto, Celso Furtado, Fernando Henrique Cardoso, Maria da Conceição Tavares, Carlos Lessa, enquanto reconhece a legitimidade das questões levantadas por estes autores. Todos eles, como João Manuel admite, estiveram sempre envolvidos com o problema da especificidade do capitalismo periférico, mais precisamente, com as peculiaridades da industrialização capitalista, no contexto latino-americano. A crítica não consiste, portanto, em “reinterpretar” a história econômica do Brasil, como caso paradigmático das “experiências” de industrialização latino-americanas, senão em perguntar às perguntas dos predecessores: o que procuram?

A resposta de João Manuel é que a Economia Política da CEPAL investiga a problemática da industrialização nacional a partir de uma situação periférica e que para ela “o núcleo do problema da industrialização reside na antinomia entre a plena constituição da Nação e uma certa divisão internacional do trabalho que a havia convertido em Periferia, quer dizer, numa economia que era comandada por decisões tomadas no Centro, porque sua dinâmica

estava presa, em última instância, à demanda externa”. Nesta perspectiva, “as economias periféricas, enquanto dependentes, são meros prolongamentos do espaço econômico das economias centrais e não se poderiam considerar como economias nacionais. Mais ainda, na medida em que continuassem a *crescer para fora*, as economias latino-americanas continuariam condenadas à miséria, pois qualquer esforço que fizessem para superá-la seria frustrado: não é este o significado profundo da tendência à deterioração dos termos de troca? Dependência e pobreza eram, pois, duas faces de uma mesma moeda, a situação periférica.”

O autor reconhece a grande contribuição de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Falleto no aprofundamento crítico do conceito de dependência, na medida em que avançam as perguntas para o terreno da formação e do desenvolvimento do modo de produção capitalista na América Latina e, mais que isto, trazem a idéia “de que a dinâmica social latino-americana é determinada, em primeira instância por fatores internos e, em última instância, por fatores externos, a partir do momento em que se estabelece o Estado Nacional”.

João Manuel insiste em que o esforço de Cardoso e Falleto, no sentido de superar as limitações das hipóteses cepalinas, não pode se completar porque permanece prisioneiro do critério cepalino de periodização histórica (economia colonial/economia nacional, crescimento para fora/industrialização por substituição de importações, industrialização extensiva/industrialização intensiva). Para que essa superação seja efetivada no plano teórico, “teria sido preciso que não se localizasse o equívoco do pensamento da CEPAL na abstração dos condicionantes sociais e políticos, internos e externos, do processo econômico, mas que se pensasse, até as últimas

conseqüências, a História latino-americana como a formação e o desenvolvimento de um certo capitalismo.”

E para se pensar a História latino-americana como a formação e o desenvolvimento de um certo capitalismo é preciso começar recusando na raiz o formalismo contido no paradigma cepalino. Na verdade, argumenta o autor, há duas e não apenas uma economia primário-exportadora: a apoiada no trabalho escravo e a organizada com trabalho assalariado. “Formalismo”, acrescenta, “que é mera decorrência do conceito de capital de que se parte: não há capital, isto é, instrumentos de trabalho e mão-de-obra, tanto numa quanto na outra?” Para evitá-lo é necessário reconhecer que a diferença fundamental entre a economia colonial e a economia primário-exportadora encontra-se, exatamente, nas distintas relações sociais básicas que lhe estão subjacentes: trabalho compulsório, servil ou escravo, de um lado, e trabalho assalariado, de outro.

Desvencilhar-se do formalismo é, assim, começar a entender o nascimento do capitalismo latino-americano pela forma peculiar de constituição de suas relações sociais básicas. Não basta reafirmá-las, como uma petição de princípios, mas é necessário perquirir seu *processo de constituição* a partir da crise do Sistema Colonial. A partir da Revolução Industrial, as relações entre Economia Colonial e Capitalismo passam de complementares a contraditórias: a generalização das relações mercantis impulsionada pelo capitalismo industrial começa a exigir a liquidação do exclusivo metropolitano e termina por impor o assalariamento da força de trabalho.

Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo

Introdução

○ *Estudio Económico de América Latina* – 1949 marca o nascimento da Economia Política da CEPAL porque delineia, com clareza, a problemática em que haveria de se mover o pensamento cepalino. Passados tantos anos, tratemos de reler este trabalho, que exprime um dos momentos culminantes do pensamento social latino-americano.¹

Todo o arcabouço analítico do *Estudio* está assentado na idéia de **desenvolvimento desigual** da economia mundial:

“Pensando bem, o desenvolvimento econômico dos países periféricos é uma etapa a mais do fenômeno de propagação universal das novas formas de técnica ou, se quisermos, do processo de desenvolvimento orgânico da economia mundial... A propagação universal do progresso técnico dos países originários ao resto do mundo foi relativamente lenta e irregular, se tomarmos o ponto de vista de cada geração. No longo período que transcorre da Revolução Industrial à Primeira Guerra, as novas formas de produzir, em que as técnicas foram se manifestando incessantemente, só abarcaram uma reduzida proporção da população mundial. O movimento se inicia na Grã-Bretanha, prossegue com distintos graus de intensidade no continente europeu, adquire impulso extraordinário nos Estados Unidos e abrange, finalmente, o Japão, quando este país se empenha em assimilar rapidamente os modos ocidentais de produzir. Foram se formando, assim, os grandes centros industriais, em torno dos quais a periferia do novo sistema, vasta e heterogênea, pouco tomava parte na melhoria de produtividade. Dentro desta periferia, o progresso técnico só atinge exíguos setores de sua

¹ Cf. CEPAL (1951). Nossa visão deste trabalho acompanha o importante *Estudio sobre el pensamiento de la CEPAL* (1948/1954) de Octavio Rodrigues, ainda inédito.

ingente população, pois, geralmente, não penetra senão onde se faz necessário para produzir alimentos e matérias-primas a baixo custo, com destino aos grandes centros industriais” CEPAL (1951: 3).

A propagação desigual do progresso técnico (que é visto como a essência do desenvolvimento econômico) se traduz, portanto, na conformação de uma determinada estrutura da economia mundial, de uma certa divisão internacional do trabalho: de um lado, o centro, que compreende o conjunto das economias industrializadas, estruturas produtivas diversificadas e tecnicamente homogêneas; de outro, a periferia, integrada por economias exportadoras de produtos primários, alimentos e matérias-primas, aos países centrais, estruturas produtivas altamente especializadas e duais.

O caráter de exportadoras de produtos primários imprime à dinâmica das economias periféricas seu traço fundamental:

“A indústria traz em si um elemento dinâmico que a produção primária não possui em grau comparável. A produção primária, como seu nome indica, abrange as primeiras etapas do processo produtivo, enquanto a indústria compreende as etapas subseqüentes. Devido a esta posição relativa de ambas as atividades, o aumento da atividade industrial fomenta a atividade primária; esta, ao contrário, não possui o poder de estimular a atividade industrial. Quando os empresários industriais, impelidos pelas forças ordinárias da economia ou por fatores extraordinários de tempos de guerra, expandem a produção, aumentam a demanda dos produtos primários e o maior lucro daí resultante serve de estímulo aos empresários periféricos para aumentarem a produção primária. Em troca, o aumento espontâneo da produção primária não traz consigo um aumento da demanda industrial capaz de absorver aquele aumento...” (CEPAL, 1951: 49-50).

As economias periféricas enquanto exportadoras de produtos primários (mais tarde se diria: na **etapa do desenvolvimento para fora**) não dispõem, assim, de comando sobre seu próprio crescimento, que, ao contrário, depende, em última instância, do vigor da demanda cêntrica.

A demanda por produtos primários exercida pelo centro, após o rápido auge do comércio internacional que vai, digamos, de 1880 a 1914, e marca o nascimento das economias periféricas, teria revelado pouco dinamismo, por duas razões: devido ao crescimento econômico relativamente lento dos países centrais e à queda de seu coeficiente global de importações, decorrente do deslocamento da hegemonia cêntrica da Inglaterra para os Estados Unidos.

As conseqüências desta frouxidão da demanda são tanto mais graves quanto nos recordemos que, no *Estudio*, a lentidão com que o desenvolvimento industrial do centro vai absorvendo o excesso real ou potencial de população ativa dedicada à produção primária (na ausência de mobilidade internacional de mão-de-obra) está na raiz da **deterioração das relações de troca** das economias periféricas:

“Trata-se de um fenômeno estreitamente vinculado à forma de propagação universal do progresso técnico... Este fenômeno é **essencialmente dinâmico** e demonstraremos que, em última instância (a deterioração das relações de troca), se explica pela relativa lentidão com que o desenvolvimento industrial do mundo vai absorvendo o excesso real ou potencial de população ativa dedicada às atividades primárias... Há, portanto, em geral, uma relativa abundância de potencial humano nas atividades primárias que tende a pressionar continuamente salários e preços dos produtos primários e impede, assim, que a periferia comparta com os centros industriais o fruto do progresso técnico por eles alcançado. Mais ainda, impede a periferia de reter uma parte do fruto de seu próprio progresso técnico.”²

A dinâmica da economia mundial tende, portanto, a aprofundar o desenvolvimento desigual (cuja expressão imediata é o

² Cf. CEPAL (1951: 46-7). Fica claro, portanto, que a tentativa de dar outra roupagem conceitual à deterioração das relações de troca, tomando-a por troca desigual, não somente nada acrescenta a esta abordagem de Prebisch, como, na verdade representa um passo atrás, dada sua formulação estática. Cf. Emmanuel (1972) e as percucientes *Remarques théoriques* de Charles Bettelheim que seguem (p. 295-341) ao trabalho de Emmanuel.

desnível de produtividade média e de renda entre centro e periferia), porque o centro é capaz de conservar seus incrementos de produtividade e, ainda, de se apropriar de parte dos resultados do progresso técnico introduzido na periferia. Em outras palavras, há uma tendência à concentração dos frutos do progresso técnico nas economias centrais, e o mecanismo pelo qual isto se dá é a deterioração das relações de troca.

Se as transformações estruturais ocorridas no centro após 1914 parecem retirar toda e qualquer esperança de se apoiar o desenvolvimento latino-americano na expansão das exportações de produtos primários, o movimento real da economia mundial, ao mesmo tempo, estimula a ruptura da divisão internacional do trabalho, e as economias latino-americanas, entram numa nova etapa – **etapa do desenvolvimento para dentro:**

“Antes da primeira guerra mundial já se haviam dado algumas manifestações incipientes desta nova etapa... (o desenvolvimento para dentro)... Mas foi preciso que sobreviessem, com o primeiro conflito bélico universal, sérias dificuldades de importação, para que os fatos demonstrassem as possibilidades industriais daqueles países (latino-americanos), e que, em seguida, a grande depressão dos anos trinta corroborasse a idéia de que era necessário aproveitar tais possibilidades para compensar, assim, mediante o desenvolvimento interno, a notória insuficiência do impulso que, de fora, havia estimulado até então a economia latino-americana; corroboração ratificada durante a segunda guerra mundial, quando a indústria da América Latina, com todas as suas improvisações e dificuldades, se transforma, entretanto, em fonte de emprego e consumo para uma parte apreciável e crescente da população” (CEPAL, 1951: 3-4).

Que problemas deveria enfrentar esta industrialização que surgira como reação espontânea das nações latino-americanas às dificuldades de importação acarretadas pelas guerras mundiais e pela Grande Depressão? A resposta é muito simples: **os problemas** e, ao mesmo tempo, a **especificidade** da industrialização latino-americana

decorrem de seu caráter periférico. Ou melhor: **a industrialização latino-americana é problemática porque periférica.**

A desigualdade do desenvolvimento mundial reflete-se, em primeiro lugar, no descompasso entre as técnicas produtivas “avançadas” do centro e a capacidade de poupança da periferia:

“Nos países desenvolvidos, a técnica produtiva exige um alto grau de capital por homem; mas o desenvolvimento paulatino da produtividade, devido precisamente a tais técnicas, permitiu a estes países possuir uma renda ‘per capita’, mediante a qual realizam a poupança necessária para formar o capital requerido. Ao contrário, na maior parte dos países latino-americanos a poupança é escassa, dado o baixo nível de renda. Quando os que hoje são os grandes centros industriais estavam em situação comparável à que apresentam agora os países periféricos e sua renda era relativamente pequena, a técnica produtiva exigia também um capital, por homem, relativamente pequeno. Se refletirmos bem, a poupança não é grande ou pequena em si mesma, senão em relação à densidade de capital resultante do progresso técnico. Neste sentido, a poupança da América Latina é, em geral, muito escassa em relação à técnica moderna... Em conseqüência, os países que empreenderam recentemente seu desenvolvimento industrial desfrutaram, por um lado, a vantagem de encontrar nos grandes centros uma técnica que lhes custou muito tempo e sacrifício; mas tropeçam, em troca, em todas as desvantagens inerentes ao fato de seguir tardiamente a evolução dos acontecimentos” (CEPAL, 1951: 62-3).

A industrialização periférica esbarra, ademais, no desequilíbrio entre as técnicas importadas e a relativa fragilidade da demanda:

“Outra conseqüência importante da disparidade entre os graus de evolução da renda e da técnica produtiva consiste na escassa intensidade da demanda, que, em termos gerais, caracteriza grande parte da população latino-americana, apesar de sua magnitude numérica. Não somente a falta de capital ou de destreza para manejá-lo se opõe ao emprego da técnica avançada, senão que a debilidade da demanda impede também a obtenção das vantagens de produção em larga escala. Muito menos se concebe que limitações desta natureza tenham se oposto

seriamente ao desenvolvimento da indústria dos grandes centros. A renda originariamente exígua coincidiu ali com formas de produção de escala proporcionalmente reduzida. Esta escala foi crescendo com o tempo, conforme a maior produtividade aumentava a renda e, com ela, a demanda chamada a absorver o incremento da produção, em quantidade, qualidade e variedade. Muito distinta é a situação dos países que se vão incorporando agora à técnica industrial moderna. A demanda aqui é débil, porque a produtividade é pequena, porque a exígua demanda se opõe, junto a outros fatores, ao emprego de elementos da mais avançada técnica” (CEPAL, 1951: 63-4).

Finalmente, o **desenvolvimento para dentro** manifestaria uma tendência ao desemprego estrutural, porque o progresso técnico traz consigo o desemprego, como nos centros, mas a demanda de bens de capital a ele inerente não se manifesta na periferia, à falta de indústrias de bens de capital.

“Estas influências desfavoráveis à ocupação e aos salários acarretaram freqüentemente reações contrárias ao progresso técnico, no desenvolvimento dos grandes países industriais. Entretanto o próprio progresso técnico, ao requerer crescentes inversões de capital, vai desenvolvendo em tais países um poderoso elemento de absorção de gente desocupada, mediante o desenvolvimento das indústrias de bens de capital. O progresso técnico cria, pois, desemprego, mas tende ao mesmo tempo a absorvê-lo, graças ao aumento das inversões... Este elemento expansivo, cujos efeitos se propagam a toda a atividade econômica dos grandes centros, falta nos países periféricos, de maneira que, se suas exportações não forem suficientes para dar emprego ao excesso de trabalhadores provocado pelas inovações técnicas, não é de estranhar que o temor do desemprego seja latente e adquira, às vezes, formas de oposição pertinaz ao uso de dotações de capital mais avançadas, cuja imediata conseqüência é reduzir a demanda de mão-de-obra na produção primária e industrial. A falta deste elemento espontâneo de desenvolvimento cria, na verdade, situações singulares. Na periferia, o progresso técnico traz consigo desemprego, como nos centros, mas a demanda de bens de capital a ele inerente não se manifesta da mesma forma que nos centros, pois faltam à periferia as indústrias de capital; conseqüentemente, a demanda por bens de capital,

em lugar de se refletir na economia do país em desenvolvimento, produz efeitos nas economias centrais, onde se produzem estes bens de capital” (CEPAL, 1951: 65).

A Economia Política da CEPAL nasceu, assim, para explicar a natureza do processo de industrialização que eclodira, entre 1914 e 1945, em vários países, pôr a nu sua possível trajetória, revelar os problemas que enfrentaria se quisesse ter êxito e sugerir políticas econômicas que fossem aptas a superá-los. Mas nasceu, ao mesmo tempo, para dizer em alto e bom som às Nações de *Nuestra América* que a industrialização seria o único caminho a trilhar se desejassem se tornar senhoras de seu próprio destino e, simultaneamente, se verem livres da miséria.

Não é difícil, portanto, localizar a problemática da Economia Política da CEPAL. **Todo espaço do discurso cepalino está organizado em torno da idéia de independência econômica da Nação. Melhor ainda: a problemática cepalina é a problemática da industrialização nacional, a partir de uma “situação periférica”.**

O núcleo do problema da industrialização reside na antinomia entre a plena constituição da Nação e uma certa divisão internacional do trabalho que a havia convertido em Periferia, quer dizer, numa economia que era comandada por decisões tomadas no Centro, porque sua dinâmica estava presa, em última instância, à demanda externa. As economias periféricas, enquanto dependentes, são mero prolongamento do espaço econômico das economias centrais e não se poderiam considerar como **economias nacionais**.³ Mais ainda, na medida em que continuassem a **crescer para fora**, as economias

3 Ninguém melhor que H. Singer, cuja influência sobre o pensamento cepalino é de todos conhecida, expressou esta idéia. Ver Singer (1950: 473-85), republicado em: Okun & Richardson (1961: 170-80), especialmente as páginas 170 a 172.

latino-americanas continuariam condenadas à miséria, pois qualquer esforço que fizessem para superá-la seria frustrado: não é este o significado profundo da tendência à deterioração das relações de troca? Dependência e pobreza eram, pois, duas faces de uma mesma moeda, a “situação periférica”.

A industrialização aparece como o momento crucial de constituição da Nação, como modo da Nação se tornar realidade, deixando de ser o que era, uma quase-ficção. Com ela, inicia-se uma nova etapa, a do **desenvolvimento para dentro**, porque o centro dinâmico da economia se desloca para **dentro da Nação**, que passa a se comandar a si própria. Isto é, o deslocamento do centro dinâmico das economias latino-americanas, quer dizer, a substituição da variável exógena **demanda externa** pela variável endógena **investimento** como motor da economia, equivale ao deslocamento para o interior da Nação, dos centros de decisão. Ao mesmo tempo, como disse Prebisch em outro trabalho, a industrialização “não é um fim em si mesma, senão o único meio de que (os países latino-americanos) dispõem para ir captando o fruto do progresso técnico e elevando progressivamente o nível de vida das massas” (Prebisch, 1961).

Numa palavra: construção das bases econômicas da Nação e liquidação da pobreza são, também, dois aspectos de um mesmo processo, o de industrialização.

A oposição Nação/divisão internacional do trabalho renova-se no processo de industrialização periférica: a disparidade entre técnicas produtivas “avançadas” e a capacidade de poupança da periferia, o desequilíbrio entre as técnicas importadas e a relativa fragilidade da demanda periférica e a tendência ao subemprego são justamente suas novas manifestações. Em outras palavras, a industrialização latino-americana, porque periférica, enfrenta

problemas que lhe conferem especificidade que, pensando bem, se reduzem a um único: a ausência de uma indústria de bens de produção num momento em que o Centro conformou uma estrutura industrial permeada por uma tecnologia extremamente avançada. Daí que os efeitos expansivos do investimento se filtrem para o exterior; daí que a importação de bens de produção traga contida neles uma tecnologia desajustada às necessidades latino-americanas. Exatamente porque a industrialização latino-americana é problemática (e específica), a resolução das dificuldades não pode ser entregue ao livre jogo das forças de mercado, mas há de ser objeto de uma intervenção consciente na realidade, que é apreendida pela idéia de **planificação**.

Na medida em que a Economia Política da CEPAL vê a industrialização como industrialização nacional, prescinde-se de qualquer esquema endógeno de acumulação, que poderia revelar outras oposições (basicamente a oposição salários/lucro). Existem, apenas, “impactos internos” decorrentes da importação de certa tecnologia, visualizados pela óptica das funções macroeconômicas de produção, contrapostos, em última análise, à baixa capacidade de poupança da periferia.

Assim nasceu, com o *Estudio Económico de América Latina* – 1949, a Economia Política da CEPAL, e foi na luta pela industrialização nacional que se desenvolveu. Foram nas batalhas em torno das orientações a serem imprimidas à política econômica, travadas com saber e imaginação por Prebisch, Furtado, Aníbal Pinto e tantos mais, que o pensamento cepalino foi se conformando. Do combate às políticas de estabilização de inspiração ortodoxa surgiu a teoria estruturalista da inflação; o fracasso quase generalizado da industrialização, após 1955, levou à elaboração da teoria dos obstáculos estruturais, que desembocava na proposição de “reformas de estruturas”; o sucesso isolado da industrialização brasileira tornou

possível revelar, em sua integridade, a *rationale* da industrialização latino-americana (dentro, naturalmente, da problemática cepalina).⁴

E assim chegamos aos meados da década de 60, quando a morte do movimento social nacional-desenvolvimentista ficou evidente. A industrialização ou se abortara, ou, quando tivera êxito, não trouxera consigo nem a libertação nacional, nem, muito menos, a liquidação da miséria.

Com isto, uma pergunta ficava no ar: por que a História teria tomado outro curso, defraudando esperanças que pareceram outrora tão bem fundadas? A resposta, no plano teórico, consistiu, sabemos todos, na formulação das “Teorias da Dependência”, que nasceram, assim, para enfrentar a **questão da não-industrialização-nacional**.

A filiação cepalina da idéia de “dependência externa” é clara, pois simples decorrência da concepção de desenvolvimento desigual da economia mundial capitalista, que se exprime na relação Centro/Periferia. Deste modo, não seria difícil imaginar a História latino-americana como uma sucessão de “situações de dependência”: dependência colonial, dependência primário-exportadora e dependência tecnológico-financeira.

Deste ponto de vista, a primeira vertente da Dependência – representada pelos trabalhos de A. G. Frank, centrados na idéia de “desenvolvimento do subdesenvolvimento”, que se entende nuclearmente como uma contínua rearticulação de uma relação de exploração entre Metrôpoles e Satélites – consiste, de modo

4 Cf. especialmente de R. Prebisch (1952, 1959, 1961, 1963); de Celso Furtado (1961, cap. 3-6, 1971 – 1. ed. 1959); Sunkel (1958); A. Pinto (1960); Seers (1962); M. C. Tavares (1964).

crystalino, numa mera **reprodução radicalizada da problemática cepalina** e, por isto, não apresenta maior interesse teórico.⁵

Ao contrário, a formulação de F. H. Cardoso e E. Faletto merece um exame cuidadoso, por sua importância decisiva.⁶

O ponto de partida de **Dependência e Desenvolvimento** consiste numa certa explicação para a falência das previsões decorrentes das análises cepalinas:

“Em uma primeira aproximação fica, pois, a impressão de que o esquema interpretativo e as previsões que à luz de **fatores puramente econômicos** podiam formular-se ao terminar os anos de 1940 não foram suficientes para explicar o curso posterior dos acontecimentos” (Cardoso, & Faletto, 1970: 13).

Todo o problema parecia estar, portanto, em que a Economia Política da CEPAL não tomou na devida consideração os condicionamentos sociais e políticos do processo econômico. Mas, como fazê-lo? Depois de um ajuste de contas com as teorias evolucionistas e funcionalistas do desenvolvimento, a resposta prontamente dada:

“Para adquirir significação, tal análise (a análise global do desenvolvimento) requer um duplo esforço de redefinição de perspectivas: por um lado, considerar em sua totalidade as ‘condições históricas particulares’ – econômicas e sociais – subjacentes aos processos de desenvolvimento, no plano nacional e no plano externo; por outro, compreender, nas situações estruturais dadas, os objetivos e os interesses que dão sentido, orientam e animam o conflito entre grupos

5 Cf. Frank (1970) e os trabalhos *El desarrollo del subdesarrollo; Dependencia económica, estructura de clases y política del subdesarrollo en América Latina* e *Sociología del desarrollo y subdesarrollo de la sociología*, todos republicados em Frank, Cockoft & Johnson (1970).

6 Cf. Cardoso, F. H. & Faletto (1970) e também Cardoso, F. H. (1971: 25-45).

e classes e os movimentos sociais que ‘põem em marcha’ as sociedades em desenvolvimento” (Cardoso & Faletto (1970: 21).

As implicações fundamentais deste estilo de análise proposto são bastante claras: 1) o desenvolvimento latino-americano não é um desenvolvimento qualquer, mas um **desenvolvimento capitalista**; 2) o desenvolvimento capitalista na América Latina é **específico, porque realizado numa “situação periférica nacional”**. É disto, na verdade, que o conceito de dependência pretendeu dar conta:

“O reconhecimento dessas diferenças (entre o desenvolvimento capitalista ‘originário’ e o desenvolvimento capitalista da América Latina) levou-nos à crítica dos conceitos de subdesenvolvimento e periferia econômica, e à valorização do conceito de dependência, como instrumento teórico para acentuar tanto os aspectos econômicos do subdesenvolvimento, quanto os processos políticos de dominação de uns países por outros, de umas classes sobre outras, num contexto de dependência nacional. Consequentemente, ressaltamos a especificidade da instauração de um modo capitalista de produção em formações sociais que encontram na dependência seu traço histórico peculiar” (Cardoso & Faletto, 1970: 139).

Penso, portanto, que **Dependência e Desenvolvimento** representa uma tentativa de constituir uma nova problemática, a problemática da “instauração de um modo de produção capitalista em formações sociais que encontram na dependência seu traço histórico peculiar”, a **problemática da formação e do desenvolvimento do modo de produção capitalista na América Latina**. Mais que isto, traz, a meu juízo, entre outras, uma contribuição fundamental: a idéia de que a dinâmica social latino-americana é determinada, em primeira instância, por “fatores internos”, e, em última instância, por “fatores externos”, a partir do momento em que se estabelece o Estado Nacional (Cardoso & Faletto, 1970: 22 e segs.).

É de se admitir, no entanto, que a tentativa não pôde se completar porque para isto seria indispensável fazer a crítica da Economia Política da CEPAL pelas raízes, e não a partir de seus

resultados como se procedeu: basicamente, do **critério cepalino de periodização histórica** (economia colonial/economia nacional, crescimento para fora, industrialização por substituição de importações e industrialização extensiva/industrialização intensiva), que é reproduzido tomando em conta “fatores sociais e políticos” (Sociedade colonial/Sociedade Nacional, crescimento para fora, consolidação do mercado interno, internacionalização do mercado) e **das explicações cepalinas para a “passagem econômica” de uma etapa a outra, de um período a outro**. Teria sido preciso, enfim, que não se localizasse o equívoco do pensamento da CEPAL na abstração dos condicionantes sociais e políticos, internos e externos, do processo econômico, mas que se pensasse, até as últimas conseqüências, a História latino-americana como formação e desenvolvimento de um certo capitalismo. Não se podendo arrancar de uma periodização correta, nem de esquema que apanhasse concretamente o movimento econômico da sociedade, a perspectiva integradora perdeu-se, em boa parte, dando a impressão de que se passou, apenas, à introdução das classes sociais no corpo teórico cepalino.⁷

Esta tarefa – a de repensar a História latino-americana como formação e desenvolvimento do modo de produção capitalista – tem avançado consideravelmente nos últimos anos, e é para ela que este trabalho pretende trazer alguma contribuição.

7 Todas as dificuldades decorrentes da introdução das classes sociais no corpo teórico cepalino aparecem, em cheio, no conceito de marginalidade social, que deveria reter a especificidade maior da estrutura de classes latino-americanas.

As raízes do capitalismo retardatário

Ter-se-ia inaugurado, de acordo com o paradigma cepalino, nas duas últimas décadas do século XIX, uma nova etapa do processo de desenvolvimento latino-mericano com a constituição das **economias primário-exportadoras**.⁸ O caráter primário-exportador não decorre simplesmente da forma material da produção predominante, alimentos e matérias-primas, e da localização do mercado em que se realiza, o externo. Ao contrário, advém, fundamentalmente, de que as exportações representam o único componente autônomo de crescimento da renda, e, *ipso facto*, o setor externo surge como centro dinâmico da economia. É o modo de crescimento, **crescimento para fora**, que, em última análise, torna as economias latino-americanas conformes ao “modelo primário-exportador”. A esta maneira de crescer corresponde uma determinada estrutura produtiva, caracteriza por uma nítida especialização entre dois setores: de um lado, o **setor externo**, fonte de todo o dinamismo; de outro, o **setor interno** dele dependente, integrado por indústrias,

⁸ Entendo por paradigma cepalino as tentativas de cristalização da Teoria do Desenvolvimento Latino-americano da CEPAL, em “Modelos históricos de crescimento”. Veja-se o trabalho de Maria da Conceição Tavares (1964), republicado em 1972 às páginas 27 a 124. Também Castro (1967), republicado em Castro (1969, v. 1: 19-76); Sunkel & Paz (1970) e Furtado (1970).

pela agricultura mercantil de alimentos e matérias-primas e por atividades de subsistência.

Em nenhum momento se indaga da natureza capitalista ou pré-capitalista das economias primário-exportadoras. E com isso se dá um imenso passo atrás em relação tanto aos primeiros trabalhos cepalinos, quanto a algumas análises concretas que, bem ou mal, não puderam se desembaraçar do problema. Nem poderia deixar de ser assim, pois se parte de um conceito de capital tomado como **fator da produção**, identificado a instrumentos de trabalho, que se combina com recursos naturais e mão-de-obra, quer dizer, **homens**, definindo uma função de produção. Inversamente aspira-se a construir, a partir das macrofunções de produção dos diversos setores exportadores, uma tipologia das economias primário-exportadoras e então deduzir para cada tipo as correspondentes estruturas setoriais, espaciais e até mesmo sociais.

Pergunto: nesta perspectiva, onde residiria a *differentia specifica* entre a economia primário-exportadora e a economia colonial? Indiscutivelmente, no modo de inserção das economias **nacionais** latino-americanas na **nova divisão internacional do trabalho que se vai estruturando a partir da Revolução Industrial**. Antes, colônia, produtora de metais preciosos e produtos agrícolas coloniais, porque assim o determinavam os interesses da burguesia mercantil metropolitana, e sujeita a mecanismos compulsórios de comércio, quer dizer, ao monopólio de comércio metropolitano. Depois, Estado-Nação produzindo alimentos e matérias-primas para os países industriais, economia reflexa porque atrelada aos tempos e contratempos da demanda externa. Antes e depois, estrutura produtiva pouco diferenciada, periferia subordinada ao centro, economia dependente. Não é de espantar, portanto, que a passagem da economia colonial à economia primário-exportadora seja vista quase como resultado puro e simples das transformações

ocorridas no nível do mercado mundial, comandadas pelos países centrais, *verbi gratia* pela Inglaterra.

Qualquer esforço para definir uma nova problemática deve se iniciar com a rejeição do formalismo contido no paradigma cepalino, que aparece claramente quando se pretende aplicá-lo ao “caso do Brasil”: há, mesmo, duas e não uma economia primário-exportadora, a apoiada no trabalho escravo e a organizada com trabalho assalariado. Formalismo, acrescento, que é mera decorrência do conceito de capital de que se parte: não há capital, isto é, instrumentos de trabalho, e mão-de-obra, quer dizer homens, tanto numa quanto na outra? E há de prosseguir com o reconhecimento de que a diferença fundamental entre economia colonial e economia primário-exportadora encontra-se, exatamente, nas distintas relações sociais básicas que lhes estão subjacentes: trabalho compulsório, servil ou escravo, de um lado, e trabalho assalariado de outro.

Isto posto, não é difícil compreender que **o surgimento das economias exportadoras organizadas com trabalho assalariado deve ser entendido como o nascimento do capitalismo na América Latina. Não, é certo, do modo especificamente capitalista de produção, desde que não se constituem, simultaneamente, forças produtivas capitalistas**, isto é, desde que a reprodução das relações sociais de produção capitalistas não está assegurada endogenamente, quer dizer, no âmbito das próprias economias latino-americanas.

Admite-se, no entanto, que muito mais complexo é o problema da determinação do modo de ser da economia colonial e de sua dinâmica. Convém que nos detenhamos mais demoradamente no exame desta tormentosa questão.

É indiscutível que a caracterização da “economia colonial típica”, porque mercantil e escravista, como economia de

“plantation” é moeda corrente na América Latina. Tomemos este conceito na formulação clássica de Weber:

“ ‘Plantation’ é uma exploração com trabalho obrigatório, que produz especialmente para o mercado e obtém produtos agrícolas. A economia das ‘plantations’ nasceu em todos os lugares em que a exploração agrícola, filha da conquista, coincidiu com a possibilidade de se praticarem cultivos intensivos e foi particularmente característica das colônias. Seus produtos, em nossos tempos, são cana-de-açúcar, tabaco, café e algodão. O processo reveste a forma de semi-‘plantation’, na qual o mercado regulado se concentra em uma só mão, enquanto a produção é ordenada a trabalhadores servis e forçados, com responsabilidade solidária de seus municípios, sujeição à terra e pagamentos aos proprietários da semi-‘plantation’, comumente uma companhia colonial. É a condição dominante na América do Sul até a revolução, em princípios do século XIX e nos territórios da Nova Inglaterra, até sua separação da Metrópole. O **sistema de ‘plantation’ plena** encontra-se espalhado por todo o mundo. Mas em duas ocasiões se nos apresenta em suas características clássicas: na ‘plantation’ romano-cartaginesa da Antigüidade e nos Estados Meridionais da União norte-americana durante o século XIX” (Weber, 1964: 82).

Havendo produção mercantil animada pela busca do lucro, a “economia de ‘plantation’ ” revelaria uma inescusável tendência capitalista. Daí ter sido definida por Gray como “um tipo capitalista de organização agrícola, em que um número considerável de trabalhadores sem liberdade empregava-se sob direção e controle unificados, na produção das principais colheitas” (Gray, 1970: 21).

É claro que, por escravista, se afastaria do “capitalismo moderno”, fundado no trabalho assalariado; por isso, para sublinhar esta especificidade, talvez fosse conveniente falar em “capitalismo de *plantation*.”

Exatamente por organizar-se com trabalho escravo, ou seja, em razão de sua especificidade, a *plantation* estaria preñe de irracionalidade, como o mesmo Weber sublinhou em outro trabalho:

os gastos de capital seriam maiores, como seriam maiores também os riscos, ao se obrigar o capitalista a adquirir o próprio trabalhador ao invés de o assalariar, e a economia perderia sua flexibilidade, não podendo ajustar o volume de emprego às flutuações da demanda (Weber, 1964, v. 1: 131 e segs.).

A *plantation*, portanto, de acordo com Weber, padeceria de grande fragilidade e vulnerabilidade, requerendo-se duas condições fundamentais para sua persistência e crescimento, sem as quais a rentabilidade do capital seria mortalmente atingida. De um lado, era crucial que se pudesse dispor de abastecimento de escravos a baixo preço, não somente porque o escravo não se reproduz, devido à superexploração, indispensável, a que está submetido, mas também porque se impunha reduzir ao mínimo a imobilização de capital sob esta forma, através de preços os mais baixos possíveis. Uma vez que o escravo, enquanto escravo, era incapaz de assimilar procedimentos técnicos um pouco mais sofisticados, a terra era objeto de cultivo predatório; para que os custos fossem contidos em “nível adequado”, tornava-se vital um deslocamento constante da fronteira agrícola, ou melhor, uma disponibilidade de terras quase ilimitada.

Quando estes dois requisitos – oferta de escravos a baixo preço e disponibilidade de terras quase ilimitada – não puderam ser cumpridos, a *plantation* perdeu suas condições de existência e se desintegrou, levando, na Antigüidade, a uma economia escravista de subsistência e, nos Tempos Modernos, ao cultivo da terra apoiado no trabalho assalariado, ainda que, espontaneamente, desembocasse na parceria (Weber, 1964: 82 e segs.).

Penso que os méritos maiores das análises de Weber consistem, de um lado, em reconhecer à economia colonial ou às economias coloniais, caracterizando-as como “economias de *plantation*” ou de “*semi-plantation*”, uma certa especificidade e, de

outro, em buscar compreender, a partir daí, suas condições de persistência, crescimento e mudança. Representam, pois, inegavelmente, um avanço em relação à concepção que as quer capitalistas pelo simples fato de a produção ser mercantil e de o lucro consistir no princípio reitor da atividade econômica; como, também, dão um passo à frente dos que, por haver servos e escravos, pensam a economia colonial feudal ou escravista.

Não é por outra razão que sua influência tem sido marcante. No entanto, ainda assim, a concepção de Weber está viciada pelo formalismo. Retendo apenas elementos gerais – produção mercantil de produtos agrícolas, apoiada no trabalho escravo, própria de colônias sujeitas a monopólio de comércio – abstrai-se o que é essencial ao se desprezarem os vários contextos em que a *plantation* se situou historicamente. Quer dizer, abstrai-se ora sua Antiguidade, ora sua Modernidade. Com isto, incapacita-se para determinar tanto suas gêneses quanto sua dinâmica, que não pode nem ser deduzida – como se economia escravista de subsistência, parceria ou exploração assentada no trabalho assalariado fossem, sempre, possibilidades fundadas *in abstracto* – nem, muito menos, ser extraída *ex-post* do efetivamente ocorrido.

Outros, imaginando partir do conceito de modo de produção e acreditando que todas as sociedades teriam de percorrer necessariamente, uma a uma, as etapas de um determinado esquema de desenvolvimento histórico preconcebido, reintroduzem o formalismo e tratam de caracterizar as economias coloniais a partir da presença de relações sociais servis ou escravistas. Fernando Henrique Cardoso, arrancando da lapidar introdução de Hobsbawm às **Formações Econômicas Pré-Capitalistas**, coloca a questão em seus devidos termos:

“A escravidão e a servidão **repostas** como necessárias para a produção em larga escala numa fase do desenvolvimento do capitalismo e para a

comercialização no mercado internacional, têm em comum com a escravidão antiga e a servidão medieval apenas a forma. Estas são necessariamente limitadas na medida em que combinam relações sociais básicas. Porém, o que importa não é quantas são as relações sociais básicas e como se combinam abstratamente, mas como são ‘inventadas’ e ‘reinventadas’ em contextos específicos.”⁹

Fica claro, portanto, que não é lícito identificar o modo de produção dominante nas formações sociais coloniais a partir, apenas, da forma que assumem as relações sociais básicas, como se escravidão fosse igual a modo de produção escravista, e servidão, a feudalismo. Este procedimento exclui, pura e simplesmente, o nível e a organização das forças produtivas, sua articulação com as relações sociais de produção e, não menos importante, os processos históricos que constituíram e deram “sentido” a tais sociedades. Que semelhança, senão a formal, guardariam, por exemplo, a economia mercantil-escravista brasileira e a economia mercantil-escravista romano-cartaginesa?

Para quem é prisioneiro de esquemas de desenvolvimento social preconcebidos, à moda da filosofia da história, as dificuldades nascem de todos os lados. Como as especificidades são por demais gritantes para serem ignoradas, procura-se surpreendê-las com expressões como “semi”, “para” “de caráter”, etc., com o que se escamoteia o problema. De parca valia, obviamente, é proceder à sua constatação, salientando-se que a Colônia contém, mesclados, elementos escravistas, feudais e capitalistas. Tampouco é frutífero querer dar um passo à frente e subordinar uns elementos a outros; teríamos, então, conforme o elemento tido como dominante, capitalismo parcial (falta, apenas, o trabalho assalariado...), etc.¹⁰

9 Cf. Cardoso, F. H. (1973: 11); Hobsbawn (1971).

10 Para uma crítica aguda, nestes pontos, veja-se Cardoso, C. *Severo Martínez Peláez y el carácter del régimen colonial* (Cardoso, C., 1973: 83-109).

Não há outra alternativa além de encarar este problema de frente, assumindo os riscos da empresa, e reconstruir o conceito de Economia Colonial.

Nossa tarefa consistirá, pois, em tentar precisar uma nova problemática, reexaminando o conceito de economia colonial, entendendo a constituição das “economias primário-exportadoras” como surgimento do capitalismo na América Latina e delimitando, ao menos, as questões envolvidas na passagem da economia colonial à capitalista, ainda que não especificamente capitalista. Isto posto, buscar-se-á examinar esta transição, em seus aspectos econômicos, tal como se deu no Brasil.

1.1 Da economia colonial à economia exportadora capitalista

Começemos por desenhar, rapidamente, os contornos da economia colonial. Estão presentes dois setores: um exportador e um produtor de alimentos. O setor exportador produz, em larga escala, produtos coloniais (açúcar, tabaco, metais preciosos, etc.) destinados ao mercado mundial. A produção mercantil é organizada pelos proprietários dos meios de produção e o trabalhador direto está sujeito à compulsão. Quer dizer, a empresa colonial de exportação assenta-se no trabalho compulsório, servil ou escravo. O setor produtor de alimentos só é mercantil na medida em que o tempo de trabalho da força de trabalho empregada no setor exportador é dedicado, exclusivamente, à produção de mercadorias de exportação. Este setor pode estar organizado à base de trabalho servil, trabalho escravo ou, mesmo, por produtores independentes. Porém, parte do tempo de trabalho da força de trabalho do setor exportador pode ser empregada na produção de subsistência. Neste caso, o caráter

mercantil do setor produtor de alimentos desaparece e ele surge como que embutido no setor exportador (Prado Jr., 1953: 153-7).

A economia colonial define-se, portanto, como altamente especializada e complementar à economia metropolitana. Esta complementaridade se traduz num determinado padrão de comércio: exportam-se produtos coloniais e se importam produtos manufaturados e, no caso de economias fundadas na escravidão negra, escravos. Por outro lado, a articulação economia metropolitana-economia colonial a isto não se resume, porque este padrão de comércio se efetiva através do monopólio de comércio exercido pela burguesia comercial metropolitana, do exclusivo metropolitano, como então era chamado.

Pergunto: por que a economia colonial tem esta feição e não outra? Por que a produção colonial é complementar? Por que o trabalho é servil ou escravo? Por que há monopólio de comércio?

A explicação não há de residir nem na existência de recursos naturais ou no clima tropical, que não eram mais que condições, que pré-requisitos da produção colonial. Nem a falta de homens, na Metrópole, suficientes para as tarefas de Colonização deve ser apontada como razão para o trabalho compulsório. Isto, no máximo, como sublinhou F. Novais, explicaria a presença econômica de outros homens, mas certamente não esclarece por que estes homens estiveram sujeitos à servidão ou foram escravizados. Nem se pode parar, no caso do monopólio de comércio, na explicação, por demais óbvia, de que, assim, a burguesia comercial metropolitana poderia auferir maiores lucros.

Se quisermos ir além das aparências, a resposta a todas as indagações começa por reconhecer que a Colonização Moderna integra um processo mais amplo, o de constituição do modo de produção capitalista, e por explicitar seu caráter comercial e

capitalista. Foi o que, em trabalho lapidar, demonstrou Fernando A. Novais:

“Absolutismo, sociedade estamental, capitalismo comercial, política mercantilista, expansão ultramarina e colonial são partes de um todo, interação reversivamente neste complexo que se poderia chamar, mantendo um termo da tradição, de Antigo Regime. São, no conjunto, processos correlatos e interdependentes, produtos todos das tensões geradas pela desintegração do feudalismo, em curso, para a constituição do modo de produção capitalista. Nesta fase intermediária em que a expansão das relações mercantis promovia a superação da economia dominial e a transição do regime servil para o assalariado, o capital mercantil encontrava obstáculos de toda a ordem para manter o ritmo de expansão das atividades e ascensão social; e daí, no plano econômico, a necessidade de apoios externos – as economias coloniais – para fomentar a acumulação, e no plano político a centralização do poder para unificar o mercado nacional e mobilizar recursos para o desenvolvimento” (Novais, 1972, cap. 2: 71).

A economia colonial organiza-se, pois, para cumprir uma função: a de instrumento de acumulação primitiva de capital.¹¹ Dever-se-iam estabelecer, portanto, mecanismos capazes de ajustar a economia colonial à sua razão de ser, mecanismos de exploração que permitissem:

(1) produzisse a economia colonial um excedente que se transformava em lucros ao se comercializar a produção no mercado internacional;

(2) a criação de mercados coloniais à produção metropolitana; e

¹¹ “Encarada, pois, neste contexto, a colonização do Novo Mundo na Época Moderna apresenta-se como peça de um sistema, instrumento de acumulação primitiva da época do Capitalismo Mercantil... e Completa-se o sentido profundo da Colonização: comercial e capitalista, elemento constitutivo no processo de formação do capitalismo moderno” (Novais, 1972: 75). Sobre a acumulação primitiva, veja-se Marx (1973, v. 1: 607-49).

(3) que o lucro gerado na colônia fosse apropriado quase que integralmente pela burguesia metropolitana.

A produção colonial deveria ser deste modo, mercantil. Não uma produção mercantil qualquer, porém produção mercantil que, comercializável no mercado mundial, não concorresse com a produção metropolitana. Do contrário, in extremis, o comércio se tornaria impossível. Produção colonial, em suma, quer dizer produção mercantil complementar, produção de produtos agrícolas coloniais e de metais preciosos (Novais, 1972: 103 e segs.).

Por outro lado, não é difícil compreender que somente haveria produção colonial se houvesse trabalho compulsório, servil (*encomienda, mita, indentured*, etc.) ou escravo.

O fundamental, no caso das “áreas vazias”, é a abundância de terras apropriáveis. Não se trata, certamente, de um dado natural, mas da existência de terra farta para a produção, pelos colonos, da auto-subsistência. Explico-me.

Se o móvel da empresa colonial era o lucro, tratava-se de rebaixar, ao máximo, o custo de reprodução da força de trabalho. Havendo abundância de terras apropriáveis, os colonos contariam com a possibilidade de produzirem a própria subsistência, transformando-se em pequenos proprietários e, especialmente, em posseiros. Nestas condições, obter produção mercantil em larga escala significava assalariar a sua força de trabalho, o que exigiria que a taxa de salários oferecida fosse suficientemente elevada para compensar, **aos olhos dos colonos**, a alternativa da auto-subsistência. Assim sendo, o trabalho compulsório era mais rentável que o emprego de trabalho assalariado.¹²

12 Cf. os trabalhos de E. Williams, E. Genovese e F. Novais.

Não se deve esquecer, ademais, que o tráfico negreiro abriu um setor do comércio colonial altamente rentável e representou poderosa alavanca à acumulação de capitais, como demonstrou F. Novais.¹³

No caso das áreas densamente povoadas em que estavam estabelecidas sociedades com um grau de complexidade relativamente grande, para que a desorganização do modo de produção então predominante fosse seguida pela estruturação da economia colonial, nada restava senão “reinventar” a servidão, mediante o “transplante” de formas jurídicas metropolitanas.¹⁴

Finalmente, o monopólio de comércio, o exclusivo metropolitano, era o mecanismo fundamental pelo qual o excedente gerado na colônia se transferia à burguesia comercial metropolitana, bem como providenciava que por ela fossem supridos os mercados coloniais. A exclusividade na compra rebaixava ao máximo os preços de aquisição dos produtos coloniais e a exclusividade na venda estabelecia para os produtos metropolitanos os mais altos preços possíveis. A este mecanismo básico de transferência de lucros acrescia outro, a tributação, que assumia papel relevante em se tratando de “economias mineiras”, desde que as evidentes dificuldades de captação dos lucros recomendavam a máxima fiscalização por parte das autoridades metropolitanas (Novais, 1972: 94-7, 115).

Revela-se, agora, onde reside a especificidade da economia colonial dos Tempos Modernos. Produção mercantil e trabalho servil, sim, como em várias épocas da Idade Média ou na “segunda servidão”; produção mercantil e trabalho escravo, como na

13 “Paradoxalmente, é a partir do tráfico negreiro que se pode entender a escravidão africana colonial, e não o contrário” (Novais, 1972: 12).

14 Não cabe, no âmbito deste trabalho, a discussão do modo de produção preexistente à conquista nestas áreas.

Antiguidade. Porém, produção mercantil e trabalho escravo “reinventados” para estimular a transição do feudalismo para o capitalismo.

O capital comercial não se limitou na América Latina a explorar os modos de produção preexistentes à conquista. Ao contrário, desdobrou o âmbito da circulação que lhe é próprio e invadiu a esfera da produção, constituindo a economia colonial. Imprimiu-lhe, desde logo, seu caráter mercantil, assegurando-lhe a realização da produção no mercado mundial. Para subjugar-lhe, pois se tratava de colonizar para o capitalismo, “reinventou” o trabalho servil e o trabalho escravo e, no caso da escravidão, assegurou a reprodução das relações sociais, com o tráfico, setor do comércio colonial e mola de acumulação. Em suma, o tipo de desenvolvimento das forças produtivas e as correspondentes relações sociais de produção são instauradas pelo capital comercial em seu proveito.

De outro lado, não se pode perder de vista o caráter subordinado das contradições internas das economias e sociedades coloniais e o caráter determinante, para seu movimento, das contradições que não se definem no seu espaço, mas no das economias metropolitanas, e mais especificamente no espaço das relações entre uma e outras. Em última análise, o movimento próprio da economia colonial foi-lhe retirado pela impossibilidade de acumular autonomamente ao se estabelecerem a apropriação e o controle do excedente pela burguesia comercial metropolitana.

Todas estas reflexões parecem tornar impossível conceber um Modo de Produção Colonial ou Modos de Produção Coloniais.¹⁵ Que

15 Ciro Cardoso propõe pensar em modos de produção coloniais distinguindo: 1) um modo de produção escravista colonial; 2) um modo de produção baseado na exploração do trabalho índio, estabelecendo na região nuclear da América Latina pré-colombiana e 3) um modo de produção vigente na América do Norte, “economia diversificada e autônoma de pequenos proprietário”

modo de produção é este que não parece reter **em si** qualquer especificidade quanto ao tipo e ao nível das forças produtivas e correspondentes relações sociais de produção? Que modo de produção é este que não se reproduz e cuja dinâmica depende, quase que inteiramente, de contradições que lhe são próprias?

Mas, por outro lado, pergunto: é possível conceber o movimento, isto é, a transição do feudalismo para o capitalismo, abstraindo o papel desempenhado pelas economias coloniais? Não: tanto a acumulação de capital e sua concentração nas mãos da burguesia comercial metropolitana quanto á criação de mercados coloniais foram **fatores essenciais** (digo essenciais, não únicos ou mais importantes) à constituição do capitalismo.¹⁶

O que há, portanto, é uma única totalidade, ou melhor, um único processo, em que o “sentido” e os rumos são determinados pelas contradições que animam as economias metropolitanas. Se economia colonial e economia metropolitana são faces da mesma moeda, empresa colonial e manufatura (tomada como a estrutura produtiva que apanha o “sentido” da marcha rumo ao “capitalismo industrial”) também o são. Na metrópole, a libertação do trabalho, o trabalho assalariado; na colônia, a “reinvenção” de formas de relações sociais pré-capitalistas. Progresso e, ao mesmo tempo, aparente retrocesso – aparente porque ingrediente indispensável ao progresso.

(Cardoso, C., 1973: 135-61). Não podemos aceitar, por tudo que foi dito, que se possa imaginar presente numa colônia de povoamento e não de exploração, um modo de produção colonial.

16 Cf. K. Marx (1973, v. 1: 607-49). E, dentre a copiosa literatura sobre a questão, especialmente: Williams (1961); Mantoux (1961); Novais (1973). Em sentido contrário, mas não convincentemente, por exemplo, os trabalhos do P. Bairoch e Phyllis Deano.

Se o “Antigo Regime”, uma estrutura de transição, está na Metrópole, mas, também, na Colônia, é forçoso admitir que se na Metrópole há capitalismo, porque o capital transfere-se para a esfera da produção, **subordinado formalmente o trabalho ao capital**, seja no *putting out system*, seja na manufatura há, também, modo de produção colonial ou modos de produção coloniais, como acentuou, argutamente, Fernando Henrique Cardoso.¹⁷

Mais ainda, também na colônia existe capitalismo, ainda que de maneira formal:

“Na segunda classe de colônias – as plantações, que foram, desde seu nascimento, especulação comercial, centros de produção para o mercado mundial – **existe um modo de produção capitalista se bem que somente de maneira formal**, dado que a escravidão entre os negros exclui o assalariado livre, que é a base sobre a qual a produção capitalista repousa. Entretanto, os que se dedicam ao comércio de escravos são capitalistas. O sistema de produção introduzido por eles não se origina na escravidão, senão que é introduzido dentro dela. Neste caso, o capitalista e o senhor são a mesma pessoa...” (Marx, 1944, v. 2: 332-3).

Não é o fato de a produção ser mercantil e de lucro se constituir no motor da atividade econômica que imprime caráter formalmente capitalista ao regime colonial de produção. Nem, muito menos, o simples fato de **participar** a economia colonial do mercado mundial.

Ao contrário, há, formalmente, capitalismo porque a escravidão é escravidão introduzida pelo capital e a gênese da economia colonial recebe todo o peso que lhe é devido. Há capitalismo, formalmente, porque o capital comercial invadiu a órbita da produção, estabelecendo a empresa colonial. Indo muito além do simples domínio direto da produção, o capital subordina o

17 Cf. Cardoso (1973).

trabalho e esta subordinação é formal, porque seu domínio exige formas de trabalho compulsório. Fica claro, enfim, que o decisivo são as articulações entre capitalismo e colonização, o caráter de instrumento de acumulação primitiva da economia colonial.

Porém, se existe unidade entre desenvolvimento do capitalismo e economia colonial, se a economia colonial representara um estímulo fundamental ao capitalismo no “período manufatureiro”, o movimento leva à Revolução Industrial, ao nascimento do modo especificamente capitalista de produção. A acumulação, doravante, poderá “andar sobre seus próprios pés”, deixará de necessitar de apoios externos com o surgimento de forças produtivas capitalistas.

Este movimento, a passagem ao “capitalismo industrial”, propõe e estimula a liquidação da economia colonial. O que era solidariedade se transforma em oposição, o que era estímulo se converte em grilhão. Economia Colonial e Capitalismo passam a guardar, de agora em diante, relações contraditórias.¹⁸

Há contradição entre capitalismo industrial e produção colonial não porque a produção da periferia, em constituição, deva deixar de ser mercantil e complementar. Ao contrário, o que se requer é produção de produtos primários de exportação. **Porém, não se trata mais de produção colonial, pois o “sentido” da produção mercantil complementar é bem outro.** Não mais produtos agrícolas coloniais e metais preciosos, e, sim, alimentos e matérias-primas produzidos em massa (pelo conjunto da periferia), porque só produção em massa pode significar preços baixos. Não mais produção mercantil para fomentar a acumulação primitiva, senão produção mercantil complementar para rebaixar os custos de

18 Sobre este ponto, veja-se o justamente clássico trabalho de E. Williams e F. A. Novais.

reprodução da força de trabalho e para baratear o custo dos elementos componentes do capital constante.

Há contradição entre capitalismo industrial e formas de trabalho compulsório porque se exige, na periferia, generalização das relações mercantis, quer dizer, mercantilização das forças de trabalho. Só o trabalho assalariado poderia significar mercados os mais amplos possíveis e, **simultaneamente**, produção mercantil complementar em massa.

Há contradição entre capitalismo industrial e monopólio do mercado colonial porque só a sua remoção permitiria que os mercados coloniais (depois periféricos) pudessem ser apropriados diretamente, eliminando-se o lucro comercial monopolista. Quer dizer, o que se almeja é subordinar o capital comercial, transformá-lo apenas numa face do capital industrial.

Há, ainda, contradição entre capital industrial e exclusivo metropolitano porque só a sua liquidação era a garantia de que se produzisse livre de restrições e de preços fixados monopolisticamente.

Em suma: o capitalismo industrial “propõe” a formação de uma periferia produtora, em massa, de produtos primários de exportação, organizando-se a produção em bases capitalistas, quer dizer, mediante trabalho assalariado. É desta periferia que deveriam fazer parte as economias latino-americanas, conjuntamente às demais economias pré-capitalistas.

Uma questão vem, imediatamente, ao espírito: que poder dispunha o capitalismo para moldar esta periferia? 1: preciso, no entanto, abandonar esta abstração, **o capitalismo em geral**, e reperguntar: qual o “poder de difusão” do capitalismo na **etapa competitiva**, em que o capital industrial inglês, por ter-se afirmado

antes, foi amplamente hegemônico no mercado mundial? Tentemos respondê-la de modo extremamente esquemático, para não ultrapassar os limites deste trabalho.

A Revolução Industrial, com sua fome de mercados, promoveu a crise das “economias pré-capitalistas milenares” relativamente complexas com as quais entrou em contacto:

“O tear à mão e o torno de fiar, origens de um exército incontável de tecelões e fiadores, eram os **pivots** centrais da estrutura social da Índia... O invasor britânico acabou com o tear à mão e destróçou o torno de fiar. A Inglaterra começou por desalojar os tecidos de algodão dos mercados europeus... e terminou por invadir a pátria do algodão com tecidos de algodão... (A) decadência das cidades da Índia, que haviam se tornado célebres por seus tecidos, não pode ser considerada a pior conseqüência da dominação inglesa. **O vapor e a ciência britânicas destruíram, em todo Indostão, a união entre a agricultura e a indústria artesanal**” (Marx, 1973: 27).

Na América Latina, o capitalismo industrial traz consigo o **início da crise** das economias coloniais: não se destrói seu fundamento último, o trabalho compulsório, mas, tão-somente, se estimula **decisivamente** a ruptura do Pacto Colonial e a constituição dos Estados Nacionais. Não se liquida o trabalho compulsório, em primeiro lugar, porque a ele em nada afetava a entrada dos produtos industriais ingleses e, em segundo lugar, porque a transformação do trabalho compulsório em trabalho livre era, agora, uma **decisão nacional**. Em outras palavras: a queda de um dos elementos da economia colonial, o binômio monopólio de comércio/dominação política metropolitana, abriu inteiramente os mercados latino-americanos ao capital industrial inglês; porém, com o conseqüente nascer do Estado Nacional, a História latino-americana deixa de ser “reflexa”, e o industrialismo livre-cambista pode, no máximo, assestar baterias contra o tráfico negreiro e usar de toda sorte de

pressões, mas é impotente para fazer valer “por si próprio” seus objetivos.

Se o primeiro momento do capitalismo competitivo significara crise, logo após se criaram condições para a reorganização das economias pré-capitalistas: de um lado, em 1846, com as *Corn Laws*, estavam batidos os interesses protecionistas agrários de outro, o deslocamento do foco da acumulação da indústria têxtil para a indústria de bens de produção, que se dá definitivamente com a *Gigantic Railway Mania*, em 1845/7, estimula, em seguida, a **exportação de capital**, entendida como exportação de capital monetário e de bens de produção, mas, principalmente, como “extensão” das relações sociais de produção capitalistas.¹⁹

É neste segundo momento que o capitalismo industrial inglês plasma a economia da Índia de acordo com seus interesses, promovendo o surgimento da economia exportadora algodoeira fundada no trabalho assalariado:

“Até agora, as classes governantes da Grã-Bretanha só se interessaram pelo progresso da Índia de um modo acidental, transitório e a título de exceção. A aristocracia queria conquistá-la, a dinheirocracia saqueá-la, e a industriocracia queria submetê-la com o baixo preço de suas mercadorias. Mas, agora, a situação mudou. A industriocracia descobriu que seus interesses vitais reclamam a transformação da Índia num país produtor, o que exige, antes de tudo, proporcionar-lhe obras de irrigação e vias de comunicação interna. Eu sei que a industriocracia inglesa trata de cobrir a Índia com estradas de ferro com o exclusivo objetivo de extrair, a um custo mais reduzido, o algodão e outras matérias-primas necessárias às suas fábricas.”²⁰

19 Sobre a mudança do padrão de acumulação na Inglaterra, vejam-se entre outros: Landes (1969: 41 e segs.); Schumpeter (1964: 201 e segs.); Hobsbawm (1969: 109 e segs.).

20 Cf. Marx. *Futuros resultados de la dominación Británica en la Índia* (Marx & Engels, 1973: 72-4).

Na América Latina a situação é distinta: o capitalismo industrial inglês nem tem o mesmo poder, nem maior interesse na reorganização das economias nacionais; não tem o mesmo poder porque estava diante de Estados Nacionais, por mais fracos que fossem, e não de suas colônias; não tem maior interesse porque não surgem por aqui oportunidades de inversão de capitais suficientemente atrativas, isto é, capazes de concorrer tanto com as Colônias inglesas, quanto, e principalmente, com os países que atravessam vigorosos processos de industrialização (Estados Unidos, etc.).²¹ Em outras palavras, o fraco “poder de difusão” do capitalismo exercido sobre as nações latino-americanas há de ser explicado, **em última análise**, não pela ausência ou frouxidão da demanda externa, mas pelas dificuldades internas de organização de economias exportadoras vigorosas. Onde isto se deu, como no Brasil, foi possível, em certo sentido, criar a própria demanda, e as importações de capitais desempenharam um papel crucial na passagem da economia colonial à economia exportadora capitalista, ainda que não tão “visível” ao observador

É de se reconhecer, no entanto, que o “poder de difusão” do capitalismo na etapa competitiva, isto é, da Revolução Industrial ao início da “Grande Depressão”, se manteve relativamente restrito, devido, em última instância, às suas próprias limitações, porque só na Inglaterra havia atingido um estágio relativamente avançado.

Bem outra é a situação entre 1880 e 1900, momento de emergência do capitalismo monopolista. Numa caracterização para mais de sumária, explicitemos os traços mais gerais deste movimento:

²¹ Para a exportação de capitais ingleses para a América Latina entre 1822 e 1880, veja-se: Rippy (1959: 17-35); Stone (1971: 495-518).

- (1) o processo de concentração intensifica-se extraordinariamente, centrado, ao mesmo tempo, numa aceleração do ritmo de incorporação do progresso técnico e numa nova tecnologia, antes baseada na aplicação direta da ciência e da investigação científica” que no engenho mecânico e, por isto mesmo, chamada por Veblen de “Tecnologia da Física e da Química”;
- (2) durante a “Segunda Revolução Industrial”, o processo de concentração vai promovendo a monopolização dos principais mercados industriais por empresas cada vez maiores;
- (3) este processo é **comandado** pelo capital bancário (que se vai monopolizando), **mesclado** ao grande capital industrial, conformando-e o **capital financeiro**;
- (4) com o surgimento de outras potências industriais (Estados Unidos, Alemanha, Japão), quebra-se o monopólio industrial inglês e se dissolve a “**complementariedade restrita**” que existiu no terceiro quartel do século,
- (5) as exportações de capitais se intensificam, bem como a concorrência entre os diversos capitalismo financeiros por áreas de inversão se trava sem quartel;
- (6) surge o colonialismo monopolista, e as principais potências capitalistas terminam por repartir o mundo.²² Em princípios do século, a passagem ao capitalismo monopolista se completara, uma vez que o monopólio já desempenhava um **papel decisivo** na vida econômica, adentrando no seu **período inicial**, que se encerra, digamos, entre 1930 e 1945 (Banfi, 1973: 91-119).

A dominância da exportação de capitais exprime a transferência dos princípios monopolistas à concorrência pela

²² Sobre as transformações ocorridas entre 1873 e 1896, o período da “Grande Depressão”, ver especialmente o excelente capítulo 5 do *The unbound Prometheus* de David Landes bem como os textos clássicos de J. A. Hobson, R. Hilferding e V. I. Lenin.

captura de mercados em disputa, que eram, especialmente, os dos países atrasados (por óbvias razões): a concorrência no mercado de mercadorias, fundada nos preços, é substituída pela concorrência no mercado de capitais, em que a concessão de empréstimos está vinculada à posterior absorção de mercadorias (Hilferding, 1963: 349-80).

As exportações de capital criam, nos países atrasados, fortes interesses que aspiram a proteção e privilégios muito maiores do que a simples influência econômica e política pode oferecer: o que mais lhes convém é o domínio completo, pelo Estado, de seu país. Reversivamente, a luta entre os Estados das potências industriais, isto é, entre os vários capitalismo financeiros nacionais, exprime-se numa corrida por anexações territoriais (não só de regiões agrárias) que, entre outras coisas, abram **campos exclusivos** de exportação de capitais. Em outras palavras, há uma correspondência biunívoca entre colonialismo monopolista e exportação de capital.

Estamos até agora dando por suposto que o capital das nações industrializadas encontra oportunidades de estender às áreas atrasadas seus próprios meios de produção e a relação social de produção que lhe é peculiar. Quer dizer, dispõe de oportunidades de inversão lucrativas e mais lucrativas que nos seus países de origem. E preciso, neste passo, enfrentar a questão, o que é possível, apenas, se concretizando uma categoria que vimos utilizando, de **áreas atrasadas**.

Uma das situações histórico-concretas refere-se à inversão de capital em colônia onde vigora uma economia pré-capitalista muito pouco diferenciada, até então não incorporada ao mercado mundial. A dificuldade maior com que se defronta o capital não está nem na

existência de demanda, que, em última análise, é “oferecida” pelas nações industriais, nem, muito menos, na inexistência de capital monetário e de meios de produção, que podem ser importados, mas na falta de trabalho livre, quer dizer, de trabalho assalariado. As soluções encontradas são a expropriação dos nativos – seja através da retirada da terra aos indígenas, que perdem sua base de existência, seja, de modo menos drástico mas igualmente eficiente, estabelecendo-se um sistema tributário que requeira dos indígenas uma prestação em dinheiro de tal ordem que nada mais lhes reste senão se colocarem a serviço do capital estrangeiro – ou a importação de trabalhadores *coolies*, sujeitos à servidão temporária, onde a expropriação por si só não garanta salários baixos. E desta forma, isto é, ao criar condições para que a remuneração da força de trabalho se situe muito abaixo da metrópole, que o capital gera oportunidades de inversão mais lucrativas que em seu país de origem.

Por tudo, penso correto falar num **capitalismo importado**, imposto pura e simplesmente “de fora para dentro”, uma vez que os “fatores internos” a tais economias não jogaram **qualquer** papel na dinâmica de seu nascimento.

Distinta, naturalmente, é a situação das **áreas vazias coloniais**, que se converteram em grandes produtoras de alimentos: graças à imigração maciça, foram vencidas as resistências da pequena produção mercantil, quer dizer, da propriedade privada baseada no trabalho, e o capital, como relação social, pôde se instaurar; graças à importação de meios de produção atrelada à importação de capitais, montou-se a infra-estrutura indispensável à operação da empresa capitalista exportadora de alimentos. Por se tratar de forma peculiar de **colonização capitalista**, é preferível falar em **transplante do capitalismo**, como sugere Paolo Santi:

“Nas colônias de povoamento, as relações capitalistas se **inserem** numa estrutura já preparada para recebê-las. Trata-se de uma estrutura mercantil que tem como eixo a propriedade privada e que, graças a contínuas imigrações, atenua, também, o sofrimento da expropriação dos produtos-proprietários... Em tais condições, o capital, como conjunto de objetos materiais direta ou indiretamente importados do exterior, pode desenvolver toda a sua função de transplante e de desenvolvimento do capital, entendido como relação social” (Santi, 1973: 40-1).

Na América Latina, entre, **grosso modo**, 1880 e 1900, tanto a extraordinária ativação da exportação de capitais (quer se tenham dirigido a constituição das empresas componentes do núcleo produtivo do complexo exportador, quer à montagem da infraestrutura indispensável, direta ou indiretamente, à sua operação), quanto, em alguns casos, a imigração em massa, foram cruciais ao nascimento das economias exportadoras capitalistas.²³ **Não se pode, porém, pensar nem em “importação”, nem em “transplante do capitalismo”, uma vez que aquele movimento não se reduz ao movimento das economias industriais: ao contrário, há que partir da dinâmica das economias nacionais latino-americanas e, então, demonstrar de que modo as exportações de capitais e a imigração se “engancham” nela e a transformam “de dentro”.**

Concluindo, há que assumir a passagem da economia colonial à economia exportadora capitalista em toda sua complexidade, tomando o movimento como determinado, em primeira instância, por “fatores internos” e, em última instância, por “fatores externos”. Porém, a menos que nos contentemos com petições de princípio, é preciso não somente explicitá-los, mas, também, demonstrar de que modo se articularam, em cada momento do processo. É o que

²³ Para a exportação de capitais britânicos entre 1880 e 1900. Cf. Rippy (1959) e Stone (1971).

tentaremos fazer ao estudarmos a transição tal como se efetivou no Brasil.

1.2 A passagem da economia colonial à economia exportadora capitalista no Brasil

No âmbito imposto ao presente trabalho, limitar-nos-emos à análise da passagem da economia colonial à economia capitalista exportadora no Brasil, e, ainda, procurando recuperar as linhas gerais do movimento.

1.2.1 O início da crise da economia colonial e a constituição da economia mercantil-escravista cafeeira nacional

A queda do “exclusivo metropolitano” e a subsequente formação do Estado Nacional marcam, indiscutivelmente, o início da crise da economia colonial no Brasil.

Os **rumos da crise**, porém, não estavam de forma alguma prefixados. Poderíamos, perfeitamente, ter regredido à economia escravista de subsistência, tanto mais se tendo em conta o esgotamento, por insuficiência de oferta, da “economia mineira” e a falta de perspectivas de vários outros produtos de exportação.

Não foi o que sucedeu, e é necessário compreender de que maneira nasceu a economia mercantil-escravista cafeeira nacional. Vale dizer, como o espocar da crise marca, ao mesmo tempo, a

revitalização do caráter mercantil da economia e o revigoramento da escravidão, dentro, no entanto, dos quadros de uma economia controlada nacionalmente. Examinemos a questão.

O processo de produção em qualquer economia mercantil escravista principia-se com a existência de um “quantum” de capital-dinheiro, que se metamorfoseia, em seguida, em terras, meios de produção e escravos os quais, combinados de um certo modo, se transformam em mercadorias. As mercadorias, ao serem realizadas, assumem novamente a forma de capital-dinheiro, agora acrescido de um *plus*, o lucro.

Indagar, portanto, a gênese da economia mercantil escravista cafeeira há de significar:

- (1) investigar as origens do capital-dinheiro que a ela se dirigiu;
- (2) examinar a existência e a mobilização dos recursos produtivos;
- (3) considerar o nascimento e o “sentido” da demanda externa por café, que, em última análise, lhe confere o caráter mercantil.

A economia mercantil-escravista cafeeira nacional é obra do capital mercantil nacional, que se viera formando, por assim dizer, nos poros da colônia, mas ganhara notável impulso com a queda do monopólio de comércio metropolitano e com o surgimento de um muito embrionário sistema monetário nacional, conseqüências da vinda, para o Brasil, da Família Real, o passo decisivo para a formação do Estado Nacional.²⁴

24 Cf., por exemplo, para a política econômica de D. João VI o trabalho de Emilia Viotti da Costa (1973: 64-124), para a estruturação do sistema monetário-financeiro, veja-se, por exemplo, D. T. Vieira (1947: 3-385). Entre o declínio da mineração e a vinda do Príncipe Regente, processa-se uma expansão da produção e do comércio colonial, estimulados pela política “ilustrada” e reformista da metrópole. Sobre a política colonial do período, cf. Novais (1972, cap. 3 e 4); sobre o comércio do final da colônia, cf. J. Jobson de Andrade Arruda (1972).

Não me refiro, apenas, ao fato de que só a ele era dado, praticamente, captar as oportunidades de exportar e, então, organizar a comercialização no mercado internacional.

Penso, especialmente, na invasão da órbita da produção pelo capital mercantil nacional. Está fartamente demonstrado, em primeiro lugar, que inúmeras fazendas de café, certamente as mais significativas, foram organizadas com capitais transferidos diretamente do setor mercantil (comércio de mulas, capital usurário urbano, tráfico de escravos, etc.).²⁵ Isto não é tudo, nem o mais relevante, desde que foi ele encarnado no comissário que financiou a montagem da economia cafeeira:

“O significado do comissário na organização do grande negócio do café não se esgota em ter sido o pivot da comercialização em massa. Articulado a este traço de sua atividade, aparece um outro, que aumentou a importância de sua figura: seus interesses, que eram os de fazer passar por suas mãos a maior quantidade possível de café, fizeram-no participar da montagem e do custeio das fazendas, invadindo a própria área da produção, financiando-a” (Franco, 1969: 169).

Por outro lado, existiam recursos produtivos prévios e subutilizados, terras próximas ao Rio de Janeiro e próprias ao café, bem como escravos liberados pela desagregação da economia mineira.²⁶ E indispensável ter bem claro que, se a disponibilidade de recursos é pré-requisito, ela, por si só, não permite compreender, do lado da oferta, o nascimento da economia cafeeira. E por várias razões.

Em primeiro lugar, não é lícito pensar, exclusivamente, em termos de transferência inter-regional de escravos. Representando o escravo um ativo, o que há, no essencial, é transferência de

25 Cf. Stein (1961: 8-24).

26 Ver sobre o assunto: Furtado (1971: 114) e Prado Jr. (1953: 72 e segs.).

propriedade, e a mobilização dos mancipios seria possível, apenas, na medida em que se lhe pudesse adiantar o preço.

Da mesma forma, as terras utilizáveis para a cultura do café eram objeto de propriedade ou posse. Requerer-se-ia, portanto, capital-dinheiro para adquiri-la, e despesas de vulto para a confirmação dos direitos dos que estivessem munidos de títulos ou para validação da posse.²⁷

Não nos esqueçamos, finalmente, de que persistiria outro “problema de financiamento”. O café, planta perene que tem um longo período de maturação, exige considerável emprego de mão-de-obra tanto para o plantio, quanto para os cuidados rotineiros, que se alongam por quase todo o ano. Seria indispensável, portanto, cobrir ao menos em parte certas despesas antes que o cafezal entrasse em produção (por exemplo: parte da subsistência do escravo que ele mesmo não produzisse, salários para os empregados em trabalho de vigilância etc.).

Fixemo-nos, agora, no nascimento e “sentido” da demanda externa por café. Nas três primeiras décadas do século XIX, o café deixou de ser produto colonial, uma vez que seu consumo se generalizou. Para que isto pudesse ocorrer, os preços internacionais baixaram, em grande parte devido ao crescimento da oferta brasileira. Foi o que observou, com pertinência, Roberto Simonsen:

“O consumo europeu, no final desse século (XIX) não atingira, ainda, 1 milhão de sacas. O valor de seu comércio não era, pois, dos mais elevados. Mas a sua adoção definitiva pelos núcleos de civilização da Europa ia incrementar seu maior emprego na era industrial do século XIX, quando a humanidade necessitava desenvolver grande atividade física e intelectual. O café, nesse tempo, passou a ser usado por operários e quem facilitou seu uso, proporcionando grande produção e relativa

27 Cf. Stein (1961: 14 e segs.) e Monbeig (1957: 108-10).

redução de preços, foi o Brasil, que, a partir de 1830, tornar-se-ia, ininterruptamente, a maior região produtora de café do mundo” (Simonsen, 1973: 171).

A demanda externa, por conseguinte, não foi mero fator independente e inerte, sobre o qual a economia brasileira não teve a menor ação. Ao contrário, é a própria expansão da oferta brasileira que permite, em última análise, que a demanda se amplie constantemente e, ao mesmo tempo, estimule novamente, dentro de certas condições, o crescimento da oferta.

Podemos compreender, neste momento, porque a empresa cafeeira surge como latifúndio escravista. Como **latifúndio**, não somente porque existisse uma determinada repartição de terras prévia à sua constituição. Surge como latifúndio também e principalmente porque, dados os preços dos recursos produtivos e se definindo a produção cada vez mais como produção em massa, as margens de lucro eram reduzidas, o que impunha uma escala mínima de produção lucrativa e, reversivamente, determinava investimentos vultosos, que funcionavam como barreira à entrada. Como latifúndio **escravista**, não somente porque escravos estivessem disponíveis. Surge como latifúndio escravista também e principalmente porque, tendo em vista, novamente, o caráter da demanda externa e o investimento exigido, o trabalho escravo, superexplorado, mostrou-se mais rentável. Estava excluído, mais uma vez, o trabalho assalariado, não porque nestas plagas e naqueles tempos o capital demonstrasse qualquer vocação escravista. Assim foi porque a taxa de salários dever-se-ia fixar em níveis elevados, pois haveria de compensar aos olhos dos produtores diretos e alternativa de produzirem sua própria subsistência, como posseiros ou pequenos proprietários. E por isto, o custo de reprodução do escravo era menor que o do trabalho livre.

Produzindo “muito” e “barato”, o Brasil, já em 1830, pudera bater a concorrência do Ceilão e de Java, tornando-se o primeiro produtor mundial, e o café se alçara a primeiro produto de exportação brasileira e sul-americana (Simonsen, 1973: 171). Neste mesmo momento, a economia mercantil-escravista cafeeira assumira seus traços definitivos: grande empresa produzindo em larga escala, apoiada no trabalho escravo, articulada a um sistema comercial-financeiro, controlados, uma e outro, nacionalmente.

Estava, portanto, estabelecida no Brasil, uma economia nacional. A queda do “exclusivo metropolitano” e, em seguida, a formação do Estado Nacional criaram a possibilidade de que se nacionalizasse a apropriação do excedente e de que se internalizassem as decisões de investir. O momento do surgimento da economia cafeeira, quer dizer, sua simultaneidade com a Revolução Industrial, a precocidade do desenvolvimento do capital mercantil nacional e da formação do Estado Nacional e, ademais, a existência de recursos produtivos, explicam por que se efetivou esta possibilidade mantendo-se o controle nacional do sistema produtivo.²⁸

Fica claro que o momento do início da crise da economia colonial é, também, o momento da constituição da economia mercantil-escravista cafeeira nacional. É certo que se revitalizam a escravidão e a produção mercantil, que, no entanto, não é mais colonial; porém esta revitalização se dá nos quadros de uma economia nacional.

28 Neste sentido, isto é, da internalização da acumulação de capitais, é que penso em economia nacional, e não em outro qualquer.

1.2.2 A dinâmica da economia mercantil-escravista cafeeira nacional

O desenvolvimento da economia mercantil-escravista está sujeito a três condições fundamentais:

- (1) à disponibilidade de trabalho escravo a preços lucrativos;
- (2) à existência de terras em que a produção pudesse ser rentável; e
- (3) às condições de realização, relativamente autônomas, porque dependem, também, do comportamento das economias importadoras.²⁹

Concentremo-nos na primeira delas, qual seja a disponibilidade de trabalho escravo a preços lucrativos. Uma vez esgotado o “reservatório” representado pelos “restos “ da “economia mineira”, o tráfico internacional surgiu, naturalmente, como fonte de abastecimento de mão-de-obra barata.

No entanto, o setor fornecedor externo desaparece em 1850. Não deverei me alongar na descrição do que é por demais sabido. Recordarei, apenas, que, a instâncias da Inglaterra, foi assinado, em 1826, tratado em que o Brasil se obrigava a interromper o tráfico no prazo de 3 anos e que, em 1831, foi sancionada lei que declara livres

²⁹ Examinar a dinâmica nada tem a ver, naturalmente, com analisar a viabilidade da escravidão problemática equivocada instaurada pelos trabalhos de Philips em que se movem os chamados revisionistas da *New Economic History* norte-americana. Por isto mesmo, ainda que seus trabalhos não deixem de ter interesse, são incapazes de explicar o que é fundamental: o movimento da economia sulina, a liquidação da escravidão **antes** que tivesse esgotado sua viabilidade, tal qual definem. Para um primeiro contato com o problema, ver Engerman (1973: 398-418). Em seguida, especialmente os trabalhos de Conrad & Meyer (1958); Yasuba (s.d.: 60-7). Ainda que as obras de E. Genovese representem um avanço, a solução do problema não está em transferí-lo para as instâncias social e política, mas em descobrir as raízes das contradições entre Norte e Sul a partir da dinâmica da acumulação. Cf. Genovese (1970, 1971).

os africanos aqui chegados daí por diante. Lembro que ambos permaneceram letra morta e que, em 1845, com o **Bill Aberdeen**, as pressões inglesas se intensificaram, chegando, no ano da extinção, a ameaças, nem sempre veladas, de invasão. Nem é preciso sublinhar o que é patente: a decisão foi, praticamente, imposta pela Inglaterra ao jovem Estado brasileiro.³⁰

Cumpre, isto sim, analisar as conseqüências da abolição do tráfico internacional para o desenvolvimento da economia mercantil-escravista cafeeira nacional. Há que afastar, imediatamente, a idéia de que, com a liquidação do tráfico, a economia cafeeira estaria do mesmo modo condenada, como se fosse possível deduzir um fator do outro. A hipótese da produção interna de escravos não pode ser descartada *in limine*, como se fosse, em quaisquer circunstâncias, inatingível a reprodução da população mancipia, porque qualidade própria à *plantation*.

A produção interna mediante progresso técnico capaz de propiciar economia de trabalho escravo, sob o acicate do crescimento de seus preços, deve ser descartada, **dentro dos quadros de uma economia mercantil-escravista**: o escravo, **enquanto escravo**, é incapaz de manejar, “produtivamente”, técnicas que impliquem no emprego de máquinas.

Produção interna significava, portanto, assegurar a reprodução da população mancipia, a partir do estoque de escravos existente quando da abolição do tráfico. Mais precisamente: manter a produção no mesmo nível exigiria que a taxa de natalidade líquida igualasse, a longo prazo, a taxa de mortalidade; e acumular impunha que a taxa de crescimento do estoque de escravos fosse positiva, estabelecendo-se (na ausência de qualquer progresso técnico) uma

30 Para as circunstâncias que cercam a abolição do tráfico internacional, veja-se em especial: Bethell (1970) e Manchester (1973).

taxa de crescimento natural igual à taxa de crescimento da população cativa.

Cumprir estes requisitos requereria inverter, drasticamente, a tendência até então vigorante. O que se via, até 1850, era uma elevadíssima taxa negativa de crescimento, a tal ponto que Taunay pudera dizer que “a América devora os pretos”. Esta taxa negativa era, como se pode imaginar, decorrência da baixa taxa de natalidade e da brutalmente alta taxa de mortalidade, resultantes, ambas, da extraordinária taxa de exploração a que estava submetido o escravo.

Tenho de recordar que o dia de trabalho era de quinze a dezoito horas, a alimentação, parca e desequilibrada, as condições de habitação e higiene, infra-humanas, e que, de outra parte, na composição do estoque havia uma notável preponderância de homens.

Como impedir que verminoses, doenças do peito, morféia, tétano, epidemias, e tantas mais, dizimassem o “plantel”? Como obstar que a própria morte se transformasse no protesto desesperado porque solitário? Como deixar de obter baixas taxas de natalidade se convinha ao lucro manter a máxima desproporção entre homens e mulheres, se era impossível constituir uniões permanentes na promiscuidade das senzalas? Como, então, a América deixaria de devorar os pretos?³¹

Alcançar taxas de crescimento do estoque positivas, ou mesmo nulas, exigiria, portanto, que se reduzisse a taxa de exploração, tanto mais quanto maior a taxa de crescimento a ser atingida. Vale dizer, manter o nível da produção ou crescer significava nada mais nada menos que, *coeteris paribus*, cortar a taxa de lucro da economia cafeeira. Uma vez que não se poderia esperar

31 Cf. para estes pontos, Costa (1966: 241-77). Também Rodrigues, J. H. (1970: 65-88).

que cada empresário cafeeiro reduzisse sua taxa de lucro para assegurar a acumulação da economia como um todo, haveria de surgir um setor especializado na criação, o que ocorreria quando os preços dos escravos se elevassem de modo a tornar esta atividade lucrativa. Que a empresa cafeeira pudesse suportar ou não este aumento, isto é, manter ao menos positiva a rentabilidade efetiva e a taxa de lucro esperada, sustentando a acumulação, dependeria, naturalmente, da intensidade exigida da queda da taxa de exploração e, também, da taxa de lucro prévia ao crescimento dos preços dos mancipios.

Admitamos que a alta de preços não pudesse ser tolerada. Ainda assim a acumulação teria condições de prosseguir, porém por tempo limitado. Digo por tempo limitado porque, neste caso, a economia cafeeira valer-se-ia de empregados na produção de outros bens e serviços (serviços domésticos, urbanos, etc.), mas estas reservas deveriam se esgotar mais dia, menos dia.

Esta situação-limite, isto é, a concentração na economia cafeeira de todo o “plantel” existente, não seria jamais atingida. Suponhamos que restassem para serem transferidos apenas os escravos dedicados à produção de outros produtos de exportação, e serviços a ela acoplados. Não se conseguindo atraí-los ao lhes oferecer “um tratamento mais humano”, tornava-se necessário que o proprietário deste ativo particular fosse obrigado ou estivesse disposto a realizá-lo. Não existia, entretanto, nenhum mecanismo, mesmo na crise, que compelsse as demais “células exportadoras” a se desfazerem dos cativos. Neste sentido, pode-se dizer, portanto, que a decisão dependia, estritamente, da vontade dos proprietários.

Qual o significado da venda, por uma “célula exportadora”, da totalidade dos escravos que utilizasse? Os empresários renunciariam tanto aos lucros esperados, quanto aos serviços

prestados pelos escravos existentes e seus acréscimos. E o que é mais importante: o valor dos demais ativos (terra, meios de produção) seria praticamente destruído, uma vez impossível organizar a produção de outro modo.

Dada a demanda de escravos exercida pela economia cafeeira, os preços tenderiam a subir mais e mais, na medida em que, a pouco e pouco, fosse sendo absorvido o excesso, relativamente ao comportamento esperado da demanda externa e ao quantum desejado de serviços. Chegaria, inapelavelmente, um momento em que, transposto o limite, os preços “explodiriam”. Depois, paulatina e inevitavelmente, a empresa cafeeira iria se atrofiando na medida em que contasse, cada vez mais, com um menor número de escravos.

É interessante, agora, sintetizar a argumentação:

- (1) para que se acumulasse ou, ao menos, mantivesse a produção no mesmo nível, após a interrupção do tráfico internacional, era absolutamente imprescindível “produzir” escravos internamente;
- (2) a produção interna equivaleria à redução substancial da taxa de exploração;
- (3) deprimir-se-iam, tudo o mais constante, tanto a taxa de lucro das unidades em operação, quanto as perspectivas de negócio;
- (4) que a economia cafeeira fosse capaz ou não de absorver este aumento de preços, dependeria da queda necessária da taxa de exploração e da taxa de lucro prévia a ele;
- (5) ainda que isto fosse inviável, a acumulação prosseguiria até absorver a totalidade da escravaria existente;
- (6) esta situação-limite se alcançaria apenas se a economia cafeeira conseguisse suportar a elevação brutal e inevitável dos preços;
- (7) se não, o teto seria atingido muito antes, porque os preços subiriam até certo ponto e a partir daí “explodiriam”, no momento

em que já se tivesse absorvido o “excedente” “depositado” nas outras células exportadoras.

É hora de passar ao exame da segunda condição a que está sujeita a dinâmica da economia mercantil-escravista cafeeira, ou seja, a disponibilidade de terras em que a produção pudesse ser lucrativa. Não se trata, no entanto, de **limite geográfico**. Ao contrário, esta restrição advém do caráter extensivo da acumulação, próprio ao crescimento de qualquer economia mercantil-escravista. A acumulação somente poderia ir adiante se contasse, constantemente, com novas terras próprias ao café, supondo uma técnica “extensiva” e invariável, bem como constante a fertilidade natural do solo.

Este limite, no entanto, não seria atingido. Compreendamos a questão. Ocupar, sempre, novas terras próprias ao café exigiria, a partir de certo ponto, **interiorização**, o que provocaria, dentro dos limites da economia mercantil-escravista, **elevação persistente dos custos de transportes**. Entendamo-nos bem. Quando digo dentro dos quadros da economia mercantil-escravista, quero me referir ao fato de que a um setor produtor mercantil e escravista deve corresponder um setor de transportes também mercantil e escravista. Quer dizer, um setor independente, apoiado no trabalho escravo e na força animal, desde que a presença do escravo, ainda aqui, impunha limites estreitos à tecnologia adotada.

Deste modo, a elevação contínua dos custos de transportes promoveria, *coeteris paribus*, a queda também contínua da taxa de lucro, até o ponto em que travaria a acumulação. A maior fertilidade natural do solo das novas terras, o “Oeste Paulista”, poderia compensar o crescimento dos custos de transportes até certo momento, pois que dificilmente se imaginaria um aumento *ad infinitum*. Logo, este fator teria uma ação apenas temporária. De outro lado, a suposição de técnica constante, inclusive a de

transportes, pode soar um tanto irrealista (por exemplo, substitui-se a mula pelo carro de boi trafegando em estradas). Basta, porém, a existência de um limite intransponível, dentro dos quadros de uma economia mercantil-escravista, para não invalidar o raciocínio.

Suponhamos que a acumulação se estanque, bloqueada pelos custos de transportes. Que sucederia? Para compreender a questão é indispensável ter em conta que o caráter permanente da cultura cafeeira e o ciclo produtivo que lhe é próprio, provocam a formação de três estratos na lavoura:

“uma faixa ou zona pioneira, onde o café está penetrando; uma região em que ele já se encontra consolidado e plenamente produtivo; uma região decadente, onde a cultura se encontra em regressão” (Castro, A. B., 1971, v. 2: 61).

Existe em cada momento, portanto, uma capacidade produtiva instalada nas zonas “velha” e “madura” e uma capacidade produtiva em construção na “zona nova”. Ora, interrompida a acumulação, teríamos, apenas, uma “zona madura”. A produção decresceria, inevitavelmente, à medida em que os cafeeiros da “zona velha” produzissem cada vez menos, até seu abandono. O nível de produção “original” seria novamente atingido se fosse possível replantar café nas terras da “zona velha” e se a produtividade por pé atingisse o mesmo que na “primitiva zona madura”, que, a esta altura, já teria envelhecido. A produção oscilaria, então, entre um nível “prévio” e um determinado “chão”.

Esta hipótese admite que se promova uma recuperação total do solo. A recomposição plena das terras, no entanto, dificilmente ocorreria. Enquanto os limites fossem móveis, os empresários cafeeiros adotariam técnicas predatórias de cultivo, evitando despesas desnecessárias (adubos, fertilizantes, etc.). O problema somente surgiria uma vez a fronteira agrícola inexistente, e aí pouco

restaria a fazer (Genovese, 1970: 85-102). A economia cafeeira tenderia a uma lenta e inexorável regressão.

Isto posto, detenhamo-nos na análise das condições de realização da produção cafeeira nos mercados externos. É preciso distinguir, muito claramente, dois períodos, o de generalização do consumo mundial e o de post-generalização. No primeiro, seria inevitável uma queda dos preços para que o café se integrasse ao consumo de amplas camadas da população dos países importadores, perdendo seu caráter de produto colonial. No segundo, não se delinearía qualquer tendência definida de preços, mas se estabelecería tão-somente um limite superior, acima do qual o café seria excluído do “consumo popular”.

O limite superior de preços seria imposto por três fatores. Em primeiro lugar, o café sofreria a concorrência de outros substitutos quase perfeitos (o chá, por exemplo) e ultrapassado o limite, a demanda se deslocaria para eles. Ademais, o café brasileiro concorreria efetiva ou potencialmente com outros países produtores e, transposto o preço-teto, a oferta brasileira seria deslocada do mercado. Finalmente, ao atingir certo preço o café seria excluído da “cesta de consumo popular”, uma vez “produto de sobremesa”.³²

Tomado em conta este limite superior, não haveria qualquer tendência secular, mas tão-somente **movimentos oscilatórios de preços, decorrentes de três origens:**

(1) do caráter permanente da cultura cafeeira, associado a seu período de maturação de quatro a cinco anos;

³² O limite superior, a cada momento, seria retido pela elasticidade-preço e pela elasticidade-substituição. A entrada de novos competidores principiaria, ademais, quando se tivesse ultrapassado o preço de exclusão. É natural que está subjacente ao limite superior a baixa elasticidade-renda do café e, ao mesmo tempo seu caráter de “produto de sobremesa”.

(2) das condições da demanda externa, que são relativamente autônomas, porque atreladas às pulsações das economias importadoras; e

(3) da intervenção de fatores naturais.

As oscilações de preços **tendem** a assumir caráter cíclico. A expansão começa com a subida dos preços internacionais, impulsionados pela expansão das economias importadoras, que promove o revigoramento da demanda externa, ou por contração da oferta, causada por fenômenos naturais (geadas, secas, etc.). Em seguida, os preços internos se elevam, na mesma proporção ou não de acordo com a evolução da taxa de câmbio. Cresce a taxa de lucro das empresas em operação **pro-tanto** e a taxa de acumulação aumenta ou não, dependendo das perspectivas do negócio. Supondo lucrativas novas inversões, as ordens de investimento seriam dadas e se iniciaria a construção da nova capacidade produtiva. Com sua entrada em operação, os preços internacionais cairiam em tal ou qual intensidade, conforme a conjuntura das economias importadoras, bem como os preços internos, segundo o movimento da taxa cambial. A taxa de lucro se deprimiria e se estancaria a acumulação. **Fica claro, agora, por que o ciclo cafeeiro não resulta, apenas, dos movimentos cíclicos das economias importadoras, mas, também, de fatores atuantes do lado da oferta, *verbi gratia* do período de maturação do cafeeiro** (Delfim Netto, 1966: 3 e segs.).

Conclui-se, portanto, que os preços internacionais não suportariam o peso de fator compensatório à elevação de custos provocada tanto pelo crescimento das despesas de transportes, quanto pela subida de preços de escravos: no período de generalização do consumo, porque há uma tendência à baixa de preços e se requer, ao contrário, baixo custo do escravo e reduzidos custos de transportes, para que a produção se expanda e compense a diminuição da margem

de lucro pelo acréscimo da massa de lucro; no período de post-generalização porque não se verificaria qualquer tendência à alta de preços do café.

A tendência à queda da taxa de lucros da economia mercantil-escravista cafeeira não poderia, portanto, ser contrabalançada pelo crescimento dos preços. Este fato não é senão a tradução da **primazia da acumulação sobre a realização**. E a acumulação, como vimos, encontrava diversas barreiras:

- (1) em última instância, esbarrava na disponibilidade de terras em que a produção pudesse ser lucrativa;
- (2) em primeira instância, estava bloqueada pelo aumento dos custos de transportes, desde que nada seria capaz de detê-lo dentro dos quadros de uma economia mercantil-escravista;
- (3) o problema da reprodução da força de trabalho escrava poderia, em tese, ser contornado, dependendo das condições que apontamos.

Esta é a oportunidade para enfrentarmos um problema que vimos ignorando, o do financiamento da acumulação, que envolve, do mesmo modo, a questão de seu controle. Recorro, uma vez mais, a Maria Sylvia Carvalho Franco:

“Ele (o comissário) não se limitava a financiar o empreendimento agrícola, mas, também, geria os investimentos feitos, não obstante se eximisse da administração do processo de trabalho... Vê-se, assim, que o comissário, embora de modo explícito manipulasse o seu capital no circuito do comércio e das finanças, de fato o empregou de maneira muito direta no processo de produção... Assim, parece-me correto dizer que o comissário, ao controlar os investimentos em dinheiro e a venda das mercadorias, dominando os pontos extremos do movimento do capital no processo de produção, canalizava para si a valorização aí realizada e se dirimia dos riscos correspondentes, corridos pelo sujeito que detinha a propriedade fundiária... Correlatamente à sua (do fazendeiro) dependência para com o comissário, houve a quase

impossibilidade de se desenvolver a capitalização do setor agrícola” (Franco, 1969: 171-2, 176).

Não há qualquer margem de dúvida. O capital mercantil continua a dominar a agora economia nacional, através da ação do comissário, que alcança seu auge em 1850, depois compartilhada pelos grandes “bancos cafeeiros” que começam a se formar desde então.

Esta dependência, que é constitutiva à economia cafeeira, se repõe alimentada por dois fatores fundamentais. De um lado, os investimentos para a formação do cafezal eram vultosos e seu prazo de maturação bastante longo; de outro, a estrutura de comercialização e financiamento, por causa do maciço investimento inicial, revelava-se altamente concentrada, ao contrário da estrutura da oferta de café. O fazendeiro estava preso ao que Stein chamou, sugestivamente, de círculo de ferro, e, acrescento eu, à dominação do capital mercantil:

“Foi assim que o círculo vicioso que consistia em derrubar a mata virgem para plantar café, empenhando as safras futuras para obter mais dinheiro e comprar mais escravos para desbastar matas e plantar mais café, encerrou num círculo de ferro a economia de Vassouras” (Stein, 1961: 36).

Esta é, apenas, uma das faces da moeda. Também o capital mercantil estava preso num círculo de ferro: apropriando-se da quase totalidade dos lucros, era compulsório fazê-los retornar à empresa cafeeira (não havendo nenhuma outra oportunidade de inversão), única maneira de proceder à sua valorização.

Com isto se esclarece, também, de que maneira se procedia ao financiamento da expansão cafeeira, desde que comissários e bancos, uma vez que se apropriavam dos lucros, se encarregavam de sua concentração e canalização para novos investimentos.

Desaparecera o monopólio do comércio colonial, que conseguia reduzir os lucros retidos pelo setor produtor a quase nada, fixando os preços de compra dos produtos coloniais e os preços de venda dos produtos metropolitanos. Surgira em seu lugar o oligopsônio comercial e o oligopólio financeiro, que, manipulando os preços de compra e fixando exorbitantes taxas de juros, terminaram por conduzir ao mesmo resultado, à dominação do capital mercantil.

É possível, agora, tentar recuperar as linhas gerais do movimento da economia cafeeira entre 1810 e 1870.

O período de 1810 a 1850 marca, simultaneamente os momentos de constituição e consolidação, bem como de generalização do consumo de café nos mercados centrais. Isto quer dizer que foi possível expandir a produção, entre 1821/30 e 1841/50, cerca de seis vezes, enfrentando e ao mesmo tempo promovendo uma sensível baixa dos preços internacionais (cerca de 40%), ainda que parte dela fosse absorvida por desvalorização da taxa de câmbio.³³

O êxito é explicável por várias razões. Contou-se, em primeiro lugar, com abundante oferta de terras, as do Vale do Paraíba, próximas a portos de embarque, o que significa custos de transportes “suportáveis”; de outro lado, a persistência do tráfico internacional assegurou o suprimento de escravos e os preços, ainda que subissem perto de cinco vezes, foram contidos relativamente ao que teriam sido na ausência desta fonte de suprimento.³⁴

33 Ver para produção, preços internacionais, taxa de câmbio e preços internos até 1850, Taunay (1939), transcritos em Portoccarero de Castro (1973).

34 Cf. para preços de escravos: Stein (1961: 269) para a marcha do café: Milliet (s.d.: 7-75).

No entanto, é preciso ir mais além. Os custos foram comprimidos em “níveis lucrativos” por dois outros motivos. De início, devido ao cultivo predatório da terra, sobre o que não preciso me estender aqui; além disto, por causa da extraordinária taxa de exploração imposta ao escravo.³⁵ Fica claro, definitivamente, que as técnicas predatórias do solo não resultaram pura e simplesmente da presença do escravo como trabalhador direto. Nem, muito menos, a superexploração a que estava submetido decorria, digamos assim, de uma propriedade da escravidão. Tanto um quanto a outra provêm, antes de mais nada, da lógica do lucro. Produzir em larga escala a baixos preços era a única maneira de expandir a produção auferindo lucros e enfrentando com êxito a concorrência dos demais países produtores.

A subida de preços, a partir de 1857, foi providencial. Sem ela, dificilmente a economia cafeeira teria podido se expandir. Não suportaria a elevação do preço do escravo, verificada apesar do vigoroso tráfico interprovincial e das “reservas” de que dispunha, uma vez que as importações nos anos que precederam imediatamente o encerramento do tráfico ficaram bem acima das necessidades. Ademais, na medida em que se foram ocupando terras mais distantes do litoral, os custos de transportes devem ter crescido apreciavelmente.³⁶ O aumento dos preços internacionais, portanto, contrabalançou, ao menos de modo relativo, os efeitos perversos pelo lado dos custos, mantendo positivas as perspectivas do negócio cafeeiro. A produção cresceu consideravelmente (Delfim Netto, 1966: 10 e segs.).

35 Sobre o cultivo predatório, cf., por exemplo, Stein (1961), sobre a elevada taxa de exploração, Costa (1966).

36 Para importações e preços de escravos, ver Stein (1961); para custos de transportes, Costa (1966); para a marcha do café, Milliet (s.d.).

Quando o grosso da nova capacidade produtiva começa a entrar em operação, em 1863, os preços internacionais e internos se deprimem consideravelmente, estancando a expansão. Entretanto, em 1868, a produção mundial de café se reduz, sob o efeito de fatores naturais. Isto e a elevação do consumo mundial promoveram a subida dos preços internacionais e internos até 1875.³⁷ A pergunta pertinente é se teria sido possível à economia mercantil-escravista cafeeira se expandir **sem quaisquer modificações fundamentais**.

Penso que não. Emília Viotti da Costa, depois de nos dar uma vivida descrição das crescentes dificuldades dos transportes, a partir já de 1855, e de seus altos e crescentes custos, conclui de modo a não permitir nenhum equívoco: “A lavoura de café via-se limitada na sua expansão pelos altos fretes que tornavam impossível o cultivo além de uma certa distância dos portos” (Costa, 1966: 173).

Poder-se-ia argumentar que o sistema de transportes, mesmo mantendo seu caráter escravista, quer dizer, assentado no binômio escravo-força animal, comportaria transformações como a melhoria de estradas de rodagem conjugada ao transporte em carroças. A mesma Emília Viotti adverte para a grande dificuldade enfrentada: a falta de braços para a construção e conservação dos caminhos (Costa, 1966: 161 e segs.). E, com isto, tocamos no outro ponto.

Como se já não bastasse a elevação dos custos de transportes para travá-la, na medida em que fosse adentrando o interior de São Paulo, a economia cafeeira esbarraria, inexoravelmente, na carência de trabalho escravo a preços lucrativos. Até então não pudera se implantar a **indústria de criação**: antes de 1850 porque havia oferta externa a baixo preço, depois, porque o tráfico interprovincial foi mais interessante (isto é, fornecia escravos baratos relativamente ao

³⁷ Para a expansão do ciclo que se inicia em 1868, ver Delfim Netto (1966: 16 e segs.).

que o faria a indústria de criação). Ficamos, portanto, com duas hipóteses: ou o preço do escravo subiria de forma a tornar rentável a criação, de modo a compensar, inclusive, os altos riscos que envolvia (a possível abolição da escravatura), ou se continuaria a valer do tráfico interprovincial e se acabaria chegando à “expansão de preços” de que falei.

Em qualquer caso o preço da escravaria aumentaria substancialmente. A contra-prova do argumento, fornece-a o comportamento efetivo dos preços: apesar da extraordinária economia de trabalho escravo proporcionada pela introdução da estrada de ferro e pela maquinização do beneficiamento, os preços subiram consideravelmente.³⁸

Parece lícito concluir, portanto, que os últimos anos da década de 60 marcam a crise da economia mercantil-escravista cafeeira. E, como veremos, o momento decisivo da crise da economia colonial.

1.2.3 O momento decisivo da crise da economia colonial e a emergência do trabalho assalariado

A crise da economia mercantil-escravista cafeeira nacional desembocaria na pura e simples regressão, e a paisagem desoladora que nos legou o Vale do Paraíba não deixaria de ser a sua própria feição.

38 Cf. Costa (1966: 173 e segs.) e Stein (1961).

Pergunto: não seria possível revitalizar a produção mercantil e escravista revigorando as exportações ou implantando a **grande indústria** escravista?

Não me deterei na primeira alternativa, pois todo o raciocínio desenvolvido para a economia cafeeira se aplica, também, às outras “células exportadoras”, com a agravante de que dispúnhamos, em relação a outros produtos, de menor capacidade de concorrência no mercado internacional.

Desejo examinar, no entanto, a segunda, quer dizer, as “chances históricas” da grande indústria escravista. Começamos por afastar um equívoco em que muitos incorreram: a ausência de indústria tem sido atribuída, antes de tudo, à falta de proteção. Não teríamos sido capazes de enfrentar a concorrência externa, afirma-se porque as pressões inglesas e os interesses da “classe dirigente agrícola” (formulo a tese como habitualmente se faz) impuseram uma política de comércio exterior de cunho liberal, não dispensando à indústria nascente a “adequada” proteção.³⁹

Penso que o fundamental não reside aí. Desde logo, tarifa não é sinônimo de proteção. Havia, ainda, uma barreira representada pelos custos de transportes, que não eram nada desprezíveis naquela altura, e outra, pelas desvalorizações cambiais.

Discordando da opinião de que o tratado com a Inglaterra, que conferia a seus produtos uma tarifa preferencial de 15%, tenha entravado a industrialização na primeira metade do século passado, pondera Furtado:

“Na ausência de uma corrente substancial de capitais estrangeiros ou de uma expansão adequada das exportações, a pressão (sobre a taxa de câmbio) teve de resolver-se em depreciação externa da moeda, o que

39 Cf., por exemplo, Luz (1961: 13 e segs.).

provocou, por seu lado, um forte aumento relativo dos preços dos produtos importados. Se houvesse adotado desde o começo uma tarifa geral de 50% *ad valorem* possivelmente o efeito protecionista não tivesse sido tão grande como resultou ser com a desvalorização da moeda” (Furtado, 1971: 99-100).

Expirado o tratado com a Inglaterra, é decretada, em 1844, a Tarifa Alves Branco, que tributava em 30% a maioria dos artigos estrangeiros. Mas a isto não se reduziu a ação do Estado. Foram dispensados, em 1846, às fábricas de tecidos de algodão, vários incentivos, tais como isenção de tarifa para a importação de máquinas, isenção de impostos sobre transportes internos e externos, etc.; e, em 1847, confirmou-se a dispensa de direitos alfandegários sobre matérias-primas destinadas às **fábricas nacionais**. Estabeleceu-se, em 1857, uma revisão tarifária, no sentido “um pouco mais liberal”, mas se elevaram, novamente, os direitos alfandegários em 1867, até que a Tarifa Rio Branco, em 1874, “envereda por um liberalismo moderado” (Luz, 1961: 24, 37).

Não se pode dizer, portanto, que tenha havido falta de proteção depois de 1844. Nem é lícito considerar reduzido seu nível, pois lembro, com Furtado, que a primeira tarifa norte-americana era de 5% *ad valorem* para os tecidos de algodão, e a média, de 8,5%, alcançando-se 17,5% apenas em 1810, quando a indústria têxtil já estava consolidada (Furtado, 1971: 100).

Não se está autorizado, portanto, a atribuir o bloqueio da industrialização à carência de proteção. **O verdadeiro problema começa aí:** há que explicar por que o nível de proteção, que jamais foi baixo, revelou-se insuficiente.

Volto, agora, ao problema que coloquei: surgiria a grande indústria escravista de modo a reativar a economia mercantil escravista nacional? Não, e por várias razões.⁴⁰

Não é difícil compreender que os custos da indústria escravista deveriam ser marcadamente superiores aos da indústria capitalista. Admitamos igual técnica, idêntico grau de utilização da capacidade produtiva, mesmo preço e eficiência produtiva igual para o escravo e para o trabalhador assalariado. Ainda assim, a taxa de lucro da indústria escravista seria muito inferior, por dois motivos. Primeiro, porque o pagamento da força de trabalho é inteiramente adiantado quando há escravos, enquanto a remuneração do trabalho assalariado é realizada após seu consumo no processo produtivo. Ademais, a rotação do capital variável é mais rápida que a do capital fixo representado pelo escravo, que se distende por toda sua “vida útil”.

No entanto, é absurdo supor iguais as eficiências do trabalho escravo e assalariado. Inicialmente, porque o trabalho escravo se ajusta ao processo produtivo às custas de coação, enquanto o trabalhador-livre tende a se sentir retribuído com o salário. Além disto, a escravidão bloqueava tanto uma maior divisão técnica do trabalho, quanto a especialização do escravo, porque era próprio de sua condição que se mantivesse **res**. A produtividade do trabalhador assalariado, mesmo admitindo idênticas técnicas, utilização da capacidade produtiva e preços, haveria de ser muito maior, o que acresceria o diferencial de custos. Finalmente, o fosso aumentaria devido às despesas com o trabalho de vigilância.

Se passarmos a raciocinar (como convém) dinamicamente, veremos que as coisas ficarão muito piores para a indústria

40 Apóio-me no que se segue em F. H. Cardoso (1962: 168 e segs.).

escravista. O progresso técnico é próprio ao capitalismo, enquanto está, praticamente, excluído da indústria escravista. Não somente porque existem limites estreitos à técnica adotada, decorrentes da presença do escravo, mas, também, porque é inteiramente irracional ao empresário elevar o grau de mecanização, “sucateando” parte do “equipamento” representado pelo mancipio antes que se esgote sua “vida útil”.

Conclua-se, pois, que o diferencial de custos subiria constantemente, uma vez que o diferencial de produtividade aumentaria da mesma forma. Não se pode imaginar, nem de longe, que uma possível diferença entre a taxa de salários e o custo de manutenção do escravo compensasse todos os outros fatores que apontamos.

As razões situadas na esfera da produção são as fundamentais. É claro que a incapacidade da indústria escravista de criar e dispor de mercados iria pesando cada vez mais, na medida em que a indústria capitalista dos países centrais avançasse no processo de concentração, aumentando seguidamente a dimensão das unidades produtivas e gerando economias de escala a cada passo mais significativas. Porém a explicação, em última instância, recai na órbita da produção, pois o que contrasta é o caráter progressivo do capitalismo e a natureza antiprogressiva da economia mercantil-escravista.

Não é preciso, portanto, apelar para fatores tais que preço do escravo, por exemplo, para compreender por que a indústria escravista era incapaz de, a longo prazo, suportar a concorrência da indústria capitalista dos países centrais. A menos, é claro, que se pudesse imaginar um extraordinário e crescente grau de proteção.

Está claro, do mesmo modo, por que estava fora do alcance da indústria escravista concorrer por força de trabalho e capital-dinheiro com a agricultura escravista de exportação. Na medida em que os processos de produção na agricultura fossem simples, ou seja, extensivos, detinha-se poder de concorrência no mercado internacional. Nem foi por outra razão que se chegou a estabelecer uma situação de monopólio, para o conjunto das economias mercantis-escravistas – situação passível de ser quebrada “de fora” com a penetração do progresso técnico na agricultura dos países centrais, “contornando-se” gradativamente o diferencial entre a taxa de salários e os custos de manutenção do escravo (incluída a depreciação).

A conclusão é inevitável: a crise da economia mercantilescravista nacional não seria obstada **via** constituição da grande indústria escravista. Que algumas tenham surgido demonstra, apenas, o alto grau de proteção de que gozaram os grandes incentivos que receberam; que tenham desaparecido confirma inteiramente o que vimos dizendo.

A crise da economia mercantil-escravista nacional não encontraria qualquer saída mantendo-se escravista e mercantil. Rondava-nos, novamente, o fantasma da regressão.

Uma pergunta vem, imediatamente, ao espírito: não engendraria a crise condições para o surgimento do capitalismo? Tentemos respondê-la.

Não é preciso repisar argumentos: há que rejeitar, desde logo, a “explicação” da impossibilidade de concorrência pela pretensa falta de proteção. O cerne da questão não está aí, e um homem de então, Borja Castro, viu com clareza a razão fundamental, responsável pelo bloqueio da industrialização capitalista:

“(A industrialização está obstada) pela falta de uma população superabundante que, impelida pela necessidade, procure desenvolver por vários meios a atividade industrial ou se submeter ao regime monótono das grandes fábricas e cuja civilização a tenha convencido de que a natureza nunca é assaz liberal para fornecer espontaneamente tudo que exige sua própria civilização.”⁴¹

Há **homens**, mas o **mercado de trabalho** está **vazio**, porque os homens, em quantidade superabundante, não podem ser submetidos pelo capital. Por que há falta de suficientes trabalhadores livres, quer dizer, de homens despojados de meios de produção e de subsistência? Maria Sylvia Carvalho Franco responde convincentemente:

“Esta situação – a propriedade de grandes extensões de terra ocupadas parcialmente pela agricultura mercantil realizada por escravos – possibilitou e consolidou a existência de homens destituídos de propriedade e meios de produção, mas não de sua posse, e que não foram plenamente submetidos às pressões econômicas decorrentes desta condição, dado que o peso da produção significativa para o sistema como um todo não recaiu sobre seus ombros. Assim, numa sociedade em que há concentração de meios de produção, onde vagarosa mas progressivamente aumentam os mercados, paralelamente forma-se um conjunto de homens livres e expropriados que não conhecem os rigores do trabalho forçado e não se proletarizaram. Formou-se, antes, uma ‘ralé’ que cresceu e vagou ao longo de quatro séculos: homens a rigor dispensáveis, desvinculados dos processos essenciais à sociedade. A agricultura baseada na escravidão simultaneamente abria espaço para sua existência e os deixava sem razão de ser” (Franco, 1969: 12).

Em suma, a própria agricultura escravista de exportação colocava os homens livres e pobres à margem, porque dispensáveis, mas, ao mesmo tempo, não os deixava à disposição do capital, como

41 Cf. Borja Castro apud Luz (1961: 33).

força de trabalho passível de se transformar em mercadoria, desde que a eles era permitido produzirem sua própria subsistência.

A abundância de terras impusera, em última instância, a escravidão, para que se pudesse estimular a acumulação primitiva na Metrópole. Agora, estabelecida a agricultura escravista de exportação e tomado em conta o vigor da acumulação, era ela, a abundância de terras, novamente, que entravava a emergência da produção capitalista.

Quando se expandia a economia mercantil-escravista, aos homens livres e pobres era dado ceder terreno, deslocando-se para o interior, ou, então, se fixar em faixas inaproveitadas, por uma ou outra razão, para a produção mercantil e escravista. Quando chegava a crise, em nada se afetava a situação dos homens livres e pobres que, porque dela não dependessem, continuavam pobres e livres, mas, ainda, produtores da própria subsistência. Nem a expansão os punha em cheque, nem a crise desprendia de si este elemento fundamental à constituição do capitalismo, os trabalhadores carentes de meios sociais de produção e de vida em “quantidade superabundante”. Do mesmo modo, a economia de subsistência, dispondo de terras onde se acomodar, ia se dilatando e fugindo da pressão demográfica.

Este, em última instância, é o motivo pelo qual o capitalismo não surge: mercado de trabalho vazio. Ou, como disse Borja Castro, “falta de uma população superabundante que procure se submeter ao regime monótono das grandes fábricas”.

É fundamental ir além e entender que os homens livres e pobres abandonariam a produção da própria subsistência se, e somente se, impelidos pelo peso da necessidade. Nem a raiz do problema reside numa pretensa falta de mobilidade, criada pelo “latifundiário” por algum motivo (poder político, disponibilidade de

trabalhadores para tarefas auxiliares, etc.) nem, menos ainda, uma “taxa de salários ligeiramente acima do nível de subsistência” seria suficiente para arrancá-los de seu modo secular de vida.

O cerne da questão encontra-se nas condições de expropriação. Tomando-as como ponto de partida é que cabem, em seguida, considerações a respeito da oposição do latifundiário, da dispersão espacial da economia de subsistência e, mesmo, ponderações relativas às dificuldades de transportes inter-regionais.⁴²

Ainda após a expropriação, se não fosse maciça e concentrada, o mercado de trabalho não se constituiria. Pobres, livres e expropriados não vagaram pelas cidades, vivendo da caridade ou do trabalho esporádico.⁴³ Restaria então a hipótese de que o Estado se pusesse a campo para obrigá-los a trabalhar para o capital, por um salário **abaixo** do que seria fixado, espontaneamente, por um teórico mercado de trabalho.

Não havendo condições para a transformação da força de trabalho em mercadoria, pré-requisito indispensável, estaria bloqueada a industrialização capitalista. O que não quer dizer, entendamo-nos bem, que apenas ela seria o suficiente. Teríamos de enfrentar, em seguida (do ponto de vista lógico, é claro), o problema da capacidade para importar, dada a inexistência de uma indústria de bens de produção, ainda que manufatureira, e muitos outros. Porém, é ocioso cogitar disto, neste passo. Portanto também não se poderia esperar que a economia cafeeira, naquela altura, passasse a se apoiar no trabalho assalariado, ainda que o capital mercantil, que

42 Cf. Furtado (1971: 117 e segs.); Graham & Holanda Filho (1971).

43 O tema do pauperismo urbano e da marginalidade no Brasil do século XIX é mais freqüente na literatura do que nas obras sociológicas. O ponto de partida para sua análise, contudo está nas pertinentes observações de Caio Prado Júnior, em *Evolução política do Brasil* (1933), retomadas em Prado Jr. (1953: 280-95).

comandava a acumulação, não fosse perseguido por qualquer preconceito escravista...

Nem industrialização capitalista, nem economia cafeeira organizada com trabalho assalariado. A regressão, a longo prazo, deixaria de ser um mero fantasma.

Porém não regredimos, avançamos. Começamos a entender por quê.

Tudo se iniciou com a introdução da estrada de ferro, comandada pelo capital mercantil nacional e apoiada, decisivamente, pelo capital financeiro inglês, única forma de rebaixamento dos custos de transportes:

“Mas a importância das ferrovias inglesas nos Estados cafeeiros é marcante, mesmo que forças mais poderosas fossem responsáveis inicialmente pela sua fundação. As principais ferrovias que serviam as áreas cafeeiras eram de propriedade ou financiadas pelos britânicos” (Graham, 1973: 77).

É indiscutível, também, que o Estado brasileiro, ao conceder garantia de juros aos investimentos externos em ferrovias, assegurando ao capital estrangeiro rentabilidade certa a longo prazo, desempenhou um papel essencial. Em suma, o entrelaçamento do capital mercantil nacional com o capital financeiro inglês, tornado possível e estimulado pelo Estado, começa por explicar o extraordinário surto ferroviário da segunda metade dos anos 60.⁴⁴

Emília Viotti sintetizou, admiravelmente, os efeitos da estrada de ferro sobre a economia mercantil-escravista cafeeira:

44 Cf. Graham (1973: 60). Sobre a implantação das ferrovias em suas vinculações com a economia cafeeira e com o Estado, ver o trabalho de Odilon Nogueira de Matos (1974: 48 e segs.).

“É fácil imaginar que com sua construção uma verdadeira revolução se operava na economia cafeeira: braços até então desviados da lavoura porque aplicados aos transportes que podiam, agora, voltar-se para as culturas; maior rapidez nas comunicações, maior capacidade de transporte, baixos fretes; melhor conservação do produto, que apresentava superior qualidade e obtinha preços mais altos no mercado internacional; portanto, possibilidades de maiores lucros, novas perspectivas para o trabalho assalariado” (Costa, 1966: 173-4).

Ademais, a máquina foi introduzida no beneficiamento do café, nos anos 70, no “Oeste Paulista”, enquanto o Vale do Paraíba continuou mergulhado nos processos rotineiros, enredado em graves dificuldades financeiras (Costa, 1966: 177-8). O surgimento da grande indústria do beneficiamento teve dois efeitos básicos: poupou trabalho escravo e melhorou, sensivelmente, a qualidade do produto, permitindo alcançar melhores preços internacionais (p. 177-8).

Não é difícil entender que a estrada de ferro, muito especialmente, e a grande indústria do beneficiamento **reforçam** a economia mercantil-escravista ao poupar trabalho escravo, reduzir os custos de transportes e melhorar a qualidade do café. Reforçam, em suma, ao remover os obstáculos que entravam seu desenvolvimento, incrementando tanto a rentabilidade corrente quanto às perspectivas de lucro do investimento. Permitia-se, desta forma, que a acumulação pudesse ter curso, apoiada ainda no trabalho escravo, quanto mais se tenha em vista que, a partir de 1869, os preços internacionais começaram a subir.

Os preços internacionais se elevam impulsionados pela quebra da safra brasileira e da América Central, bem como pela expansão do consumo mundial. O crescimento ganha impulso em 1870, quando forte geada assola os cafeeiros no Brasil, de modo que em 1873, se obtém preço duas vezes maior que o de 1868. O aumento de preços internacionais se transferiu, substancialmente, para os

preços internos, passando de 20 a 40 mil-réis, entre 1870/72 e 1873. Quando, em 1874, caem os preços internacionais, devido, também, à depressão mundial, a taxa de câmbio se desvalorizou, mantendo, relativamente, os preços internos; de outra parte, as más condições climáticas, no Brasil, impediram que os preços internacionais se deprimissem o quanto seria de esperar (Delfim Netto, 1966: 16-21).

O efeito sobre a rentabilidade esperada do investimento resultante das estradas de ferro e da grande indústria do beneficiamento, ao lado daquele comportamento dos preços, explica o significativo crescimento da produção:

“Durante a fase de expansão deste ciclo, que se prolonga até 1874, as plantações se multiplicaram. Nos quatro anos posteriores ao ponto máximo da alta (1874) nossa produção foi de menos de 4 milhões de sacas. Nos quatro anos seguintes (quando os cafezais plantados tornaram-se adultos) nossa produção foi de 5,5 milhões de sacas” (Delfim Netto, 1966: 21).

A estrada de ferro e a maquinização do beneficiamento não somente reforçam a economia mercantil-escravista cafeeira nacional. Ao mesmo tempo, se opõem a ela, criando condições para a emergência do trabalho assalariado.

Estabelecem-se, em primeiro lugar, dois núcleos importantes que empregam trabalho assalariado, cujo surgimento, aliás, trouxe problemas dramáticos.⁴⁵ Isto, porém, não é o fundamental, uma vez que o trabalho escravo poderia continuar dominante. Ou, em outras palavras, o segmento capitalista manter-se-ia subordinado, como, de resto, ocorreu na economia algodoeira do sul dos Estados Unidos (Genovese, 1970).

⁴⁵ Célio Debes (1968: 37 e segs.) descreve as extremas dificuldades para obtenção de mão-de-obra para a construção da Companhia Paulista de Estradas de Ferro.

O essencial é que se estimulou a acumulação, e a acumulação repõe, a cada instante, o “problema da falta de braços”, que assume, a cada momento, maior gravidade. É preciso, portanto, afastar dois equívocos, próprios dos que se cingem ao raciocínio estático. Pouco importa que a taxa de lucro das unidades em operação fosse alta e que o trabalho escravo se tivesse por mais rentável, pelos empresários, que o trabalho assalariado. Relevante, insistimos, é o fato de que, prosseguindo, a acumulação haveria de ser cada vez mais travada. Em outras palavras, **não é preciso que o escravismo se desintegre, porque não ofereça nenhuma rentabilidade às empresas existentes; para ser colocado em xeque, basta que se obste a acumulação.**

Quem comanda a acumulação, o grande capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil, é que sente o problema na carne.⁴⁶ Ao contrário, as empresas estabelecidas nas zonas “velha” e “madura” não estavam afetadas pelo problema da escassez de trabalhadores e se opunham, com maior ou menor vigor, à sua solução. Algumas, porque a perspectiva da Abolição representava o espectro da liquidação do valor do único ativo que talvez lhes restasse, os escravos; outras, porque não poderiam arcar com os maiores custos representados pelo trabalho assalariado; todas, porque as novas empresas (que deveriam ser organizadas com trabalhadores livres) lhes fariam impiedosa concorrência.⁴⁷

A solução vislumbrada, desde o início, foi a imigração. Como se tratasse de “colonizar para o capital” e não colonizar para povoar, para ocupar vazios territoriais, a introdução de núcleos de colonização de nada valia, era puro desperdício:

46 Sobre os pioneiros e sua ação econômica, ver Monbeig (1952: 121-5).

47 Cf. Simonsen (1973); Stein (1961).

“Os fazendeiros, por seu turno, pensavam que os núcleos não tinham qualquer utilidade para prover trabalhadores para suas fazendas e reivindicaram o término do programa (de colonização). Um grupo de influentes fazendeiros declarou, por exemplo, em 1878, que ‘ademais de ser prejudicial e onerosa para o Tesouro, a colonização oficial era completamente inútil’ ” (Hall, 1972: 8).

Tentou-se a parceria, já em fins dos anos 40, quando a lucidez de Vergueiro previa, para breve, o fim da escravidão. Emília Viotti descreve as linhas gerais do sistema adotado:

“Os colonos eram contratados na Europa e encaminhados para as fazendas de café. Tinham sua viagem paga, bem como o transporte até as fazendas. Essas despesas, assim como o necessário para a manutenção, entravam como adiantamento até que pudessem sustentar-se pelo próprio trabalho. Atribuía-se a cada família uma porção de cafeeiros na proporção de sua capacidade para cultivar, colher e beneficiar. Era-lhes facultado o plantio de víveres necessários ao próprio sustento, entre as filas do café, enquanto as plantas eram novas. Quando isso não era mais possível, podiam plantar em locais indicados pelos fazendeiros. Em caso de alienação de parte dos víveres, cabia metade ao fazendeiro. Vendido o café, obrigava-se este a entregar ao colono a metade do lucro líquido, deduzidas todas as despesas com o beneficiamento, transportes, comissão de venda, impostos, etc. Sobre os gastos feitos pelos fazendeiros em adiantamentos aos colonos cobravam-se juros de 6%, que corriam a partir da data do adiantamento. Os colonos eram considerados solidariamente responsáveis pela dívida. Aplicavam-se na amortização pelo menos 50% dos lucros anuais” (Costa, 1966: 81-2).

O fracasso foi rotundo. Os colonos queixavam-se de que se lhes atribuía para cultivo os piores cafeeiros, do peso insuportável das dívidas, dos juros que lhes cobravam, da precariedade das casas, de fraude nos pesos e medidas e na contabilidade, etc.; em suma, sentiam-se escravizados. Os fazendeiros, por sua vez, queixavam-se de que a gente que recebiam era o rebotinho em seus países de

origem, pouco dada ao trabalho, viciada e desordeira; quer dizer, tinham-se por esbulhados (Costa, 1966: 83-92).

Nem poderia deixar de ser assim. O que desejavam os fazendeiros era converter os parceiros em proletários e não fomentar futuros concorrentes. O que ambicionavam os parceiros não era se proletarizarem, mas sim, se transformarem em proprietários, encarando sua condição como espécie de etapa para formar um pecúlio, o bastante para dar o “salto”.

Abandonada esta via, a da parceria, foi ficando cada vez mais patente que convinha gerar um fluxo abundante de homens pobres que se dirigisse para a empresa cafeeira.

Pobres, pelas razões tão bem compreendidas pelo Conselheiro Antonio Prado:

“Prado mais tarde tornou mesmo mais explícita sua posição, quando notou, com satisfação, que os imigrantes, cuja passagem para São Paulo era paga, eram tão pobres que nem podiam comprar sua própria terra, nem abrir pequenos negócios, mas, tão-somente, trabalhar nas fazendas. ‘Imigrantes com dinheiro’, disse francamente, ‘são inúteis para nós’ ” (Hall, 1972: 101-2).

Abundantes, porque somente assim obter-se-iam baixas taxas de salários, e impedir-se-ia, definitivamente, que se transformassem em posseiros ou pequenos proprietários (ainda que a terra não estivesse, nesta altura, tão disponível), ou, mesmo, que acabassem se “depositando” nas cidades, como artesãos ou dedicados a trabalhos marginais. Do contrário, baixas taxas de salários teriam de ser conseguidas mediante a violência, o que não era recomendável, como notou Taunay, pois causaria sérios prejuízos ao fluxo migratório (Hall, 1972: 106).

E havia disponível um grande contingente de homens pobres e dispostos a emigrar, porque se constitui, em fins do século passado, um mercado internacional do trabalho, no bojo de transformações sofridas por algumas economias européias atrasadas e tornado possível pela “revolução dos transportes”, operada pelo barco metálico.

Como se devesse enfrentar a concorrência da Argentina e dos Estados Unidos, naquele momento pólos de atração da força de trabalho disponível no mercado internacional, impunha-se definir uma política migratória que fosse capaz de acrescer nosso poder de competição.

O núcleo da política imigratória consistiria, naturalmente, no custeio das despesas de transporte e instalação, o que, desde logo, colocava dois problemas cruciais: de um lado, estes gastos não poderiam recair sobre o empresário, desde que livre o trabalhador importado, e, de outro, definindo-se como tarefa do Estado subsidiar a imigração, impunha-se saber quem arcaria com o peso da medida.

Não me deterei, aqui, na descrição pormenorizada do encaminhamento do problema, a partir de 1881, quando o Estado de São Paulo passa a financiar 50% da passagem.⁴⁸ Basta anotar que, em 1885, quando os preços do café começam a subir, elevando, conseqüentemente, tanto a taxa de lucro efetiva quanto a taxa desejada de acumulação, a questão da “falta de braços” torna-se crítica e demanda solução urgente.

E a solução foi dada. E exatamente naquele ano que o governo de São Paulo decide não somente financiar a totalidade dos gastos com a imigração, valendo-se, inclusive, de tributação à propriedade de escravos, como, também, contratar a importação de trabalhadores

48 Cf. por exemplo, Hall (1972: 92 e segs.)

livres junto a companhias privadas, a principal das quais foi a Sociedade Promotora de Imigração, dirigida pelo Visconde de Parnaíba. Também a União resolve empregar 1/3 dos recursos antes destinados *in totum* à formação de um fundo de emancipação, para subsidiar a imigração (Hall, 1972: 99-100). Deixava-se claro, de outra parte, que a imigração que se financiava era para o café, pagando-se a passagem apenas e tão-somente para colonos que se dirigissem a estabelecimento agrícola (p. 115).

Devido aos subsídios, a poderosos “fatores de impulso”, operando especialmente na economia italiana, e ao relativo decréscimo do poder de atração exercido pela economia norte-americana, a imigração acelerou-se extraordinariamente. Recebemos, entre 1885 e 1888, perto de 260.000 imigrantes, italianos em sua esmagadora maioria, que demandaram recursos públicos da ordem de 1.600.000 libras. Os salários puderam, então, cair substancialmente e a expansão cafeeira tomou grande ímpeto (Graham, D., 1973).

O trabalho assalariado se tornara dominante e o Abolicionismo, a princípio um movimento social amparado apenas nas camadas médias urbanas e que fora ganhando para si a adesão das classes proprietárias dos estados não-cafeeiros, na medida em que o café passara a drenar para si escravos de outras regiões, recebera, agora, o respaldo do núcleo dominante da economia cafeeira. Abolicionismo e Imigrantismo tornaram-se uma só e mesma coisa. Em 1888, extinguiu-se a escravidão:

“A terra já não era tão disponível para que dela se apropriassem os imigrantes livres. Quando qualquer branco livre podia apropriar-se da terra só havia um recurso – o escravo. Agora de novo os brancos livres: o suprimento de escravos escasseava e o desenvolvimento econômico e

social do país, expresso na sua consciência jurídica, garantia que o imigrante seria, inapelavelmente, força de trabalho disponível.”⁴⁹

Estas as linhas gerais, do ponto de vista estritamente econômico, da passagem da economia colonial à economia exportadora capitalista no Brasil, através da economia mercantil escravista nacional. Estou longe de considerá-la exemplar, mas não tenho dúvidas de que, a partir de sua análise, se poderá chegar a compreender com mais clareza a problemática da transição na América Latina; problemática, acrescento, que está longe de ter sido apreendida pelo paradigma cepalino.

49 Cf. Cardoso, F. H. (1960), republicado em Cardoso, F. H. *Mudanças sociais na América Latina*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1969. p. 190.

Capítulo 2

A industrialização o retardatária

Trataremos de investigar, neste passo, as características fundamentais do processo de industrialização na América Latina. Retomando a discussão inicial, verifiquemos de que modo esta questão aparece tratada no paradigma cepalino, nosso ponto de partida.

Convém indagar, desde logo, que relações guardariam a dinâmica do setor externo e o desenvolvimento industrial durante a etapa primário-exportadora.

O ponto de partida da análise reside no exame da **capacidade de diversificação do crescimento para fora**, que consiste na aptidão do setor exportador (conjunto de empresas produtoras de certo produto primário de exportação) para criar um mercado interno mais ou menos amplo, pensado, exclusivamente, como **mercado de bens de consumo corrente**.

A demanda por bens de consumo para assalariados dependeria, antes de mais nada, da função macroeconômica de produção do setor exportador, quer dizer, da combinação de fatores de produção adotada. Distintas haveriam de ser, então, as possibilidades de criação de um mercado interno considerável: de um

lado, nas economias mineiras, o elevado grau de mecanização acarretaria uma diminuta absorção de mão-de-obra; de outro, nas economias agrícolas, o emprego do fator trabalho seria pequeno na pecuária, maior no caso de culturas anuais e máximo quando se tratasse de culturas perenes. Obviamente, a demanda estaria atrelada, ainda, à taxa de salários vigente, que se fixaria em razão do excedente de mão-de-obra existente em cada momento.

Para a avaliação do poder de irradiação do setor exportador necessitar-se-ia, ainda, considerar o tipo de infra-estrutura exigido por seu desenvolvimento, quem são seus proprietários (nacionais ou estrangeiros) e qual é seu ritmo de crescimento.

No passo seguinte, verifica-se de que maneira um mercado interno amplo poderia fazer surgir o setor industrial. A ênfase, naturalmente, é posta no poder de concorrência da produção industrial interna em relação às importações, e a explicação recai, muito especialmente, no papel estimulante das crises do setor exportador (teoria dos choques adversos), tomando-se em conta, também, a proteção criada tanto pelos custos de transportes quanto pelas tarifas.

Seria pertinente pensar em **industrialização na etapa primário-exportadora**? Melhor ainda: é possível vincular o crescimento da indústria de bens de consumo corrente e, mesmo, de algumas poucas indústrias leves de bens de produção, verificado em alguns países latino-americanos (Argentina, México, Brasil, Chile e Colômbia, ao conceito de industrialização?

Com a exceção de Maria da Conceição Tavares, que em nenhum momento confunde industrialização e crescimento industrial, a resposta é inequívoca: Castro adverte-nos de que “para as mais importantes nações latino-americanas a crise de 1929 não

significa, em absoluto, **o início da industrialização, mas, sim, sua aceleração**”; Sunkel e Paz assinalam que “o modelo de crescimento para fora já havia estimulado **processos de industrialização em vários países** desde fins do século passado e começos do presente”; finalmente, Furtado fala de uma **primeira fase de industrialização**, quer dizer, de uma industrialização na época do “crescimento para fora”.⁵⁰

Como o crescimento industrial significasse o desaparecimento ou a diminuição de importações, substituídas por produção interna, os que procuram no paradigma cepalino inspiração para suas análises concretas se desorientam e tratam de estender o conceito de industrialização substitutiva de importações à etapa primário-exportadora. Furtado coloca as coisas nos eixos, ao distinguir uma industrialização induzida pela expansão das exportações e uma industrialização substitutiva de importações:

“O crescimento da produção industrial (na etapa da industrialização induzida pelo crescimento das exportações) assume, essencialmente, a forma de adição de novas unidades de produção, similares às preexistentes, mediante a importação de equipamentos. Não se trata da formação de um sistema de produção industrial mediante sua diversificação, e, sim, da adição de unidades similares em certos setores de atividade industrial... Para que o setor industrial viesse superar essa dependência (em relação aos mercados que só o setor exportador poderia lhe criar) seria necessário que ele se diversificasse suficientemente para autogerar a demanda. Isto é, que se instalassem indústrias de equipamentos e outras, cujo produto fosse absorvido pelo próprio setor industrial e outras atividades produtivas” (Furtado, 1970: 134).

A industrialização induzida pela expansão das exportações encontrava, portanto, limites estreitos impostos pelo crescimento dos mercados gerados pelo setor exportador, que, uma vez “ocupados”

50 Cf. Castro (1969, v. 1: 54); O. Sunkel & Paz (1970: 355); Furtado (1970: 123 e segs.). Os grifos dos textos de Castro e Sunkel & Paz são meus, JMCM).

(Furtado diz, um tanto descuidadamente, “uma vez esgotada a substituição de importações”, tomando a expressão em seu sentido literal), tornariam a expansão industrial extremamente débil (Furtado, 1970: 133). O importante, em outras palavras, parece ser o que Maria da Conceição Tavares já notara em seu trabalho clássico:

“O que interessa assinalar, porém, é o fato de que essa reduzida atividade industrial (diria diferentemente Furtado: essa industrialização induzida pela expansão das exportações) juntamente com o setor agrícola de subsistência eram insuficientes para dar à atividade interna um **dinamismo próprio**. Assim, o crescimento econômico ficava basicamente atrelado ao comportamento da demanda externa, dando o caráter eminentemente dependente e reflexo de nossas economias.”⁵¹

O significado da passagem do “modelo de crescimento para fora” ao “modelo de crescimento para dentro” no paradigma cepalino fica, então, rigorosamente determinado: a dinâmica da economia deixa de estar presa à demanda externa, substituída pela variável endógena investimento. Ou, como se dizia, o centro dinâmico da economia se desloca para dentro da nação.⁵²

A industrialização por substituição de importações desencadeia-se, nos países mais importantes da América Latina, a partir da ruptura do ajuste *ex-ante* entre uma estrutura de oferta dual e uma estrutura de demanda global, provocada, de um lado, pela crise de 29, e, de outro, pela defesa do nível de renda, promovida, de uma ou de outra maneira, pela política econômica do Estado. Com isto, os preços relativos se alteram violentamente em favor da produção industrial interna, tornando excepcional a rentabilidade dos investimentos industriais. A expansão subsequente das atividades internas traz nova pressão sobre uma capacidade para importar em

51 Cf. Tavares (1964), republicado em Tavares (1972: 31) – Grifo meu, JMCM.

52 Cf. C. Furtado (1971, cap. 32: Deslocamento do centro dinâmico).

baixos níveis, ao crescer a demanda por importações, estimulando-se outra “onda substitutiva”. Numa palavra, a industrialização por substituição de importações está assentada numa dinâmica contraditória em que sucessivos estrangulamentos externos promovem e, ao mesmo tempo, são promovidos pelo crescimento industrial interno.

Poder-se-iam distinguir duas fases do processo de substituição de importações: na primeira, a de **industrialização extensiva**, a substituição ocorre na faixa dos bens de consumo corrente, de alguns produtos intermediários e bens de capital, cuja tecnologia exige baixa densidade de capital, e, mesmo, de bens de consumo duráveis “leves”, produzindo-se um “alargamento de capital”, com uso abundante de mão-de-obra e expansão horizontal do mercado; na segunda, a de **industrialização intensiva**, a substituição envereda pelos bens de produção “pesados” e pelos bens duráveis de consumo de alto valor unitário, quando, então, a utilização de técnicas intensivas de capital diminuiria o ritmo de crescimento do emprego industrial, dando lugar a uma expansão vertical do mercado, por meio do aumento da concentração de renda.

Quais as **condições fundamentais** exigidas para que a industrialização substitutiva se complete?

Há que enfrentar **limitações externas**. Em primeiro lugar, para que não se produza na pauta de importações uma rigidez que não deixe margem para a entrada de novos produtos e, especialmente, de bens de capital necessários à expansão da capacidade produtiva, a substituição de importações não deve se dar:

“da base para o vértice da pirâmide produtiva, isto é, partindo dos bens de consumo menos elaborados e progredindo lentamente até atingir os bens de capital. É necessário (para usar uma linguagem figurada) que o ‘edifício’ seja construído em vários andares simultaneamente, mudando,

apenas, o grau de concentração em cada um deles, de período para período” (Tavares, 1964: 46).

Nem todos os investimentos podem, portanto, ser induzidos pela procura preexistente, mas é preciso que alguns antecipem a demanda, especialmente os investimentos de base, o que exige a presença ativa do Estado (uma vez que não se crê muito nos “empresários schumpeterianos”).

Outro obstáculo externo diz respeito ao comportamento da capacidade para importar:

“Compreende-se que, em condições de estagnação absoluta da capacidade para importar, dificilmente se poderá produzir uma aceleração industrial suficiente para manter o ritmo de crescimento elevado. As altas taxas de formação de capital e a composição de investimentos necessária a uma rápida diversificação e integração do aparelho produtivo exigem que as limitações do setor externo sejam no máximo relativas, isto é, que haja uma certa expansão das importações, embora a uma taxa inferior à do crescimento do produto” (Tavares, 1964: 47).

Quanto aos condicionantes internos, salientem-se, primeiramente, as dificuldades impostas à industrialização intensiva pelo tamanho relativamente estreito dos mercados. Latino-americanos, tomando em conta que a tecnologia importada impõe escalas de produção ajustadas aos mercados dos países desenvolvidos. Ademais, a importação de tecnologia, concebida naturalmente para as economias líderes, e não adequada à disponibilidade fatorial dos países latino-americanos, traria graves problemas:

“Os inconvenientes de ordem geral também são bastante conhecidos e podem ser resumidos do seguinte modo: para um dado volume de produto a substituir, a quantidade de capital exigida é muito grande e o emprego gerado relativamente pequeno. Em termos dinâmicos, isto significa que o processo de crescimento se dá com um grande esforço

de acumulação de capital e com absorção inadequada das massas crescentes de população ativa que anualmente se incorporam à força de trabalho. Quanto mais se quiser obstar o segundo inconveniente, tanto mais se terá de forçar a taxa de investimentos, mantidas as características da tecnologia adotada” (Tavares, 1964: 50).

Tudo isto revela, claramente, em suas linhas basilares, a problemática em que se move o paradigma cepalino: a problemática da industrialização nacional a partir de uma situação periférica. Daí que o núcleo da questão da industrialização esteja centrado na oposição entre o desenvolvimento econômico da Nação, ou melhor, entre a plena constituição da Nação e uma determinada divisão internacional do trabalho que a havia transformado numa economia reflexa e dependente. Daí que a análise se apoie no setor externo, nos sucessivos ajustes entre as estruturas de oferta e demanda globais, no desafio do estrangulamento externo a que a Nação responde com o crescimento industrial interno. **Daí não haver nem sombra de um esquema endógeno de acumulação de capital** (quando outras oposições no interior da Nação poderiam vir à tona...), visualizando-se os “impactos internos” do processo de industrialização pela óptica neoclássica das funções macroeconômicas de produção (industrialização extensiva X industrialização intensiva, produção mais ou menos capitalística, etc.).

Nós, ao contrário, partiremos do silêncio do paradigma cepalino: pensaremos a industrialização latino-americana como uma industrialização capitalista; mais ainda, como uma **determinada industrialização capitalista: uma industrialização capitalista retardatária**. Vejamos, em seguida, qual seria sua problemática.

2.1 A problemática da industrialização retardatária

Com o nascimento das economias capitalistas exportadoras, já o dissemos, o modo de produção capitalista se torna dominante na América Latina. Porém, **o fato decisivo é que não se constituem, simultaneamente, forças produtivas capitalistas, o que somente foi possível porque a produção capitalista era exportada. Ou seja, a reprodução ampliada do capital não está assegurada endogenamente, isto é, de dentro das economias latino-americanas, face à ausência das bases materiais de produção de bens de capital e outros meios de produção. Abre-se, portanto, um período de transição para o capitalismo.**⁵³

A problemática da transição é a problemática da **industrialização capitalista** na América Latina, porque a revolução das forças produtivas, quer dizer, a industrialização, se dá sob a dominação do capital. Sérgio Silva coloca com justeza a questão:

“... é preciso considerar a industrialização em si mesma (quer dizer, a industrialização como progresso das forças produtivas) como um processo social, e mais precisamente como o **aspecto técnico** do desenvolvimento de relações de produção determinadas, como uma forma de desenvolvimento das forças produtivas correspondendo a relações sociais de produção determinadas, na vigência de relações de produção capitalistas. Em outras palavras, é preciso considerar que o desenvolvimento das forças produtivas assume as formas adaptadas à reprodução das relações de produção dominantes. O desenvolvimento das forças produtivas sob a dominação do capital não é somente desenvolvimento das forças produtivas: é, também, desenvolvimento das relações sociais capitalistas. Em outras palavras, reforço da dominação do capital sobre o trabalho” (Silva, 1973: 4-5).

53 Sobre o conceito de transição, ver Bettelheim (1968: 9-28, 153-74).

A industrialização capitalista, portanto, deve ser entendida como o processo de constituição de forças produtivas capitalistas, mais precisamente como o processo de passagem ao modo especificamente capitalista de produção, ao que é impropriamente chamado de capitalismo industrial.

Mas o que entender, pergunto, por forças produtivas capitalistas? Deve-se afastar, desde logo, a idéia de que seu conceito se reduz à revolução do processo de trabalho efetivada pela maquinização dos processos produtivos. Quer dizer, grande indústria e forças produtivas capitalistas não são uma única e mesma coisa. Ao contrário, este modo de entender, a que se é levado quando se observa um tanto apressadamente o desenvolvimento capitalista dos países centrais, é inaceitável, pois não leva em conta as condições endógenas necessárias à reprodução e expansão do capitalismo.

Penso que o conceito de forças produtivas capitalistas prende-se a um tipo de desenvolvimento das forças produtivas cuja natureza e ritmo estão determinados por um certo processo de acumulação de capital. Isto é, aquele conceito só encontra sua razão de ser na medida em que se defina a partir de uma **dinâmica da acumulação especificamente capitalista**, que vai muito além do aumento do excedente por trabalhador derivado da introdução do progresso técnico.

Deste ponto de vista, pensamos em constituição de forças produtivas capitalistas em termos de **processo de criação das bases materiais do capitalismo**. Quer dizer, em termos da **constituição de um departamento de bens de produção capaz de permitir a autodeterminação do capital**, vale dizer, de **libertar a acumulação de quaisquer barreiras decorrentes da fragilidade da estrutura técnica do capital**.⁵⁴

⁵⁴ O conceito da industrialização como processo de criação das bases materiais do capitalismo, ainda que a partir de outro aparelho teórico, está

Não basta, no entanto, admitir que a industrialização latino-americana é capitalista. É necessário, também, convir que a industrialização capitalista na América Latina é **específica** e que sua especificidade está duplamente determinada: **por seu ponto de partida**, as economias exportadoras capitalistas nacionais, e **por seu momento**, o momento em que o capitalismo monopolista se torna dominante em escala mundial, isto é, em que a economia mundial capitalista já está constituída. É a esta industrialização capitalista que chamamos retardatária.⁵⁵

Trataremos, adiante, de precisar, tanto quanto possível, a problemática da industrialização retardatária, a partir da análise na industrialização brasileira, tomada em suas linhas mais gerais.

Vejamos, em primeiro lugar, de que modo nasce e se consolida o capital industrial.⁵⁶

Não pode subsistir qualquer dúvida de que a economia cafeeira assentada em relações capitalistas de produção engendrou os pré-requisitos fundamentais ao surgimento do capital industrial e da grande indústria. Fernando Henrique Cardoso, em importante trabalho que, curiosamente, despertou bem pouca atenção, coloca a questão em seus justos termos:

“O processo de industrialização em qualquer região supõe, como pré-requisito, a existência de certo grau de desenvolvimento capitalista e, mais especificamente, supõe a preexistência de uma economia mercantil e, correlatamente, implica um grau relativamente desenvolvido da divisão social do trabalho. Este último processo, por sua vez, na medida em que se intensifica em moldes capitalistas, resulta na formação de um mercado especial, o de força de trabalho... Contudo, estes pré-requisitos são criados pela organização capitalista que antecede a produção

longinquamente sugerido em Chenery (1960), aparece muito mais claramente no importante trabalho de Hoffmann (1958).

55 Emprego, portanto, o conceito de Industrialização Retardatária num sentido bem diverso de Gerschenkron (1962).

56 Para a bibliografia sobre esta fase, ver a segunda parte deste capítulo.

propriamente industrial. Antes de existir como empresário industrial, o capitalista brasileiro já existia, nesta mesma qualidade de capitalista, como comerciante, como plantador ou como financista, e como tal, capitalista, criava as condições para a implantação do regime capitalista de produção industrial.”⁵⁷

A economia cafeeira capitalista cria, portanto, as condições básicas ao nascimento do capital industrial e da grande indústria ao:

- (1) gerar, previamente, uma massa de capital monetário, concentrada nas mãos de determinada classe social, passível de se transformar em capital produtivo industrial;
- (2) transformar a própria força de trabalho em mercadoria; e, finalmente,
- (3) promover a criação de um mercado interno de proporções consideráveis.

Penso, no entanto, que a gênese do capital industrial está longe de ser compreendida adequadamente. Examinemos a questão da gênese do capital industrial.

Indagar as origens do capital industrial significa esclarecer três problemas:

- (1) de que modo uma classe social pode dispor, numa conjuntura determinada, de uma massa de capital monetário capaz de se transformar em capital industrial,
- (2) por que esta classe portadora de capacidade de acumulação se sentiu estimulada a converter capital monetário em capital industrial, tomando decisões de investir distintas das tradicionais; e

⁵⁷ Cf. Cardoso, F. H. (1960), republicado em Cardoso, F. H. *Mudanças sociais na América Latina*. São Paulo:Difusão Européia do Livro, 1969. p.188-9.

(3) como foi possível transformar o capital monetário em força de trabalho e meios de produção, constituindo a grande indústria.⁵⁸

Fixemo-nos, por alguns instantes, no primeiro deles. Como não poderia deixar de ser, a burguesia cafeeira foi a matriz social da burguesia industrial. Ou, em outras palavras: o capital industrial nasceu como desdobramento do capital cafeeiro empregado, tanto no núcleo produtivo do complexo exportador (produção e beneficiamento do café), quanto em seu segmento urbano (atividades comerciais, inclusive as de importação, serviços financeiros e de transportes).

Ademais, a grande indústria não atraiu capitais do complexo cafeeiro num momento de crise, porque lhes remunerasse melhor, mas, pelo contrário, num momento de auge exportador, em que a rentabilidade do capital cafeeiro há de ter alcançado níveis verdadeiramente extraordinários. Ocorreu que, entre 1890 e 1894, a taxa de acumulação financeira sobrepassou, em muito, a taxa de acumulação produtiva. Era suficiente, portanto, que os projetos industriais assegurassem, simplesmente, uma taxa de rentabilidade esperada positiva para que se transformassem em decisões de investir.

Não se pode negar, além do mais, que o movimento do capital cafeeiro ao capital industrial beneficiou-se de condições bastante favoráveis de financiamento, decorrentes da Política Econômica do Estado. Tenho em mente não só o crédito farto, mas, em especial, os instrumentos destinados a mobilizar e concentrar capitais, como a

58 Para uma dimensão a partir de pressupostos teóricos distintos dos problemas de implantação da indústria de bens de consumo assalariado, ver o trabalho clássico de Rosenstein-Rodon (1945), republicado em Bokun & Richardson (Org.) (1961: 124-32).

faculdade concedida aos bancos de se transformarem em empreendedores industriais, a reforma da Lei de Sociedades Anônimas e o impulso dado às Bolsas de Valores.

Vejamos, agora, de que modo os capitais cafeeiros excedentes se convertem em capital industrial.

A existência de trabalhadores livres à disposição do capital industrial deveu-se à imigração em massa, que supriu as necessidades do núcleo produtivo e do segmento urbano do complexo exportador e, ainda, “depositou” nas cidades um contingente de força de trabalho redundante (em relação às necessidades da economia cafeeira).

A reprodução da força de trabalho industrial exigiria, por outro lado, a existência prévia de alimentos e *wage goods* manufaturados. Tanto os alimentos quanto os bens de consumo assalariado teriam de ser importados: os alimentos, pois que não se verificou uma transformação **anterior** da agricultura, com a criação de uma vigorosa agricultura mercantil de alimentos, capitalista ou não; os bens de consumo assalariado, porque não existia quer a pequena produção mercantil, quer a manufatura deste componente do custo de reprodução da força de trabalho. Finalmente, a transformação do capital monetário em meios de produção, estaria, do mesmo modo, atrelada à geração de divisas pelo complexo exportador cafeeiro, direta ou indiretamente, ao promover entrada líquida de capitais externos.

Em suma, o complexo exportador cafeeiro, ao acumular, gerou o capital-dinheiro que se transformou em capital industrial e criou as condições necessárias a essa transformação: uma oferta abundante no mercado de trabalho e uma capacidade para importar alimentos, meios de produção e bens de consumo e capitais, **o que só foi possível porque se estava atravessando um auge exportador.**

Fixemo-nos, finalmente, no exame da rentabilidade esperada do investimento industrial, que não poderá ir além da explicitação das razões que a teriam tornado positiva. A lucratividade dos projetos industriais teria sido, a nosso ver, favorecida pela queda da taxa de salários (provocada, em última instância, pela oferta abundante de força de trabalho), pelo alto grau de proteção de que gozou a produção industrial e pelas isenções tarifárias concedidas à importação de máquinas e equipamentos, ainda que prejudicada pela subida de custos decorrentes das desvalorizações cambiais que apenas em parte puderam ser transferidas para os preços. Como, porém, a indústria que se instala, a indústria de bens de consumo assalariado, tem uma baixa relação capital/trabalho, é provável que a rentabilidade do capital industrial tenha se situado em níveis bastante compensadores.

Dissemos que tão-somente uma certa indústria, a grande indústria produtora de bens de consumo assalariado, especialmente a têxtil, foi capaz de surgir. Somos conduzidos a uma questão decisiva: **por que, concomitantemente, não nasce a indústria de bens de produção? Ou seja, por que não se constituem, no momento do nascimento do capital industrial, forças produtivas capitalistas?**

A razão não está, evidentemente, na órbita do mercado, porque o complexo exportador cafeeiro cria demanda não somente para bens de consumo, como, também, para meios de produção. Afastado este equívoco tão comum, um outro tipo de explicação exerce grande poder de atração: tendo em conta as profundas desvalorizações cambiais e o comportamento da taxa de salários, a rentabilidade da indústria de bens de produção, *verbi gratia* da siderúrgica, teria sido negativamente afetada em relação à indústria de bens de consumo, por possuir uma maior relação capital/trabalho e um maior componente importado dos elementos do capital

constante. Ainda reconhecendo que há nesta explicação um grão de verdade, penso que o fundamental não está aí.

Para compreender corretamente a questão, é preciso atentar que, nas duas últimas décadas do século passado, em conjunção com o processo de monopolização dos principais mercados industriais e no bojo da “Segunda Revolução Industrial”, a indústria pesada, especialmente a siderúrgica, atravessa uma profunda mudança tecnológica que aponta para gigantescas economias de escala e, portanto, para um enorme aumento das dimensões da planta mínima e do investimento inicial.⁵⁹ Vê-se, imediatamente, que se apresentam problemas praticamente insolúveis de mobilização e concentração de capitais e que os riscos do investimento numa economia como a brasileira, onde o capitalismo apenas engatinhava, se tornam extraordinários. Finalmente, o que não é menos importante, a tecnologia da indústria pesada, além de extremamente complexa, não estava disponível no mercado, num momento em que toda sorte de restrições se estabelecem num mundo que assiste a uma furiosa concorrência, entre poderosos capitalisms nacionais.

Bem outro era o panorama da indústria de bens de consumo corrente, especialmente da indústria têxtil: tecnologia relativamente simples, mais ou menos estabilizada, de fácil manejo e inteiramente contida nos equipamentos disponíveis no mercado internacional; tamanho da planta mínima e volume do investimento inicial inteiramente acessíveis à economia brasileira de então.

Estas são as considerações que explicam, no essencial, a “preferência” pela indústria de bens de consumo assalariado e não problemas de demanda “preexistente” ou preços relativos de “fatores”.

59 Cf. sobre este ponto Landes (1969, cap. 5).

As relações que se estabelecem entre o capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil, e o capital industrial não são, portanto, unívocas como levam certas interpretações a crer em que ora o **café** estimula a **indústria**, ora, ao contrário, a bloqueia. Penso que, como já tinha observado Sérgio Silva, há um modo de articulação contraditório entre as duas formas de capital, em que, se bem o **capital cafeeiro** dá nascimento e estimula a grande indústria, ao mesmo tempo impõe limites estreitos à **acumulação industrial** (Silva, 1973: 96 e segs.).

A este modo de articulação entre o capital cafeeiro e o capital industrial corresponde um determinado padrão de acumulação que contém em si mesmo unidade e contradição. Deixemos de lado, por ora, o movimento histórico conjunto do capital cafeeiro e do capital industrial e nos detenhamos, analiticamente, nos principais traços desse padrão de acumulação mediante uma dupla *demarche*:

- (1) iluminar os aspectos da estrutura de reprodução, em que se encontram articuladas, num esquema simples de dois setores, as relações básicas de interdependência entre demanda, oferta e custo de reprodução, que conferem unidade à expansão conjunta do complexo exportador cafeeiro e da grande indústria;
- (2) sugerir como no movimento cíclico de acumulação do capital cafeeiro se resolvem as contradições que surgem para a acumulação industrial, decorrentes de seu caráter simultaneamente subordinado e competitivo ao capital cafeeiro.

Começemos por explicar a reprodução do capital cafeeiro em seu conjunto. A agricultura cafeeira no seu processo de produção incorre em determinados custos – simplificadamente: depreciação do capital fixo, pagamentos de salários, custos comerciais-financeiros, custos de transportes e impostos – e realiza um certo lucro. Parcela de seus custos, os comerciais-financeiros e os de transportes, é, ao

mesmo tempo, renda dos setores comercial-financeiro e de serviço de transporte; esta renda se transforma, por sua vez, em depreciação do capital fixo (instalações ferroviárias, portuárias, edifícios comerciais, etc.), custos de insumos (combustíveis, etc.), folha de salários, impostos e lucros.

Estamos, até aqui, no plano dos “efeitos de encadeamento” dentro do complexo exportador. Aproximemo-nos mais do processo de acumulação e expansão da economia. Admitamos que os impostos sejam empregados na compra de bens de produção e no pagamento de salários, que os lucros se repartam entre consumo capitalista e acumulação, e que os salários sejam integralmente consumidos em alimentos e bens manufaturados de consumo. Começa a ficar claro que **a produção de café é, simultaneamente, demanda por terras, meios de produção e força de trabalho, pelo lado da acumulação, e, pelo lado do gesto corrente, demanda por alimentos, bens de consumo assalariado e bens de consumo capitalista.**

A acumulação de meios de produção e o consumo capitalista se financiam com a capacidade para importar gerada pelo próprio complexo exportador cafeeiro. Somente a demanda de alimentos e bens manufaturados de consumo assalariado, uma vez constituídos a agricultura mercantil de alimentos e o setor industrial, é atendida por produção interna, com o que se internaliza a reprodução da força de trabalho.

Estabelece-se uma mútua dependência entre o capital cafeeiro e o capital industrial, dentro de um padrão de acumulação que corresponde a uma dinâmica intersetorial, distinta, entretanto, dos clássicos esquemas de reprodução com dois departamentos, porque as condições de realização dos lucros são parcialmente exógenas.

De um lado, a reprodução ampliada do capital cafeeiro passa apenas parcialmente pelo setor industrial, que permite, produzindo bens de consumo, reproduzir a força de trabalho empregada no complexo exportador, bem como abre oportunidades de inversão para parte dos lucros extraordinários auferidos pela economia cafeeira. O grosso da acumulação do complexo exportador cafeeiro, no entanto, se efetua mediante condições de financiamento e inversão real que dependem do problema da realização, que se efetiva no mercado internacional.

De outro lado, o capital industrial depende, duplamente, do capital cafeeiro para sua expansão. Em primeiro lugar, para repor e ampliar a capacidade produtiva está preso à capacidade para importar gerada pela economia cafeeira, que faz as vezes, assim, de um verdadeiro departamento de bens de produção. Em segundo lugar, o capital industrial é incapaz de gerar seus próprios mercados e seu crescimento está atrelado, do ponto de vista da realização, aos mercados externos criados pelo complexo exportador cafeeiro, ainda que seja através do gasto público ou da urbanização. Decisiva, no entanto, é a dependência pelo lado da acumulação, que exprime a ausência de forças produtivas capitalistas e a subordinação do capital industrial ao capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil.⁶⁰

Este esquema de reprodução permite, naturalmente, aclarar, apenas, a unidade entre o capital cafeeiro e o capital industrial, escapando-lhe inteiramente o movimento hegemônico do capital cafeeiro e sua associação contraditória com o capital industrial. Convém tentar reter seus traços mais gerais, imaginando um modelo de ciclo.

⁶⁰ A ausência de núcleo fundamental do departamento de bens de produção, salientada argutamente no importante trabalho de M. Merkav (1972), não configura apenas sua dependência tecnológica.

Os períodos de expansão da economia cafeeira podem ser pensados como constituídos por dois momentos. No primeiro, a taxa real de acumulação cafeeira cresce menos que a financeira, porque os lucros brutos sobem com os preços e o dispêndio em acumulação reage defasado. As margens de lucro brutas do café são superiores às da indústria, mas há capital monetário disponível para ser transferido ao setor industrial e aumenta a oferta de bens de produção importados para expandir a capacidade produtiva industrial. Vale dizer, o capital industrial pode-se reproduzir com facilidade, ainda que sua taxa corrente de rentabilidade seja relativamente menor que a do café.

No segundo momento, a taxa de acumulação real se acelera, respondendo atrasada aos preços. A excessiva imobilização em cafezais, assim como a tendência à superprodução, requerem mais capital do que a taxa interna de rentabilidade pode financiar. Na impossibilidade de se desmobilizar o capital industrial já invertido e de se reverter o fluxo interno de financiamento, uma vez que as margens correntes de lucro do setor industrial, apesar de crescentes, continuam inferiores às do capital cafeeiro, faz-se apelo ou ao auxílio estatal ou ao capital estrangeiro. Se as entradas de capital são abundantes, aumenta a capacidade para importar e se supre a economia cafeeira de meios financeiros suficientes para agüentar a taxa de acumulação, mas, ao mesmo tempo, aumentam as possibilidades de concorrência externa à indústria já instalada, numa situação (suponhamos) de queda do grau de proteção.

O setor industrial então se defende da tendência ao declínio de sua taxa interna de rentabilidade acentuando a concorrência intercapitalista. Aceleram-se a concentração e a centralização do capital industrial, modernizando-se as empresas e aumentando suas escalas, à custa da liquidação de empresas marginais. **Ainda que a taxa de acumulação global da indústria**

não suba e mesmo decline, a capacidade produtiva das empresas mais fortes se amplia e seus custos diretos de produção podem inclusive cair, devido à incorporação do progresso técnico que acompanha as importações de máquinas e equipamentos.

Quando, finalmente, os preços do café começam a cair, pressionados pela superacumulação, iniciando-se a etapa declinante do ciclo, a taxa de rentabilidade relativa do capital industrial sobe e ajuda a manter, por pouco tempo, a taxa de acumulação da economia. No instante em que estala a crise, definitivamente, tanto o complexo exportador quanto a indústria são arrastados. Mas a quebra da capacidade para importar defende, em certa medida, o capital industrial, que começa a se recuperar lentamente através de gradual utilização da capacidade ociosa. No momento em que os preços internacionais e internos tornam a subir, começa um novo ciclo de expansão conjunta.

Como sublinhei, este modelo de ciclo conjunto do capital cafeeiro e do capital industrial não se dá conta do movimento histórico da acumulação, senão que permite que nos aproximemos dele. Ajuda a compreender, por exemplo, por que os períodos de teste de resistência do setor industrial são os em que, por força da expansão cafeeira, a economia se abre, promovendo-se a modernização industrial, que vai acompanhada pela concentração e centralização do capital. Pode ocorrer, inclusive, uma diversificação da estrutura industrial, o que não se verificaria nem em períodos de escassez de capacidade para importar (crise ou guerra), nem ainda na primeira etapa do ciclo de expansão, em que a rentabilidade das indústrias já instaladas sobe e dá lugar à reinversão interna de lucros no próprio ramo positivo. Aclara também por que, nos períodos em que há sérias dificuldades para importar, a taxa de acumulação real industrial não

pode crescer, ainda que a taxa de lucro efetiva aumente, estimulada, inclusive, pela elevação do grau de proteção.

Isto posto, pode-se estabelecer, com segurança, o modo de articulação da economia brasileira com as economias capitalistas dominantes. A posição subordinada da economia brasileira na economia mundial capitalista está duplamente determinada: pelo lado da realização do capital cafeeiro e pelo lado da acumulação do capital industrial. Esta dependência resulta, na verdade, da não constituição de forças produtivas capitalistas, isto é, do bloqueio da industrialização (que se expressa internamente na hegemonia do capital cafeeiro, que é predominantemente mercantil, sobre o capital industrial). Por outro lado, a fragilidade do capitalismo brasileiro transformou-nos em campo de exportação de capitais dos países capitalistas maduros, ao criar, não obstante, oportunidades de inversão ao capital estrangeiro: quer ao capital de empréstimo, de forma predominante, quer ao capital de risco, que se dirige basicamente aos setores de infra-estrutura, comercial e financeiro, mas, também, ao setor industrial.

O período que se estende de 1888 a 1933 marca, portanto, o momento de nascimento e consolidação do capital industrial. Mais que isto, o intenso desenvolvimento do capital cafeeiro gestou as condições de sua negação, ao engendrar os pré-requisitos fundamentais para que a economia brasileira pudesse responder criativamente à “Crise de 1929”. De um lado, constituem-se uma agricultura mercantil de alimentos e uma indústria de bens de consumo assalariado capazes de, ao se expandirem, reproduzir ampliadamente a massa de força de trabalho oferecida no mercado de trabalho, que já possuía dimensões significativas; de outro, formase um núcleo de indústrias leves de bens de produção (**pequena** indústria do aço, cimento, etc.) e, também, uma agricultura mercantil

de matérias-primas que, ao crescerem, ensejariam a reprodução ampliada de fração do capital constante sem apelo às importações.

A recuperação da economia, promovida objetivamente pela política econômica do Estado, fez com que a capacidade ociosa criada pelo desfalecimento da demanda e mesmo, em certos casos, a anterior à crise, fossem preenchidas. Com isto, a lucratividade corrente das empresas foi recomposta ou, naqueles casos, aumentada. Por outro lado, a taxa de lucro esperada da indústria leve de bens de produção foi favorecida pelo forte protecionismo externo gerado pela quebra da capacidade para importar, enquanto o investimento nas indústrias de bens de consumo assalariado foi bloqueado pela proibição de importação de novos equipamentos, vigente 1931 a 1937. Desencadeia-se, então, uma expansão econômica fundada em novas bases, que só foi possível, de um lado, porque já dispúnhamos de certa capacidade de acumulação e, de outro, devido a medidas de política econômica que sustentaram relativamente a capacidade para importar (não obstante as relações de troca tenham piorado, o certo é que se deterioraram muito menos que o fariam se o Estado não retirasse maciçamente os excedentes de café do mercado internacional), e a reservaram, até 1937, para a ampliação da indústria leve de bens de produção, o que exigiu a sobreutilização da capacidade produtiva da indústria de bens de consumo para assalariados.

Penso que em 1933 se inicia uma nova fase do período de transição, porque a acumulação se move de acordo com um novo padrão. Nesta fase, que se estende até 1955, há um processo de industrialização restringida.⁶¹ Há industrialização, porque a

⁶¹ Para as linhas fundamentais da fase de Industrialização Restringida ver Furtado (1971: cap. 23 e segs.); Tavares (1964); Lessa (1964), Baer (1965); Candal (1969); Villela & Suzigan (1973); Fishlow (1972). O conceito de Industrialização Restringida começou a ser elaborado por Maria da Conceição Tavares e por mim

dinâmica da acumulação passa a se assentar na expansão industrial, ou melhor, porque existe um movimento endógeno de acumulação, em que se reproduzem, conjuntamente, a força de trabalho e parte crescente do capital constante industriais; mas a industrialização se encontra **restringida** porque as bases técnicas e financeiras da acumulação são insuficientes para que se implante, **num golpe**, o núcleo fundamental da indústria de bens de produção, que permitiria à capacidade produtiva crescer adiante da demanda, autodeterminando o processo de desenvolvimento industrial.

Há, durante toda esta fase, um crescimento mais que proporcional do departamento de bens de produção. Porém, é indiscutível que “sua capacidade produtiva nos principais ramos produtivos é insuficiente para cobrir sequer as necessidades correntes de funcionamento da economia a uma taxa de acumulação mais alta. Muito menos é capaz de manter a capacidade produtiva crescendo a um ritmo sustentado na frente da demanda final” (Tavares, 1975).

O setor industrial, portanto, se liberta da dependência que o atrelava, direta ou indiretamente, pelo lado da realização dos lucros, a economia cafeeira. Porém, a capacidade para importar continua a impor à taxa de acumulação industrial um **limite em última instância**, ainda que as restrições, **dentro do padrão de acumulação**, possam ser vencidas sucessivamente, com a contínua diferenciação da indústria leve de bens de produção e da indústria de bens de consumo promovidas à sombra de um forte grau de proteção.

no âmbito de um trabalho conjunto que preparamos sobre história econômica brasileira entre 1889 e 1933. Posteriormente foi desenvolvido por Maria da Conceição em sua Tese de Livre-docência, (1975), a ser publicada na Coleção Economia 30 Anos – UNICAMP (1998). É daí que partem as reflexões que se seguem.

O problema crucial consiste, desta forma, em explicar por que a industrialização se manteve restringida. Ou melhor, por que não se instalou, de forma mais ou menos concentrada no tempo e adiante da demanda, o núcleo fundamental do departamento de bens de produção, mas, ao contrário, sua implantação se deu de maneira limitada e relativamente lenta, ampliando-se as bases técnicas da acumulação a pouco, sempre, porém, a reboque da demanda.⁶²

A questão central há de residir, pois, em saber com base em que esquema de acumulação nasceria a indústria pesada de bens de produção no Brasil. Nenhuma indústria pesada surgiu a partir da expansão do mercado interno de bens de consumo final. Historicamente, a indústria pesada nasceu apoiada à **grande inovação** representada pela estrada de ferro, e, ademais, contou, nos países atrasados (EUA, Alemanha, Japão e Rússia) com o suporte decisivo do Estado e com o apoio, não menos importante, do grande capital bancário, que, mobilizando e concentrando capitais, acabou por se mesclar com o capital industrial.

Na industrialização retardatária, os obstáculos a transpor se tornariam muito mais sérios. Já não se tratava de ir aumentando, a saltos mais ou menos gradativos, as escalas de uma indústria existente, como ocorreu durante a Segunda Revolução Industrial. Ao contrário, o nascimento tardio da indústria pesada implicava numa descontinuidade tecnológica muito mais dramática, uma vez que se requeriam agora, desde o início, gigantescas economias de escala, maciço volume do investimento inicial e tecnologia altamente sofisticada, praticamente não disponível no mercado internacional, pois que controlada pelas grandes empresas oligopolistas dos países industrializados.

⁶² Para uma outra abordagem do problema da implantação da indústria pesada, ver, especialmente, Rosentein-Rodan (1951).

Não é difícil entender que os riscos do investimento privado se tornam insuportáveis num capitalismo como o brasileiro, dotado de bases técnicas muito estreitas. Além do mais, mesmo que o Estado definisse um bloco de investimento (por exemplo, em energia elétrica e transportes ferroviários) que servisse de apoio ao capital industrial, restariam para serem enfrentados graves problemas com obtenção de tecnologia no exterior, de mobilização e centralização de capitais e de financiamento externo, criados pelas inversões públicas e privadas.

Há, no entanto, outra razão que é decisiva. O capital industrial dispunha de oportunidades lucrativas de inversão, com um risco baixo, na medida em que percorresse seu “caminho natural”, afrontando sempre as “linhas de menor resistência”: expandir a indústria existente e promover a diferenciação limitada do setor de bens de produção e do setor de bens de consumo, com a formação da indústria de bens duráveis “leves”, ou, mesmo, converter-se em capital mercantil, invadindo, por exemplo, o ramo imobiliário urbano e o de comercialização de produtos agrícolas.

A lucratividade do capital industrial resultava, basicamente, de dois fatores: em primeiro lugar, da natureza pouco competitiva do sistema industrial, em condições de alto grau de proteção (salvo no imediato pós-guerra); ademais, do comportamento dos custos real e monetário da força de trabalho.

A existência de uma contínua pressão sobre o mercado de trabalho, expressão tanto do crescimento vegetativo da força de trabalho urbano quanto de migrações internas, e o baixo poder autônomo de organização dos trabalhadores não fixavam um patamar mínimo para os salários, mas impediam que sua subida emparelhasse com a da produtividade, assegurando margens crescentes de lucro,

uma vez que as empresas foram capazes de transferir aos preços o aumento dos custos monetários da mão-de-obra direta.

Naturalmente, a taxa de salários e os custos das matérias-primas agrícolas dependiam, em última instância, das condições de produção da agricultura mercantil, capitalista ou não, e da própria taxa de acumulação urbano-industrial, que imprime um certo ritmo ao crescimento da demanda de produtos agrícolas.

A oferta agrícola parece ter respondido adequadamente à intensa pressão da demanda urbano-industrial, valendo-se do deslocamento da fronteira agrícola, do melhor aproveitamento das terras do latifúndio, da expansão da pequena produção mercantil e, mesmo, em alguns momentos, da reconversão das atividades de exportação

A contínua tendência à elevação dos preços agrícolas dever-se-ia, portanto, ao surgimento e à consolidação de oligopsônio mercantis, que se teriam aproveitado exatamente dos problemas provocados pela velocidade de crescimento da demanda, numa situação de extrema fragilidade financeira e comercial dos produtos.

A tendência ao aumento dos preços agrícolas não inibiu a acumulação industrial, mas se resolveu numa constante pressão inflacionária, que deprimia os salários reais, porque as margens de lucro eram elásticas para cima. Do mesmo modo, a pressão sobre os custos promovida pela subida dos preços de importação dos bens de produção podia ser transferida aos preços internos, dada a baixa competitividade do sistema industrial e o alto grau de proteção.

Nestas circunstâncias, o que se exige do **Estado** é bem claro: garantir forte proteção contra as importações concorrentes, impedir o fortalecimento do poder de barganha dos trabalhadores, que poderia

surgir com um sindicalismo independente, e realizar investimentos em infra-estrutura assegurando economias externas baratas ao capital industrial. Quer dizer, um tipo de ação político-econômica inteiramente solidário a um esquema privado de acumulação que repousava em bases técnicas ainda estreitas.

Não somente os investimentos na indústria posada de bens de produção jamais estiveram nos horizontes do capital industrial, mas, especialmente, o padrão de acumulação industrial impunha **limites objetivos** à ação econômica do Estado. E o fazia, por um lado, ao manter restrita sua capacidade de apropriação, espelhada num poder financeiro amparado por frágeis alicerces tributários; por outro, ao impedir que o Estado dispusesse de uma parcela considerável da capacidade para importar, ao ocupá-la com a operação e expansão da indústria leve, numa situação em que eram reduzidas as possibilidades de financiamento externo.

Talvez se compreenda, agora, por que não bastou ao Estado Novo definir, claramente, por razões de defesa nacional, um ambicioso bloco de inversões pesadas: a siderurgia tornou-se possível, apenas, porque o governo dos Estados Unidos, durante a Segunda Guerra Mundial, concedeu, por motivos político-militares, o indispensável financiamento externo e assegurou o fornecimento dos equipamentos; a questão do petróleo arrastou-se até 1954; e a experiência com a indústria química pesada se revelou amarga, em grande medida devido ao acesso bastante restrito à “tecnologia de ponta”. Mesmo os investimentos públicos em infra-estrutura, que eram inteiramente solidários ao padrão de acumulação, atrasaram-se consideravelmente, gerando “pontos de estrangulamento” em energia e transportes.

Evidentemente, os problemas de mobilizações de capitais e de suficiente capacidade para importar poderiam ser enfrentados com facilidade pela grande empresa internacional, se decidisse investir no Brasil. No entanto os anos compreendidos entre 1930 e 1946 não foram particularmente favoráveis à exportação de capital por conta de uma seqüência de eventos decorrentes da Grande Depressão.⁶³ Durante os anos de crise nas economias centrais, o grande capital oligopolista passou por severas restrições financeiras decorrentes de fortes quedas de volume de vendas, quebra de margens de lucro e aumento de capacidade ociosa. No período imediato de recuperação da Depressão, os investimentos internos absorveram a maior parte do excedente de capital monetário nas economias centrais, e logo depois estourava a Guerra. O período pós-Depressão caracterizou-se por uma volta a padrões de crescimento “nacional-autárquicos” e, em vários casos, sob regime de força, onde os Estados Nacionais passaram a centralizar ainda mais o financiamento à acumulação de capital, principalmente para os meios de produção e setores básicos. Dentro deste clima de agressiva competição capitalista internacional, a exportação de capital produtivo pesado era ainda mais restringida pelos próprios Estados Nacionais, empenhados em defender suas respectivas vantagens tecnológicas e reservar capacidade básica de acumulação para sustentar a indústria militar.

Além de todas estas razões, seria ingenuidade esperar ou supor que uma empresa internacional viesse correr sozinha os riscos e incertezas de implantação de indústrias pesadas com taxas esperadas de lucro muito baixas ou mesmo negativas. O grande grau de complementaridade dos ramos industriais básicos exigiria que “pacotes” de investimentos fossem realizados conjuntamente por várias Empresas – o que não poderia acontecer sem uma coordenação

63 Ver sobre este ponto: Coutinho (1974).

de forças superior, exatamente num período desfavorável a este tipo de intervenção dos Estados capitalistas centrais.

São estas razões que explicam, basicamente, por que foi limitada, lenta e a reboque da demanda a implantação do núcleo fundamental da indústria de bens de produção. Como, também, são elas que esclarecem por que coube ao Estado papel de relevo no alargamento das bases produtivas do capitalismo, quer como empresários na indústria de base, quer promovendo o rompimento dos “pontos de estrangulamento” em energia e transportes.

Uma vez restringida a industrialização, a acumulação industrial continuou submetida ao **limite em última instância** imposto pela capacidade para importar, e a economia brasileira persistiu ocupando uma posição subordinada na economia mundial capitalista.

Há, na verdade, uma **aparência de autonomia econômica**, que decorre tanto do papel assumido pelo Estado quanto da irrelevância dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos, atribuída à existência de um “projeto de desenvolvimento nacional”. Para mim, no entanto, as desprezíveis importações de capital produtivo se devem, em última análise, a outros fatores. Há que ressaltar, de início, tanto a situação atravessada pelas economias capitalistas maduras entre 1930 e 1945 (“Crise de 29” e Segunda Guerra Mundial), quanto a predominância acentuada, entre 1946 e 1956, das exportações de capitais de um país central (EUA) a outros (Europa e Japão). Mas, admitamos, existem, ponderáveis razões internas: de um lado, não houve falta de capital necessário ao crescimento e limitada diversificação da indústria leve, nacional e estrangeira; de outro, a fragilidade das bases técnicas da acumulação bloqueou o investimento externo numa multiplicidade de novos setores.

A **industrialização restringida**, conforme salientamos, configurou um padrão “horizontal” de acumulação, porque nem a capacidade produtiva cresceu adiante da demanda, nem, muito menos, houve grandes e abruptas descontinuidades tecnológicas.

A implantação de um bloco de investimentos altamente complementares, **entre 1956 e 1961**, correspondeu, ao contrário, a uma verdadeira “onda de inovações” schumpeteriana: de um lado, a estrutura do sistema produtivo se alterou radicalmente, verificando-se um profundo “salto tecnológico”; de outro, a capacidade produtiva se ampliou muito à frente da demanda preexistente. Há, portanto, **um novo padrão de acumulação**, que demarca uma nova fase, e as características da expansão delineiam um **processo de industrialização pesada**, porque este tipo de desenvolvimento implicou um crescimento acelerado da capacidade produtiva do setor de bens de produção e do setor de bens duráveis de consumo antes de qualquer expansão previsível de seus mercados.⁶⁴

Na linguagem do esquema tridepartamental de reprodução, a instalação autônoma (isto é, não induzida pela demanda) de setores de ponta de departamento de bens de produção (D^I) e do setor pesado do departamento de bens de consumo para capitalistas (D^{III}), acompanhada e amparada pelo investimento público (energia, transportes, etc.), gerava demanda dentro da própria fração já existente do departamento de bens de produção, operando-se mecanismos de reforço e de retroalimentação, na medida em que o processo avançava. As indústrias integrantes do departamento de

⁶⁴ Para a fase de industrialização pesada ver o trabalho de Lessa (1964); também Candal (1969). A interpretação definitiva do período 1956/1967 nos foi proporcionada por Maria da Conceição Tavares em sua Tese de Livre-docência (1975), em que nos apoiamos largamente.

bens de consumo para assalariados foram levadas literalmente a reboque do crescimento rápido dos departamentos I e III.

Não é difícil entender que um processo como este exigia como pré-requisito um determinado grau de desenvolvimento do capitalismo, uma ampliação das bases técnicas da acumulação que se fizera durante a fase de industrialização restringida. Porém, não é menos certo que a industrialização pesada tinha escassas possibilidades de nascer como mero desdobramento do capital nacional e estrangeiro empregado nas indústrias leves: nem se dispunha de instrumentos prévios de mobilização e centralização de capitais, indispensáveis à maciça concentração de recursos externos e internos exigida pelo bloco de investimentos pesados, nem se poderia obter a estrutura técnica e financeira dos novos capitais a partir da diversificação da estrutura produtiva existente.

A expansão, portanto, não poderia deixar de estar apoiada no Estado e no **novo** capital estrangeiro, que se transfere sob a forma de capital produtivo.

A ação do Estado foi decisiva, em primeiro lugar, porque se mostrou capaz de investir maciçamente em infra-estrutura e nas indústrias de base sob sua responsabilidade, o que estimulou o investimento privado não só por lhe oferecer economias externas baratas, mas, também, por lhe gerar demanda. A ampliação do gasto público valeu-se, fundamentalmente, de formas nada ortodoxas de mobilização de recursos financeiros (emissões e, até 1959, confisco cambial), uma vez que não houve qualquer modificação significativa no sistema tributário. Coube-lhe, ademais, uma tarefa essencial: estabelecer **as bases da associação** com a grande empresa oligopólica estrangeira, definindo, claramente, um esquema de acumulação e lhe concedendo generosos favores.

Encontrando um esquema de acumulação bastante bem definido em que se apoiar e gozando de amplos incentivos, a grande empresa oligopólica estrangeira, predominantemente a européia, decidiu investir no Brasil. Resolviam-se, simultaneamente, dois graves problemas: o da estreiteza da capacidade para importar, que ela própria criava ao exportar capital, e o de mobilização e concentração de capitais, pois que suas transferências para aqui eram marginais em termos dos blocos de capitais manejados pelas matrizes.

Naturalmente, a presença da grande empresa estrangeira não se explica apenas pela existência de excelentes oportunidades de inversão a serem colhidas, mas, também, **em última instância**, pela própria dinâmica da competição oligopólica nos países centrais, cujo ponto de chegada consistiu, como se sabe, na conglomeração financeira e na expansão oligopólica a escala mundial.⁶⁵

Esta nova e mais avançada forma assumida pelo processo de internacionalização do capital manifestou-se, num primeiro momento, pela penetração das empresas norte-americanas no Canadá, na Inglaterra e na Europa continental, no bojo dos programas de reconstrução do pós-guerra. As amplas vantagens tecnológicas e financeiras de que gozavam, ameaçavam a estabilidade de suas congêneres européias, que foram obrigadas a aceitar o desafio, levando-o, inclusive, a um terreno que talvez lhes fosse mais propício. Explica-se, deste modo, a preponderância da entrada do capital europeu e o relativo desinteresse da grande empresa norte-americana, mais preocupada então em ocupar os mercados centrais

⁶⁵ Dentre a copiosa bibliografia sobre a expansão oligopólica a escala mundial merecem especial atenção os trabalhos de Hymer e a Tese de Doutorado, ainda não publicada, de Luciano Coutinho.

(europeus) mais sólidos e promissores, onde a sua participação era ainda relativamente pequena.

Estado e grande empresa oligopolista internacional comandaram, inequivocamente, o processo de industrialização pesada. Não se pense, no entanto, que o capital industrial nacional tenha sido ferido em seus **interesses concretos**. Não resta qualquer dúvida de que a burguesia industrial nacional não poderia afrontar por si só os problemas da industrialização pesada (acesso à tecnologia externa, financiamento interno e externo), pois que ancorada nas indústrias leves e detendo um frágil poder de acumulação. Mais que isto, não era mesmo capaz sequer de definir com o Estado um esquema de acumulação que não significasse a **estatização** quase completa dos novos setores. Sua fraqueza política, que correspondia à sua fragilidade econômica, retirava-lhe, por outro lado, qualquer esperança de “privatizar” no futuro o Estado. Por isso mesmo, o **capital** industrial nacional “optou” pela entrada do **capital** estrangeiro nos novos setores e pelo papel relativamente limitado do Estado como empresário.

Ademais, a industrialização posada promoveu uma forte expansão do capital industrial nacional. Nos setores metal-mecânicos que se instalam, a demanda derivada da grande empresa estrangeira estimula o surgimento, crescimento e modernização da pequena e média empresa nacional, conformando-se um oligopólio diferenciado, nucleado pela grande empresa estrangeira, com um cordão de pequenas e médias empresas nacionais, tanto fornecedoras quanto distribuidoras.

Por outro lado, a empresa nacional situada no setor produtor de bens de consumo para assalariados, seu lócus preponderante, beneficiou-se, indiscutivelmente, do crescimento da massa de

salários provocado pelo bloco de inversões complementares nos departamentos de bens de produção e de bens de consumo para capitalistas: apesar de sua intensidade de capital superior à média, as indústrias que se instalam geram fortes feitos **diretos e indiretos** sobre a demanda de força de trabalho e sobre a taxa de salários.

A baixa taxa de crescimento do emprego durante os 50 anos, portanto, deveu-se antes de tudo à violenta modernização do próprio departamento de bens de consumo assalariado, que se inicia no imediato pós-guerra e se acelera entre 1949 e 1952. Deste modo, já no início da industrialização pesada, a indústria de bens de consumo para assalariados configura um mercado relativamente unificado à escala nacional e competitivo do tipo oligopolístico, em que grandes empresas nacionais e estrangeiras convivem com um conjunto de pequenas e médias empresas nacionais. Por isto mesmo, com a aceleração do crescimento industrial entre 1956 e 1961, a taxa de acumulação das grandes empresas nacionais e estrangeiras sobe mais que proporcionalmente à taxa de acumulação global do setor, mas há lugar, também, não somente para a expansão das empresas pequenas e médias existentes, como para a entrada de novas.

Em suma, há na expansão uma profunda solidariedade, ao nível da acumulação, entre Estado, empresa internacional e empresa nacional, o que não elimina, evidentemente, fricções de ordem secundária.

Conforme se pode verificar com facilidade, uma expansão como a que acabamos de analisar levaria, necessariamente, a uma desaceleração do crescimento, ainda que se mantivesse a mesma taxa de investimento público, uma vez que a digestão da nova capacidade produtiva criada nos departamentos de bens de produção e de bens de consumo capitalista provocaria um corte significativo no investimento privado.

Houve, no entanto, muito mais que isto, e a expansão desembocou numa crise que se arrastou de 1962 a 1967. Suas raízes prendem-se a duas questões analiticamente distintas: a primeira delas diz respeito à realização dinâmica de um potencial de acumulação crescente, e a segunda, aos desajustes dinâmicos entre a estrutura de oferta e demanda industriais.

A elevação do potencial de acumulação decorreu, em primeiro lugar, da subida da produtividade macroeconômica da capacidade produtiva, quer devido à atualização dos rendimentos de escala das novas inversões que entram em operação em fins da década, quer por causa do aumento das economias externas, resultante dos investimentos em infra-estrutura realizados no decorrer do período. Ademais, os ganhos de produtividade daí provenientes não se transferiram aos preços nem aos salários, promovendo a subida contínua das margens brutas de lucro, desde que os mercados industriais são fortemente oligopolizados e o mercado de trabalho é acentuadamente competitivo. As dificuldades de **sustentação da mesma taxa de acumulação e de crescimento verificadas entre 1956 e 1961** advinham tanto do efeito desacelerador quanto das desproporções dinâmicas entre a estrutura de demanda e a capacidade de produção subutilizada.

Em suma, a industrialização pesada configura um ciclo de acumulação e, por isto, compreende dois momentos: o de expansão, entre 1956 e 1961, e o de depressão, entre 1962 e 1967. A depressão manifesta-se antes por uma queda das taxas de crescimento que por uma deflação generalizada de preços e salários, tanto devido ao caráter oligopolizado dos mercados industriais, com forte preponderância da empresa internacional, quanto por causa do alto peso do investimento público, que asseguram um patamar mínimo de inversões.

A industrialização chegara ao fim e a autodeterminação do capital estava, doravante, assegurada. Pouco importava que não tivesse se mostrado capaz de realizar as promessas que, miticamente, lhe haviam atribuído.

2.2 Nascimento e consolidação do capital industrial

A plena recuperação das linhas gerais do movimento da economia brasileira durante o processo de industrialização exigiria um esforço que ultrapassa em muito o âmbito deste trabalho. Parte dele, é verdade, já foi feita por Maria da Conceição Tavares, que analisou de forma definitiva a fase de Industrialização Pesada. Contentar-me-ei, apenas em aprofundar o estudo da fase de Nascimento e Consolidação do Capital Industrial. Fica, assim, para posterior cogitação a fase de Industrialização Restringida, cujo esclarecimento impõe, penso, uma grande labuta de pesquisa.

Em razão da hegemonia do capital cafeeiro o movimento da economia brasileira entre 1888 e 1932 é imprimido, em última instância, pela acumulação cafeeira. Daí decorrem duas observações:

(1) Há que partir do estudo de dois ciclos longos do café. O primeiro estende-se de 1886 a 1918, compreendendo doze anos de expansão e vinte de depressão. No segundo, a expansão ocorre entre 1919 e 1929, e a depressão se encerra somente com o boom cafeeiro posterior à Segunda Grande Guerra. Mas nossa análise se interrompe em 1933, quando se quebra o padrão de acumulação sob exame, iniciando-se a Industrialização Restringida.

(2) A dinâmica da acumulação em cada ciclo poderá ser compreendida apenas se partirmos da lógica da acumulação cafeeira.

Fundada a periodização e estabelecido o princípio que há de governar o andamento da análise, tratemos de nos desincumbir da tarefa que nos propusemos.

2.2.1 Capital cafeeiro e capital industrial: a dinâmica da acumulação entre 1886 e 1918

A economia cafeeira conhece, entre 1886 e 1898, um vigoroso crescimento: a produção média sobe de 5,2 milhões de sacas entre 1886/87 e 1890/91, para 6,5 milhões, entre 1891/92 e 1895/96, atingindo 11,4 milhões entre 1896/87 e 1902/03, período em que os cafeeiros plantados entre 1891 e 1897 se tornaram plenamente produtivos.⁶⁶

Evidentemente, as condições de acumulação foram extremamente favoráveis, a começar pela ampla disponibilidade de terras, “produzida” pela extensão das estradas de ferro. Do mesmo modo, o complexo exportador cafeeiro contou com uma oferta de força de trabalho superabundante, gerada por maciça imigração, que permitiu atender, com folga, as necessidades de mão-de-obra, tanto do núcleo produtivo quanto de seu segmento urbano.

Não há necessidade de nos alongarmos na descrição da marcha do café. É imperativo, no entanto, que nos detenhamos, por alguns momentos, nas determinantes do fluxo imigratório, que deslocou para o Brasil, entre 1888 e 1900, cerca de 1.400.000 pessoas, das quais 890.000 se fixaram em São Paulo.⁶⁷

66 Cf. para os dados de produção de café: Pelaez (1971: 209).

67 Para a imigração estrangeira ver o importante trabalho de Graham (1973).

É preciso dizer, de imediato, que várias economias européias atrasadas foram sacudidas, nas duas últimas décadas do século XIX, por profundas transformações, que funcionaram como **fatores de expulsão**, isto é, que provocaram a formação de imensos contingentes de homens livres e sem trabalho, dispostos a emigrar, criando as condições básicas para a constituição do **mercado internacional de trabalho**. Como também é sabido, as regiões Centro-Norte e Ocidental da Europa representaram, na década de 80, a principal fonte de imigração, enquanto nos anos 90 os países Sul-europeus, muito especialmente a Itália, ganharam larga preponderância.

Surpreender a existência de grandes contingentes de trabalhadores livres no mercado internacional, contrapondo-a à demanda da empresa cafeeira, não basta para explicar aquelas fortes correntes migratórias para o Brasil, em que os Sul-europeus representaram mais de 90%, e apenas os italianos, cerca de 60% do total. E não é suficiente porque teríamos de enfrentar a **concorrência** de outras nações, *verbi gratia* dos Estados Unidos e da Argentina. Ocorre, porém, que estes **fatores de desvio** se enfraqueceram nitidamente, uma vez que a economia norte-americana atravessa severa crise entre 1893 e 1897, e que a economia argentina se mantém praticamente estagnada por toda a década de 90.

Sintetizando com Douglas Graham:

“... os índices sugerem, fortemente, que, aproximadamente de 1885-1906, a prosperidade cíclica da economia brasileira estava desencontrada dos desempenhos cíclicos da economia americana, argentina e italiana. Este fato desempenhou um importante papel ao permitir ao Brasil importar tão grande número de imigrantes europeus (principalmente italianos) durante a década de 1890. Seria de fato difícil, senão impossível, para o Brasil, atrair semelhante número de imigrantes se a Argentina e, sobretudo, os Estados Unidos tivessem, na mesma época, se expandido economicamente e se, também, a economia italiana estivesse crescendo” (Graham, 1973: 30).

São, portanto, estas condições particulares vigentes no mercado internacional de trabalho que explicam, em última instância, a oferta maciça de força de trabalho à disposição do complexo exportador cafeeiro e, naturalmente, as taxas de salários verificadas:

Salários monetários (mil-réis)

Ano	Carpa	Colheita
1884	50	500
1886	80	400
1888	50	300
1890	60	300
1895	90	600
1898	90	680

Fonte: Hall (1972: 186).

É certo, também, que estas taxas de salários somente puderam ser obtidas porque o complexo exportador cafeeiro foi capaz de contornar os graves problemas para a reprodução física da força de trabalho e seu custo, que adviriam da inexistência prévia tanto de vigorosa agricultura mercantil de alimentos, quanto de setor industrial com gravitação mínima. E o foi, utilizando as divisas que gerava para a importação de *wage goods*, bem como fazendo nascer um setor produtor de bens de consumo para assalariados. Do mesmo modo, a economia cafeeira se assegurou dos meios de produção necessários quer ao seu núcleo produtivo, quer, especialmente, ao seu segmento urbano e supriu a grande indústria produtora de bens de consumo assalariado dos bens de produção e dos *wage goods* indispensáveis ao seu surgimento.

Por outro lado, as condições de realização foram **extremamente favoráveis**. A partir de 1886, os preços internacionais do café começam a subir, passando de 10,7 *cents* por libra para 20,0, em 1890, impulsionados, do lado da demanda, pelo crescimento dos mercados mundiais, especialmente do norte-americano, e, do lado da oferta, pela “quebra” das safras de 1887/8 e

1889/90. A valorização da taxa de câmbio, porém, absorveu boa parte do aumento dos preços internacionais (Delfim Netto, 1966: 24).

Quando a capacidade produtiva construída sob o estímulo da alta de preços começa a entrar em operação, em 1891, a prosperidade da economia norte-americana – que, ao contrário das européias, persiste até 1893 – concorre para frear a queda dos preços internacionais. E o que é muito mais importante: num momento em que a demanda externa desfalece, a taxa de câmbio cai espetacularmente, **elevando** os preços internos entre 1891 e 1894, e detendo o aprofundamento da queda entre 1895 e 1898:

Café – Preços externos e internos
(1889 = 100)

Ano	Preços externos	Preços internos
1889	100	100
1890	113	120
1891	90	171
1892	87	201
1893	103	276
1894	92	290
1895	91	262
1896	69	252
1897	47	180
1898	41	163

Fonte: Delfim Netto (1966: 29).

As desvalorizações cambiais estão, portanto, intimamente ligadas ao prolongamento e à aceleração da expansão, entre 1891 e 1894, bem como à defesa das margens de lucro, no período 1895/1898. É preciso ter claro que resultam, antes de mais nada, da própria dinâmica da economia cafeeira: o ritmo da acumulação, num dado momento, avança respaldado em preços externos e internos “anteriores” e gera uma pressão sobre a capacidade para importar quando o poder de compra das exportações já se encontra afetado por “novos” e mais baixos preços internacionais. Uma vez que a solução do desequilíbrio externo dentro das regras do padrão-ouro implicava

afetar, drasticamente, a taxa de rentabilidade da economia cafeeira, a desvalorização da taxa de câmbio surgia como solução para que se cortasse a demanda excedente por importações, preservando-se, bem ou mal, a acumulação.

É claro que a política econômica do Estado contribuiu para aprofundar ou bloquear as desvalorizações (e a acumulação): entre 1890 e 1894, uma política monetária expansionista, ao estimular a acumulação, deve ter acentuado as desvalorizações; entre 1895 e 1898, levando-se em conta que as receitas de exportação de café se contraem, uma política monetária conservadora deve ter-lhes retirado ímpeto.⁶⁸

De que modo as desvalorizações cambiais produziam efeitos estimulantes sobre a acumulação cafeeira? A explicação de Furtado é amplamente aceita e não custa reproduzi-la:

“O processo de correção do desequilíbrio externo significava, em última instância, uma transferência de renda daqueles que pagavam importações para aqueles que vendiam as exportações. Como as importações eram pagas pela coletividade em seu conjunto, os empresários exportadores estavam, na realidade, logrando socializar as perdas que os mecanismos econômicos tendiam a concentrar em seus lucros” (Furtado, 1971: 168).

O problema, no entanto, se nos revelará muito mais complexo se abandonarmos as abstrações (exportadores, importadores como conjunto da coletividade) de que parte Furtado, incapaz de assentar seu raciocínio no **capital cafeeiro**.

Se o tivesse feito, verificaria, em primeiro lugar, que o capital cafeeiro é, ao mesmo tempo, agrário, industrial e mercantil, e que convém pensar num complexo exportador cafeeiro, integrado por um

68 Para a política monetária, ver Villela & Suzigan (1973: 102 e segs.).

núcleo produtivo, que inclui as atividades de beneficiamento, e por um segmento urbano, que acolhe os serviços de transportes (estradas de ferro, portos, etc.), as atividades comerciais (casas importadoras e exportadoras) e financeiras (bancos). Deste ponto de vista, a acumulação cafeeira é, em grande medida, acumulação urbana, que absorveu boa parte da força de trabalho imigrante e exigiu a importação de meios de produção (trilhos, materiais de construção equipamentos ferroviário e portuário, etc.). Perceberia mais claramente, em segundo lugar, que a reprodução da força de trabalho empregada quer no núcleo produtivo, quer no segmento urbano foi, em boa parte, dependente das importações de alimentos e bens manufaturados de consumo.⁶⁹

Isto quer dizer, simplesmente, que as desvalorizações cambiais encareciam elementos que integravam tanto o custo dos meios de produção quanto o custo da reprodução da força de trabalho. Porém, o crucial (uma vez que a elevação dos custos provocada pelas desvalorizações sobre os meios de produção importados era sempre proporcional ao crescimento dos preços internos do café) seria o comportamento dos salários monetários, rurais e urbanos, que estavam atrelados, inclusive, às condições internas de expansão da agricultura mercantil de alimentos e do setor industrial.

Há que tomar em conta, ainda, as relações entre as desvalorizações cambiais e as finanças públicas que (seja permitido recordar) estavam assentadas na tributação aos fluxos de comércio exterior, cabendo à União o poder de tributar sobre as importações e, aos Estados, o imposto às exportações.

⁶⁹ Cf. Furtado (1971, cap. 28-30). Para as importações por tipo de bens, há indicações conclusivas em Villela & Suzigan (1973: 112, 129); para a produção interna e importações de tecidos, ver Fishlow (1972: 10).

Com a abolição da quota-ouro, em 1891, as tarifas passaram a se cobrar ad valorem, com base na taxa de câmbio oficial de 1891. Ainda que o Estado tenha se valido, desde 1892, da elevação dos direitos alfandegários, através das diversas leis orçamentárias, e, mesmo, procedido à revisão tarifária de 1898, a receita aduaneira real, como proporção das importações, não se manteve. O problema deve ter-se agravado em muito após 1897, quando se decreta uma nova tarifa, em 25% inferior à de 1896, sob a alegação de que a reforma anterior acarretara efeitos perversos sobre o custo de vida.⁷⁰

Naturalmente, a corrosão das tarifas e a queda das importações, especialmente após 1896, afetaram fortemente a receita federal. Foi então necessário comprimir as despesas de consumo e, em especial, as de investimento – apesar do que, passaram a se acumular déficits orçamentários vultosos, após 1892. Seu financiamento valeu-se de emissões e, principalmente, da expansão da dívida externa, que cresceu cerca de 30% entre 1890 e 1897. Uma vez que sua amortização tem de ser feita em moeda forte, o serviço da dívida externa passa a absorver boa proporção da receita; de outro lado, desde que as exportações não sobem o suficiente ou, mesmo, caem após 1895, a capacidade de pagamento vai se estreitando, com o que se reduz a capacidade de endividamento.⁷¹

Isto posto, retornemos, agora, ao problema sob exame. Não há dúvida de que, em última análise, verificou-se uma transferência de renda em favor do capital cafeeiro, em cuja base se encontram, de um lado, a queda acentuada do salário real urbano e rural, e, de outro, a sensível contração da carga tributária real. No entanto, não é lícito deduzi-la do aumento dos preços internos do café e do encarecimento

⁷⁰ Para uma descrição da política tarifária ver Luz (1961, cap. 4-5). Para a proporção das tarifas sobre as importações, ver Fishlow (1972: 16).

⁷¹ Cf. para a dívida externa e finanças públicas, Villella & Suzigan (1973: 102 e segs. e 451).

das importações pagas por todos. A recuperação do movimento do complexo exportador cafeeiro exige, ao contrário, a determinação das raízes pelas quais as margens de lucro se ampliaram, num momento, e se contraíram, no outro.

Pergunto: por que a intensidade das desvalorizações foi, entre 1891 e 1894, superior à elevação dos salários monetários, de tal modo que as margens de lucro puderam crescer? Que as desvalorizações tenham se comportado deste modo, ainda quando as exportações estivessem crescendo, se deve a várias razões:

- (1) ao ritmo de acumulação do próprio complexo exportador cafeeiro;
- (2) à política monetária expansionista;
- (3) ao comportamento do Gasto Público, que se manteve relativamente alto (tomando em conta a queda da receita);
- (4) à demanda por meios de produção, alimentos e bens de consumo manufaturados exercida pelo setor industrial de instalação;
- (5) ao pequeno crescimento da agricultura mercantil de alimentos e, finalmente,
- (6) à intensa especulação cambial que caracterizou o período. De outra parte, o comportamento dos salários monetários está preso à oferta superabundante de força de trabalho e à possibilidade de compressão dos salários reais, anteriormente fixados acima do nível de subsistência.

Na medida em que as margens de lucro cresceram, a rentabilidade corrente dos cultivos se ampliou e se acelerou o ritmo da acumulação, uma vez que as perspectivas de lucro estavam, inclusive, relativamente amparadas pela pequena queda dos preços internacionais.

A conseqüente ampliação da produção, no entanto, empurrava os preços internacionais para baixo. Em princípio, as desvalorizações deveriam se aprofundar. Ocorre, porém, que, de um lado, a entrada em operação de grande parte dos investimentos industriais gestados no momento anterior e, talvez, algum crescimento da agricultura mercantil de alimentos, absorveram parte da “demanda potencial” por importações; de outro lado, as políticas monetárias e de gasto contracionistas freiam a acumulação, num momento em que a queda acentuada dos preços internacionais haveria de estar, por si mesma, deprimindo as “expectativas de lucro”. Com isto, as pressões para a desvalorização da taxa cambial se amortecem relativamente, mesmo num instante de acentuada queda das exportações.

Para que as margens de lucro pudessem ao menos se manter, seria, naturalmente, indispensável que os salários monetários (na ausência de qualquer progresso técnico significativo) caíssem na mesma proporção que os preços internos do café. Porém, as próprias desvalorizações e, mais ainda, os custos da produção industrial interna, protegida por elas e pela tarifa, impulsionavam os salários monetários para cima. Ainda que parte do aumento “potencial” dos salários monetários pudesse ser freado pelo próprio esmorecimento da expressão cafeeira e pela abundante oferta de força de trabalho, as margens de compressão iriam se estreitando na medida em que nos fôssemos aproximando do salário real de subsistência. Em suma, há uma tendência à rigidez dos salários monetários e a um maior crescimento do nível de preços internos em relação às desvalorizações. Quer dizer, para a queda das margens de lucro do complexo exportador e para a elevação da rentabilidade corrente do setor industrial.

As finanças públicas, afetadas pelas desvalorizações, oscilavam num dilema: não elevar as tarifas e aceitar nada mais nada menos que a bancarrota do Estado; elevar e contribuir para encarecer o custo de vida, isto é, para reduzir as margens de lucro do complexo exportador cafeeiro. Enquanto as margens de lucro estiveram em expansão, poderia se tolerar que a erosão da receita pública não fosse muito grande. Quando, porém, as margens já estavam caindo, o que se exige é a diminuição da carga fiscal e, simultaneamente, a queda do nível da proteção concedida à indústria. Comprimir a carga fiscal e manter minimamente os gastos significava, especialmente, endividar-se no exterior; porém, a capacidade de pagamentos do Estado diminuía dia a dia com a erosão da receita, bem como se contraíam as possibilidades de o Estado fazer face aos serviços da dívida externa.

Tratemos de sumariar o raciocínio. As desvalorizações contribuem, por tudo que sublinhamos, para o prolongamento e a aceleração da expansão entre 1891 e 1894. No entanto, acabam gerando um tal aumento da capacidade produtiva que perpetuava e aprofundava a queda dos preços internacionais, o que exigiria desvalorizações mais fortes, em seguida, acompanhadas ou não de queda dos salários monetários. Uma vez que isto era impossível, inclusive porque este movimento não poderia ser escorado pela Política Econômica do Estado, o máximo que se conseguiria era reduzir a queda das margens de lucro. Mas este mecanismo tendia a se esgotar, também por razões internas, que eram de duas ordens: de um lado, devido à rigidez relativa dos salários monetários e à tendência ao crescimento dos preços internos em ritmo superior ao da taxa cambial; de outro, porque se colocava em risco de liquidação o suporte financeiro do Estado.

A crise que pudera ser detida, entre 1891 e 1894, e relativamente contida entre 1895 e 1896, aparece delineada já nos anos 1897/8, configurando-se plenamente quando, em fins de 1898, a administração Campos Sales assume o governo. Dever-se-iam enfrentar, **simultaneamente**, dois graves problemas: o do complexo exportador cafeeiro, decorrente da baixa dos preços internacionais e internos, e o da bancarrota financeira do Estado.

Quanto à crise cafeeira, ouviam-se clamores em favor de uma intervenção do Estado no mercado, retirando o excedente de produção com o objetivo de “valorizar” o produto; isto é, com o fito de forçar uma alta de preços no mercado internacional ou, ao menos, deter a baixa.

No entanto, esta alternativa era infactível. O Estado, em primeiro lugar, não dispunha de outros meios de financiá-la internamente a não ser as emissões, o que significaria inflação, desvalorizações, etc., **agravando** a situação das finanças públicas, que já era desesperadora. Nem, evidentemente, se poderia contar com créditos externos, num momento em que o Governo brasileiro, incapaz de saldar os compromissos existentes, propunha aos credores internacionais um *Funding Loan*.

A única solução consistia em admitir a crise cafeeira. Murtinho, o Ministro da Fazenda, ponderava:

“A lavoura de café deve ser considerada em relação ao consumo atual como composta de duas partes, uma constituída em terrenos e climas superiores por agricultores inteligentes e em boas condições econômicas, outra representada pela cultura em terrenos e climas inferiores por agricultores rotineiros, em más condições econômicas” (Murtinho, 1899: xv apud Pelaez, 1971: 37).

E concluía:

“Convicto de que a intervenção oficial só poderia aumentar nossos males, o Governo deixou que a produção de café se reduzisse por seleção natural, determinando-se, assim, a liquidação e a eliminação dos que não tinham condições de vida, ficando ela nas mãos dos mais fortes e dos mais bem organizados para a luta” (Murtinho, 1899: 3-4 apud Pelaez, 1971: 40).

Este o caminho encontrado para a crise cafeeira. Para fazer frente à desesperadora situação das finanças públicas, restabeleceu-se, de um lado, a tarifa-ouro, exigindo-se 10% do valor dos impostos à importação em espécie, subindo esta percentagem 5% ao ano até que se estabilizasse o câmbio; e, de outro, incrementou-se a carga tributária incidente sobre as operações internas (imposto ao consumo).⁷² Finalmente, o *funding* negociado pelo governo anterior foi implementado.

Examinemos, detidamente, as conseqüências da crise cafeeira e da crise financeira do Estado em função das medidas de política econômica tomadas.

Tentemos, em primeiro lugar, analisar os efeitos de uma queda prolongada dos preços sobre a economia cafeeira. Convém distinguir, de início, a capacidade produtiva em operação, capacidade produtiva em construção e acréscimo desejado da capacidade produtiva. A capacidade produtiva em operação compõe-se, obviamente, dos cafeeiros que já produzem. As empresas cafeeiras do núcleo produtivo enfrentam a mesma estrutura de custos monetários (folha de salários, custos de beneficiamento, custos de transportes, etc.), mas, dado o preço interno, auferem distintas margens de lucro. Assumiremos, aqui, que os produtos marginais, desde que localizados em terras de baixa fertilidade e possuindo um estoque com elevada idade média em relação à de máxima produtividade, conseguem apenas cobrir os custos monetários A taxa

72 Para a reforma tributária, ver Villela & Suzigan (1973: 313, 334-6, 418).

de lucro, levando em conta a depreciação, é, portanto, negativa. Os produtores intramarginais obterão taxas de lucro positivas, variando diretamente com a fertilidade do solo e inversamente à idade média do estoque de cafeeiros em relação à “ideal”.

A capacidade produtiva em construção, como se pode depreender, é integrada pelos cafeeiros plantados, mas ainda não produtivos. Os custos monetários se reduzem à folha de salários e às despesas financeiras, uma vez que, em maior ou menor medida, o sistema bancário terá sido utilizado, seja para o custeio dos salários, seja para a aquisição das terras. O acréscimo desejado da capacidade produtiva refere-se, por sua vez, ao número de pés que se pretende plantar e depende, como é natural, da rentabilidade esperada do investimento.

Volto a indagar: que sucederia diante de uma queda acentuada de preços do café?

Em primeiro lugar, as margens de lucro das empresas em operação se reduziriam **pro-tanto**. Parte da redução, no entanto, poderia “em seguida” ser absorvida pela queda dos salários monetários. Os produtores marginais e mesmo os intramarginais de menor produtividade seriam eliminados, destruindo-se fração da capacidade produtiva. Os proprietários das novas “plantas” que entram em operação no período ver-se-iam à beira da insolvência financeira, incapazes de resgatarem suas dívidas com o sistema bancário. E o plantio de novos pés se estancaria completamente. Uma vez generalizada a produção mercantil, a crise expandir-se-ia pelo resto da economia, atingindo o segmento urbano do complexo exportador, especialmente o sistema bancário, e daí se propagando ao setor industrial e à agricultura comercial de alimentos e matérias-primas. A demanda de importações se reduziria, afetando a receita

pública e provocando novo corte da demanda, se a política de gasto público perseguisse o equilíbrio orçamentário. A crise seria detida na pior das hipóteses quando o complexo exportador cafeeiro atingisse seu piso, isto é, quando as empresas intramarginais cobrissem tão-somente os custos monetários e o consumo capitalista.

A profundidade da crise da economia cafeeira dependia, antes de tudo, da flexibilidade dos salários monetários, que caíram sensivelmente:

Salários monetários
(em mil-réis)

Ano	Carpa	Colheita
1898	90	680
1899	85	650
1901	65	500
1904	60	450

Fonte: Hall (1972: 186).

A crise atravessada pelo complexo exportador cafeeiro, ainda que grave, foi por isto muito mais limitada do que se é levado a pensar à primeira vista. Prova é que as colheitas e o volume de exportações cresceram sensivelmente no período, recuperando-se o valor das receitas de exportação de café aos níveis de 1894. Com o boom de exportações da borracha ocorrendo no mesmo momento, a capacidade para importar se elevou em muito, o que, diante da redução das importações e do *funding*, terminou por ocasionar uma profunda valorização da taxa cambial. Conseqüentemente, houve uma queda dos preços internos do café bastante superior à dos preços internacionais.⁷³ A valorização da taxa de câmbio, no entanto, tinha sobre a economia cafeeira um duplo efeito: de um lado, conforme já se disse, reduzia os preços internos do café, mas, de outro, diminuía

⁷³ Para preços internacionais e internos do café, ver Pelaez (1971: 205).

os custos dos elementos importados componentes dos salários, contribuindo para rebaixá-los.

A queda dos salários monetários, além de explicável pelos efeitos “diretos” da crise cafeeira sobre a demanda e o custo da força de trabalho, foi possível devido à crise que afetou o setor industrial. Naturalmente, a crise industrial nasceu da crise do complexo cafeeiro. Porém foi certamente aprofundada pela política de gasto do Governo, que reduziu substancialmente tanto as despesas de consumo quanto as de inversão, bem como pela política monetária contracionista. Daí ter o nível de preços internos, conforme as indicações que se possuem, caído cerca de 30%, o que foi decisivo para alcançar a queda verificada nos salários monetários, sem redução apreciável do salário real.⁷⁴

Em suma: como as margens de lucro auferidas previamente pelas empresas intramarginais eram, seguramente, extremamente elevadas, e como os salários monetários se mostraram bastante flexíveis, preservou-se grande parte da capacidade instalada, às custas de uma crise urbana bastante pronunciada. Mais ainda, a rentabilidade das empresas do núcleo produtivo continuava em níveis elevados.⁷⁵

Justamente por causa disto, quer dizer, porque se tivesse mantido intacta grande parte da capacidade produtiva, a situação do mercado cafeeiro continuava afetada pela colheita de grandes safras. De outra parte, prosseguia a valorização da taxa de câmbio, estimulada pelas receitas de exportação do café e da borracha e,

74 Para o gasto público, política monetária e comportamento do nível de preços, ver Villela & Suzigan (1973: 105 e segs.).

75 “Júlio Brandão Sobrinho, Inspetor do Terceiro Distrito Agrícola, que incluía 24 municípios circunvizinhos a Ribeirão Preto, calculou que as fazendas daquela área, mesmo em 1903, estavam obtendo um lucro sobre o capital investido em torno de 9% ao ano” (Hall, 1972: 157).

ainda, pela entrada de capitais estrangeiros após 1903. E assim se chegou a 1906, quando as floradas anunciavam uma safra sem precedentes, ameaçando o aprofundamento, agora intolerável, da crise.

A solução encontrada foi, como se sabe, a “política de valorização”, consubstanciada no acordo de Taubaté. Recordemos suas linhas gerais, enunciando os objetivos perseguidos:

- (1) manutenção dos preços do café entre 55 e 65 francos a saca;
- (2) negociação de um empréstimo externo de 15 milhões de libras para amparar a intervenção no mercado;
- (3) imposição de imposto ao plantio de novos pés de café;
- (4) criação de uma “Caixa de Conversão” destinada a estabilizar o câmbio, impedindo sua valorização;
- (5) proibição da exportação de cafés inferiores.⁷⁶

Em suma, a burguesia cafeeira decidira utilizar o elevado poder de monopólio de que dispunha como classe, pois controlava 75% da produção mundial, para manipular os preços internacionais.

O grande problema enfrentado disse respeito às dificuldades de obtenção de empréstimos internacionais que financiassem a retirada dos cafés “excedentes” do mercado. Com a recusa dos banqueiros europeus e norte-americanos, temerosos do fracasso do Programa de Valorização, decidiu o Estado de São Paulo empreendê-lo recorrendo ao financiamento de comerciantes europeus que se dispuseram a fornecer 80% dos fundos destinados à compra de 2.000.000 de sacas a 7 *cents* por libra. Em 1907, diante do sucesso inicial, o capital financeiro internacional resolveu envolver-se no plano, concedendo ao Governo de São Paulo vultosos financiamentos que permitiram seu prosseguimento.

76 Para o Acordo de Taubaté, ver Delfim Netto (1966: 63 e segs.).

De outro lado, o Governo Federal, além de terminar aprovando o Acordo, inicialmente subscrito apenas pelos Estados de São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo, concordou em estabelecer a Caixa de Conversão, que, mantendo uma taxa cambial superior à do mercado livre, atrairia moeda estrangeira, comprada através da emissão de “Notas de Estabilização”, fixando-se um diferencial suficientemente pequeno para desestimular operações internacionais de arbitragem (Villela & Suzigan, 1973: 314).

Tomando em conta seus objetivos, é indiscutível que o Programa de Valorização representou um completo êxito: os preços internos e internacionais se mantiveram até 1909, subindo de 1910 a 1912, e a taxa de câmbio permaneceu praticamente constante. Além do mais, a capacidade instalada ficou quase no mesmo nível, pois a baixa rentabilidade esperada do investimento, derivada do imposto do plantio e da pressão dos estoques em poder do Estado, bloqueou a acumulação cafeeira, ainda que a rentabilidade efetiva dos cultivos em operação tivesse se mantido e mesmo se ampliado, entre 1910 e 1912, uma vez que a elevação dos preços internos foi absorvida apenas em parte pelo crescimento dos salários monetários.⁷⁷

De outro lado, após as reformas fiscais empreendidas entre 1899 e 1902, o Estado lançou-se num vigoroso programa de investimentos (as despesas de investimentos representaram cerca de 15% do gasto federal entre 1903 e 1913) em infra-estrutura de transportes e melhoramentos urbanos, para sanar as carências resultantes de quase uma década de paralisação dos investimentos públicos federais. Tal esforço de investimento foi possível por duas razões:

⁷⁷ Para uma apreciação da Valorização, ver Delfim Netto (1966: 77 e segs.); para indicações sobre o comportamento dos salários, Hall (1972: 186).

- (1) pela expansão firme da receita federal, estimulada pela recuperação da atividade econômica após 1903 e pelo crescimento das exportações, atribuível ao bom desempenho da economia cafeeira e da borracha;
- (2) pela retomada do endividamento externo, que teve papel fundamental (Villela & Suzigan, 1973: 106 e segs.).

É indiscutível que o gasto público esteve na raiz da recuperação da economia que se inicia em 1903, contribuindo marcadamente para a expansão que teria começado por volta de 1906 e se acelerado, de modo significativo, em 1908/09 (não é possível precisar mais à luz das informações disponíveis). É inegável, também, que a sustentação do complexo exportador cafeeiro, ao manter seu nível de operação e ao preservar relativamente sua capacidade de acumulação, não deixou que se afetasse sua demanda corrente por *wage goods*, permitindo, ademais, a diversificação da agricultura e, quem sabe, a canalização para o setor industrial de algum capital monetário excedente.⁷⁸ Com tudo isto e, também, porque contasse com outros fatores bastante favoráveis aos quais nos referiremos mais adiante, o setor industrial cresceu a taxas elevadas, especialmente após 1905, aumentando seu ritmo de expansão em 1907.

Não é de se espantar, pois, que com a subida da taxa de acumulação entre 1908/9 e 1912 tenham se manifestado pressões inflacionárias, que foram sancionadas pela política monetária na medida em que as operações da Caixa de Conversão expandiam os meios de pagamento ao emitir notas para a compra de divisas (Villela & Suzigan, 1973: 314-5). A taxa de câmbio, no entanto, pôde manter-

⁷⁸ Cf. para a “substituição de importações” de alimentos, Villela & Suzigan (1973: 113).

se, devido ao bom desempenho das exportações e à entrada substancial de capitais externos.

A expansão detém-se, porém, em 1913. A ameaça da guerra promove uma corrida às importações e, ao mesmo tempo, uma queda dos preços internacionais do café, acarretando um déficit comercial inédito. Acrescente-se a isto a fuga de capitais para o exterior, ocasionada, da mesma maneira, pela perspectiva do conflito, para que se possa fazer um juízo da gravidade da situação cambial e monetária.

Com a intensificação da procura de divisas, criou-se uma extraordinária carência de liquidez, porque se contraíram os meios de pagamento devido ao *modus operandi* da Caixa de Conversão:

“Para se ter uma idéia desse movimento basta lembrar-se que as emissões da Caixa de Conversão passaram de menos de 410 mil contos de réis em 1912 para pouco menos de 300 mil contos em 1913, e para menos de 160 mil contos em 1914. Esta compressão do meio circulante causou sério abalo nas relações comerciais internas, agravadas mais ainda com a deflagração da guerra” (Delfim Netto, 1966: 93).

De outra parte, a situação cambial entrou em colapso e o Governo Brasileiro não conseguiu fazer face a seus compromissos externos, agora muito maiores (a dívida passara de 40,5 milhões de libras para 162 milhões, entre 1897 e 1914). Contratou-se, então, um novo *funding*.⁷⁹

As dificuldades cambiais foram, com esta providência, bastante aliviadas. No entanto, com a queda dos preços internacionais do café e o prosseguimento da corrida pelas remessas de capital, a taxa de câmbio se desvaloriza cerca de 30% entre 1913 e 1916. Os preços internos do café puderam, então, ser defendidos relativamente.

79 Cf. para o segundo *funding*, Villela & Suzigan (1973: 139 e segs.).

Em 1917, as perspectivas do café não eram, porém, nada animadoras. De um lado, os estoques se encontravam em altos níveis:

“Em 1917, com a entrada da safra e com a impossibilidade de exportação (dado o recrudescimento da guerra submarina), o estoque nos portos nacionais assumiu proporções alarmantes (Santos passou de menos de um milhão de sacas em julho de 1916 para quase 6 milhões em julho de 1917), o que certamente jogaria o preço do café em moeda nacional a preços ínfimos, provavelmente inferiores ao custo médio de produção...” (Delfim Netto, 1966: 95-6).

Acresce notar que as estimativas apontavam uma safra volumosa para 1917/18. Diante destes dois fatos, o governo do Estado de São Paulo, recorrendo a empréstimo concedido pela União, empreendeu a **Segunda Valorização**, retirando 3.100.000 sacas do mercado, pagas a 4\$900 por dez quilos.

A Segunda Valorização, portanto, teve importante papel na manutenção dos preços internos, impedindo uma profunda crise do complexo exportador cafeeiro, ainda mais quando se leva em conta que, em, 1917, a taxa de câmbio se valorizou. Já em 1918, os preços internacionais conhecem um significativo crescimento, que nada tem a ver com os efeitos da **Segunda Valorização**, mas com a geadas que danificou seriamente os cafezais, provocando uma quebra sensível na safra. Como a taxa cambial praticamente se manteve, os preços internos subiram perto de 15%.⁸⁰

A situação de aguda falta de liquidez, grande responsável pela crise de 1913/14, foi inteiramente sanada. Com a queda das importações, a receita pública federal ficou bastante afetada, ainda que se tenha elevado a carga tributária incidente sobre o consumo. Ocorre, porém, que a despesa pública não sofreu cortes drásticos, provavelmente porque o programa de investimentos públicos em

80 Acompanhamos a opinião de Delfim Netto (1966: 96-7).

curso não pudesse ser paralisado. Conseqüentemente, surgiram déficits orçamentários de monta, que se financiaram com emissões. Além do mais, devemos tomar em conta as emissões autorizadas pelo Governo para amparar o “Programa de Assistência à Produção Nacional” conduzido pelo Banco do Brasil, também autorizado a proceder operações de redesconto.⁸¹

A burguesia cafeeira não teria podido deixar de ser a matriz social da burguesia industrial, porque única classe dotada de capacidade de acumulação suficiente para promover o surgimento da grande indústria.⁸²

O capital industrial não nasceu num momento de crise do complexo exportador cafeeiro. Despontou, ao contrário, num instante de auge exportador, em que sua taxa de rentabilidade terá, certamente, alcançado níveis elevadíssimos.

Ocorre, porém, que os lucros gerados entre 1889 e 1894 não encontravam plena aplicação na economia cafeeira. Não o encontravam em seu núcleo-produtivo porque:

- (1) o ritmo de incorporação de terras está adstrito a determinadas exigências naturais, como tempo de desmatamento, época de plantio, etc.;
- (2) a acumulação produtiva, uma vez plantado o café, é em grande medida “natural”; e
- (3) as despesas com a remuneração da força de trabalho reduzem-se, entre o plantio e a primeira colheita, praticamente ao pagamento da carpa; não o encontravam, do mesmo modo, nas casas importadoras, porque a capacidade para importar cresceu, seguramente, menos que

⁸¹ Para as políticas monetária e cambial durante a Guerra, ver Villela & Suzigan (1973: 139 e segs.).

⁸² Cf. Martins (1967); e de Dean (1971).

as margens de lucro, transformando a produção industrial interna na única aplicação rentável para os lucros comerciais excedentes.

Em outras palavras: havia um “vazamento” de capital monetário do complexo exportador cafeeiro porque a acumulação financeira sobre passava as possibilidades de acumulação produtiva. Bastava, portanto, que os projetos industriais assegurassem uma rentabilidade positiva, garantindo a reprodução global dos lucros, para que se transformassem em decisões de investir.

Se isto é o essencial, não pode permanecer qualquer dúvida de que o movimento do capital cafeeiro ao capital industrial foi amplamente facilitado pelas condições muito favoráveis de financiamento. Em primeiro lugar, o Estado prestou um valioso auxílio aos agricultores, “para lhes facilitar a passagem do trabalho escravo para o trabalho assalariado”:

“O auxílio à agricultura foi iniciado ainda em 1888, e ampliado depois, em 1889/90. A quantia total do crédito foi estabelecida em 100 mil contos de réis, mas somente a metade foi concedida pelo Governo através do sistema bancário, que a completava, em parte. Para se ter uma idéia da significação em termos relativos dessa quantia, é suficiente lembrar que o saldo de papel-moeda emitido em fins de 1888 ascendia a 205 mil contos” (Villela & Suzigan, 1973: 103).

Mais importante, porém, se revelou a lei bancária de 1888, que estabelecia a pluralidade de emissões, e a subsequente orientação imprimida à matéria pelo governo republicano:

“Foi implementada a lei bancária de 1888, permitindo o estabelecimento de bancos de emissão. As notas bancárias substituiriam as notas do Tesouro e resolveriam o problema de escassez de dinheiro. Mas a regulamentação da execução da reforma bancária exigiu que as emissões fossem feitas em prazo muito curto. Em apenas dois anos (1890-91),

foram emitidos cerca de 335 mil contos em notas bancárias, aumentando 1,5 vez o saldo do papel moeda emitido.”⁸³

Com o crédito extremamente farto e também porque a República criara instrumentos destinados a mobilizar e concentrar capitais, como a faculdade de os bancos se tornarem empreendedores industriais e a reforma da lei de sociedades anônimas, desencadeou-se um intenso movimento de acumulação financeira, o “Encilhamento”, que culminou com uma crise financeira bastante forte em 1891. No entanto, as condições de financiamento não se deterioraram, porque os déficits orçamentários acarretaram uma considerável expansão do papel-moeda emitido (Villela & Suzigan, 1973: 104-5).

Vejamos, agora, de que modo o capital monetário excedente pôde se metamorfosear em capital industrial. O surgimento do trabalhador livre, à disposição do capital industrial, não é difícil de ser explicado. Não se trata, apenas, de afirmar que o capital cafeeiro provoca a constituição de um mercado de trabalho. Mais que isto: a imigração em massa sobrepassou as necessidades do complexo exportador cafeeiro, quer dizer, permitiu a reprodução do capital cafeeiro no número produtivo e no segmento urbano e, ainda, “depositou” nas cidades um “excedente” de força de trabalho, de modo que o capital cafeeiro cria, ele próprio, as condições de reprodução do capital-dinheiro excedente.

No entanto, a disponibilidade de trabalhadores livres não é suficiente para que se assegure a **reprodução da força de trabalho**, que dependeria, ademais, da existência de alimentos e dos manufaturados de consumo. Na medida em que a agricultura comercial de alimentos não se criou previamente, os dois itens

83 Cf. Villela & Suzigan (1973: 104). Para maiores detalhes sobre o Encilhamento ver Calogeras (1910: 179 e segs.).

básicos componentes do custo de reprodução da força de trabalho dependeriam do próprio complexo exportador, quer dizer, da existência de capacidade suficiente para importar.

Do mesmo modo, na ausência de uma indústria de bens de produção, especialmente de máquinas e equipamentos, a transformação do capital-dinheiro em capital produtivo estava atrelada à geração de divisas por parte da economia cafeeira.

Ocorre, no entanto, que o próprio complexo exportador cafeeiro ocupava parcela da capacidade para importar, ao demandar meios de produção, alimentos e bens de consumo manufaturados necessários à sua reprodução. Outra parte destinava-se a demanda de divisas exercida pelo Estado, derivada de seu gasto em consumo e investimentos.

À capacidade para importar decorrente das exportações de café, deve-se agregar, naturalmente, a criada pelos outros núcleos exportadores (borracha, açúcar e cacau), bem como tomar em conta a entrada líquida de capitais externos. É extremamente difícil dizer de conclusivo para o período 1890/94 outra coisa senão que o crescimento das exportações foi sensível, devido ao acréscimo das receitas do café e, em menor medida, da borracha e do cacau. Pode-se, no entanto, supor uma entrada líquida de capitais de risco nada desprezível, e é certo que houve um saldo positivo em relação a entrada de recursos externos para o Estado.

Ainda assim, no entanto, a pressão sobre a capacidade para importar foi acentuada. E a grande indústria em instalação, ao contribuir para isto, levando adiante a transformação do capital monetário em capital industrial, ajudou a provocar um ajustamento interno de preços que, encarecendo os elementos componentes do salário e rebaixando o salário real, promovia um reajuste, sempre

rompido no “momento seguinte”, entre a demanda por importações e a capacidade para importar. Do mesmo modo, ainda que em menor medida, a erosão da receita pública, decorrente das desvalorizações, há de ter impedido um **acréscimo** do gasto público e, portanto, freado a demanda por importações dele decorrente

Em suma, o próprio complexo exportador cafeeiro engendrou o capital-dinheiro disponível para transformação em capital industrial e criou as condições a ela necessárias: parcela de força de trabalho disponível ao capital industrial e uma capacidade para importar capaz de garantir a compra de meios de produção e de alimentos e bens manufaturados de consumo, indispensáveis à reprodução da força de trabalho industrial.

Naturalmente, a rentabilidade do investimento industrial mostrou-se, ao menos, positiva. Entendamos por quê.

Deve-se dizer, desde logo, que a indústria nascente contou com elevado grau de proteção, além da proteção “natural” representada pelos custos de transportes. Valeu-se, em primeiro lugar, de proteção tarifária. Pouco importa (neste nível de determinação do objeto) discutir se a tarifa tinha ou não propósitos protecionistas explícitos. O que interessa, ao contrário, é compreender que constituía o único instrumento tributário à disposição do Governo Federal que permitia não recaísse a carga fiscal diretamente sobre as burguesias exportadoras. A proteção tarifária foi maior até 1891 com a tarifa-ouro, decaindo, ainda que não muito significativamente, daí até 1894. Dispôs-se, ademais, de proteção exercida pelas desvalorizações cambiais, cujos efeitos foram substanciais, uma vez que, entre 1889 e 1894, a taxa de câmbio cai cerca de três vezes.

No entanto, as mesmas desvalorizações cambiais encareceram relativamente o custo dos elementos importados componentes do capital constante, afetando negativamente a taxa de lucro, uma vez que a taxa de câmbio baixa mais que sobem os preços internos. Já os efeitos indiscriminados da tarifa sobre os custos das máquinas e equipamentos foram, ao menos em parte, neutralizados por isenções concedidas (Luz, 1961: 107 e segs.).

Sintetizando: a rentabilidade do capital industrial foi, no período 1889/94, amplamente favorecida pela queda dos salários, pelo alto grau de proteção e pelas isenções tarifárias concedidas à importação de máquinas e equipamentos, ainda que prejudicada pela subida de custos provocada pelas desvalorizações cambiais. Como, porém, a indústria que se instala, a indústria de bens de consumo assalariado, tem uma baixa relação capital/trabalho, é bastante provável que a rentabilidade industrial tenha se situado em níveis compensadores.

Somos, agora, conduzidos a uma última questão: há que verificar por que surge apenas uma determinada **grande indústria**, a de bens de consumo assalariado, especialmente a indústria têxtil. As razões não residem, certamente, na esfera do mercado, pois que, como sublinhamos, o complexo exportador cafeeiro cria mercado não somente para bens de consumo, mas, também, para meios de produção.

Ficamos tentados, imediatamente, por um tipo de explicação: tendo-se em conta as profundas desvalorizações cambiais e o comportamento da taxa de salários, a rentabilidade da indústria pesada seria negativamente afetada em relação à rentabilidade da indústria de bens de consumo, por possuir uma maior relação capital/trabalho e um maior componente importado dos elementos do capital constante. Porém, há indicações de que apesar disto e de

outros entraves (por exemplo, dificuldade de acesso às matérias-primas quanto à indústria siderúrgica) foram tomadas decisões de investir na indústria pesada.

O núcleo do problema, no entanto, conforme já disse, não está aí. É preciso atentar que, nas duas últimas décadas do século passado, durante a “Segunda Revolução Industrial”, a indústria de bens de produção atravessa uma profunda mudança tecnológica, que aponta para gigantescas economias de escala e, portanto, para um enorme aumento das dimensões da planta mínima e do investimento inicial. Surgem, então, problemas praticamente insolúveis de concentração e centralização de capitais, e os riscos do investimento numa economia como a brasileira se tornam imensos. Finalmente, o que não é menos importante, a tecnologia da indústria pesada, além de extremamente complexa, não está disponível no mercado internacional.

Já na indústria de bens de consumo leve, especialmente na indústria têxtil, a tecnologia era relativamente simples, mais ou menos estabilizada, de fácil manejo e inteiramente contida em equipamentos amplamente disponíveis no mercado internacional, e o tamanho da planta e do investimento inicial, inteiramente acessível à economia brasileira de então. **Estas são as raízes da “preferência” pela indústria de bens de consumo assalariado, e não problemas de demanda “preexistente” ou de preços relativos de fatores.**

Os anos 1895/98 foram de grande crescimento da produção industrial. As condições de realização, em primeiro lugar, apresentaram-se bastante favoráveis. Ainda que o gasto público tenha se mantido praticamente estagnado em termos reais, ou que tenha, mesmo, caído um pouco o complexo exportador cafeeiro, mercê das desvalorizações, defendeu, relativamente, suas margens de lucro. Com isto, não somente se impediu qualquer corte na demanda de bens manufaturados de consumo, como se promoveu seu

crescimento, uma vez que a acumulação cafeeira prosseguiu, ainda que com menor ímpeto. Além disto, as condições de concorrência foram reforçadas, em virtude das desvalorizações, variando o grau de proteção assegurado pelas tarifas para mais em 1896, e para menos em 1897 e 1898.

Estas condições estimulantes do lado da demanda, puderam ser usufruídas porque, em última análise, o setor industrial contava, como reserva, com parte da capacidade produtiva decorrente de decisões de investir e dos investimentos levados a efeito nos anos 1890/94, quer porque tenha sobreacumulado, quer porque a duração da construção da capacidade produtiva tenha ultrapassado o período. Do contrário, teria sido difícil ampliar tanto a produção, uma vez que a acumulação esbarraria na escassez de capacidade para importar, ocasionada pela queda das exportações a partir de 1896. Além do mais, a oferta de força de trabalho foi abundante, desde que prosseguiu a imigração maciça, com o que, em condições inflacionárias, os salários reais devem ter caído fortemente. Finalmente, o custo dos elementos importados do capital constante baratearam-se relativamente, desde que os preços internos subiram mais que proporcionalmente à queda da taxa cambial. Portanto, a margem de lucro do setor industrial deve ter se ampliado consideravelmente.

No entanto, obviamente, a taxa de acumulação de capital produtivo caiu de maneira sensível, inibida tanto pelo excesso de capacidade herdado do período anterior, quanto pela entrada em operação de plantas que resultaram do investimento dos anos 1890/4.⁸⁴ O aumento das margens de lucro deverá ter sido empregado,

84 Os dados de importação de bens de produção da Inglaterra demonstram que seu nível entre 1895 e 1899 volta ao dos anos 1885/1889, enquanto que o valor alcançado entre 1890 e 1894 só seria atingido muitos anos depois. Cf. Fishlow (1972).

portanto, em proporção considerável, para financiar operações correntes, num momento em que a política monetária assume feições conservadoras, objetivando deter o aumento interno de preços para sustentar as margens de lucro do complexo cafeeiro.

Não é necessário sublinhar as dificuldades extremas enfrentadas pela indústria entre 1899 e 1902, causadas pela substancial queda da demanda por *wage goods*, tanto devido à crise do complexo cafeeiro quanto ao corte do gasto público, e pelo grande acréscimo da carga tributária incidente sobre o consumo, que deverá ter sido absorvida pelas empresas, numa situação francamente deflacionária.

O que está, ao contrário, a merecer uma atenta compreensão é o fato de que, apesar de tudo, tenha sobrevivido. E o conseguiu, em primeiro lugar, porque a queda da rentabilidade foi aliviada, quer pela flexibilidade dos salários monetários, que se deprimiram sensivelmente, quer pelo barateamento dos elementos importados componentes do capital constante, decorrente da valorização da taxa cambial.

Além disto, com a recuperação das exportações, após 1900, ter-lhe-ia sido fatal a queda do nível de proteção proveniente da valorização da taxa de câmbio, se não fosse compensada pela subida da proteção alfandegária promovida pela introdução da tarifa-ouro, também naquele ano. Estes são os mecanismos de defesa – queda dos salários monetários, diminuição do custo das matérias-primas importadas e reforma tarifária – que permitiram à indústria atravessar a tempestade.

A recuperação do setor industrial assentou-se na expansão do gasto público, entre 1903 e 1905; e entre 1905 e 1912, ocorreu grande expansão industrial, especialmente entre 1909 e 1912. Cumpre,

portanto, examinar as razões do crescimento, explicitando as condições de acumulação e realização que o tornaram possível.

Contou-se, em primeiro lugar, com uma capacidade para importar em ampliação após 1905 e, especialmente, a partir de 1909, explicável tanto pelo crescimento das exportações de café e de borracha, com subida dos preços internacionais da borracha até 1910, do café de 1909 a 1912, quanto pelo comportamento dos preços de importação. Ademais, o volume de divisas foi de muito acrescido por substanciais entradas de capitais externos, destinados tanto ao financiamento do investimento público e do Programa de Valorização quanto a investimentos privados. Se agregarmos que o complexo exportador encontra-se, durante todo o período, praticamente estagnado, não provocando qualquer pressão sobre o volume de divisas, não é difícil entender por que o setor industrial pode se valer quer de uma taxa cambial valorizada, quer de suficiente capacidade de importação de meios de produção, apta a respaldar a taxa de acumulação.

Outra não foi a situação desfrutada quanto à oferta de força de trabalho. Além de contar com o crescimento vegetativo da população urbana, a retomada da imigração foi decisiva. De fato, como era de se esperar, entre 1898 e 1905, os fluxos migratórios decaem significativamente, não somente porque uma economia em crise não exercia qualquer atração mas, também, porque os fatores de expulsão haviam se enfraquecido, e os de desvio estavam fortalecidos, com a recuperação e expansão das economias italiana, argentina e norte-americana. Após 1905, reativa-se a imigração, registrando-se a entrada bruta de 995.000 pessoas, entre 1905 e 1913, das quais 680.000 entre 1909 e 1913 (69%). O incremento dos fluxos imigratórios foi possível, em última instância, devido ao extraordinário crescimento da oferta no mercado internacional do

trabalho, ainda que não seja menos verdade que nos valem, em vários anos (1908, 1909, 1911 e 1912), do decréscimo dos fluxos migratórios para os Estados Unidos (Graham, D., 1973).

Não se deve pensar, porém, que o incremento da força de trabalho devido à imigração esteve inteiramente à disposição do capital industrial. Tenho em mente não apenas sua possível absorção parcial, causada pelo acréscimo de investimento público, mas, também, pela demanda engendrada pelo substancial crescimento da agricultura mercantil de alimentos. Conforme já sublinhamos devidamente, a expansão cafeeira dos anos 90 se fizera recorrendo-se à importação maciça de alimentos. Uma vez em crise, o complexo cafeeiro manteve, entretanto, a capacidade de acumulação em níveis muito mais baixos que os anteriores, porém nada desprezíveis. Foi possível, por isto, diversificar a produção, ingressando-se firmemente na produção de alimentos, que cresce a tal ponto que, já na Primeira Grande Guerra, éramos exportadores, ainda que não muito significativamente.

Em suma: graças ao crescimento vegetativo da população ativa e à imigração em massa, houve oferta de força de trabalho suficiente para amparar a expansão do setor industrial, do investimento público e da agricultura mercantil de alimentos. A própria expansão da agricultura de alimentos, por sua vez, estimula a acumulação industrial e o investimento público, ao suprir abundantemente este componente dos salários, não exercendo qualquer pressão no sentido de elevar o custo de reprodução da força de trabalho urbana; reversamente, o setor industrial estimula o investimento público e a agricultura de alimentos ao prover *wage goods* industriais a preços quase constantes. Quer dizer, devido ao abundante suprimento de força de trabalho, conjugado ao crescimento harmônico da agricultura de alimentos e do setor

industrial, não houve qualquer pressão para a subida tanto dos salários monetários quanto dos salários reais, uma vez que o nível de preços manteve-se praticamente constante entre 1903 e 1905, e subiu em 1906 para se estabilizar daí por diante.⁸⁵

Está, com isto, devidamente esclarecido o problema das condições de realização da produção industrial: indústria e agricultura se apoiam mutuamente, criando mercados uma à outra, e se valem, ambas, da elevação do gasto público, que garantem, internamente, ao oferecer alimentos e bens de consumo manufaturados. Finalmente, o crescimento industrial foi amparado por proteção alfandegária, representada pela mesma tarifa-ouro, mas pôde enfrentar a concorrência externa especialmente porque se modernizou, adquirindo no exterior equipamentos cuja eficiência era igual ou não muito inferior aos utilizados nos países centrais.⁸⁶

Restam por explicitar as razões da aceleração da taxa de acumulação industrial, após 1907:

- (1) expansão da capacidade para importar, principalmente entre 1909 e 1912, e aceleração da entrada de capitais externos, tanto para o financiamento do investimento público quanto para o “Programa de Valorização”;
- (2) aumento do ritmo da entrada de imigrantes, *verbi gratia* após 1908;
- (3) forte expansão da agricultura de alimentos, após 1906;
- (4) substancial elevação do gasto público após 1907.

85 Ver para Salários Monetários as indicações em Hall (1972: 186); para preços, Villela & Suzigan (1973: 424).

86 Diz Fishlow (1972: 17) corretamente: “Apesar da redução de fato na proteção recebida pelos produtores internos, a produção têxtil resistiu tão bem à competição estrangeira por causa da crescente produtividade da indústria.”

Dadas estas condições e sabendo-se, ademais, que a taxa de salários se manteve praticamente constante, bem como constante permaneceu o custo dos meios de produção importados, dada a estabilização da taxa de câmbio, fica claro que a taxa de lucro deve ter se elevado durante todo o período, na medida em que a importação de equipamentos mais eficientes acrescia a produtividade da força de trabalho e que seus ganhos eram inteiramente apropriados pelos capitalistas. Deste modo, o crescimento industrial há de ter-se acelerado, continuamente, a partir de 1905, ganhando impulso decisivo de 1907 em diante. As cifras de importação de bens de capital não deixem a menor sombra de dúvidas:

Importação de bens de capital
(1939 = 100)

Ano	Índice de quantum
1901	56,8
1902	31,7
1903	38,0
1904	41,3
1905	62,3
1906	66,1
1907	93,0
1908	96,4
1909	102,9
1910	118,7
1911	153,6
1912	205,3

Fonte: Villela & Suzigan (1973: 437).

Mil novecentos e treze, no entanto, marca nitidamente a interrupção da expansão, aprofundando-se a crise em 1914. As raízes da crise industrial encontram-se, em primeiro lugar, na perturbação financeira causada pela contração dos meios de pagamento, que resulta da “corrida” por divisas contra a Caixa de Conversão. De

outro lado, como as importações de bens de capital o indicam, o setor industrial após 1910 sobreacumulou, desde que não se pode pretender que a demanda tenha se expandido às mesmas taxas que a capacidade produtiva. Estes os dois problemas que a Primeira Grande Guerra veio resolver.

Não custa repetir que a falta de liquidez foi superada por:

- (1) emissões destinadas a financiar os déficits incorridos pelo Tesouro Nacional;
- (2) emissões autorizadas para levar a cabo o “Programa de Assistência à Produção Nacional”; e
- (3) pelo poder concedido ao Banco do Brasil para efetuar operações de redesconto.

Examinemos, agora, o comportamento da demanda por produção industrial nacional.⁸⁷ É preciso admitir, desde logo, que a demanda por *wage goods* gerada pelo complexo exportador cafeeiro não deverá ter-se mantido nos mesmos níveis do pré-guerra: se bem o nível de emprego não fora afetado, o salário real (supondo que estivesse acima da subsistência) certamente caiu, provocando a diminuição da massa de salários. De outro lado, apesar do esforço empreendido, o gasto público não foi capaz sequer de se manter em termos correntes.

Tudo leva a crer, portanto, que a sustentação relativa do gasto público e a defesa da economia cafeeira não explicam nem a manutenção da demanda, quanto mais seu crescimento, que devem ser atribuídos a outros fatores. Em primeiro lugar, convém levar em

⁸⁷ A importância da Primeira Guerra Mundial para o desenvolvimento industrial tem despertado acesa controvérsia: Cf. Simonsen. *Evolução industrial do Brasil*. In: Simonsen (1973: 5-52); Dean (1971); Villela & Suzigan (1973); Fishlow (1972).

conta um componente autônomo bastante significativo: as exportações não-tradicionais de alimentos e produtos industriais, que encontraram condições de penetrarem nos mercados externos devido à constituição de “economias de guerra”. Gozando desta situação excepcional, a participação dos bens de consumo não-duráveis na pauta de exportações sobe de 3,8%, em 1901/13, para 15,2%, em 1914 e 1918 (Villela & Suzigan, 1973: 138). Ademais, o papel da substancial queda da capacidade para importar, aliada às dificuldades físicas de suprimento, não é de se desprezar. Elevou-se, em muito, o poder de competição externo da indústria, permitindo reservar uma maior fatia do mercado interno para a produção nacional.

Fica deste modo esclarecido como a Primeira Guerra Mundial contribuiu para a recuperação da crise industrial de 1913/14 e a posterior expansão da produção, que se fez absorvendo capacidade produtiva gerada anteriormente. A pressão da demanda interna e externa sobre a capacidade instalada por alimentos, conjugada à elevação dos preços de importação, gera fortes pressões inflacionárias, que, sancionadas por uma política monetária expansionista, provocam a elevação do nível de preços. Como os salários dificilmente acompanharam os preços dos bens manufaturados de consumo industrial e, também, porque os preços internos sobem mais que os preços de importação, as margens de lucro do setor industrial devem ter-se ampliado consideravelmente. Devido, no entanto, à existência de capacidade ociosa, à volta ao funcionamento de empresas postas fora de combate na crise de 1913/14, e às dificuldades de importar, a taxa de acumulação de capital produtivo manteve-se em baixos níveis. A alta taxa de acumulação financeira se exprimiria na demanda por bens de produção exercida no imediato pós-guerra.

2.2.2 Capital cafeeiro e capital industrial: a dinâmica da acumulação entre 1919 e 1932

O complexo exportador cafeeiro volta a conhecer, nos anos 20, uma extraordinária expansão: a produção média, que se situara próxima aos 14,1 milhões de sacas tanto entre 1914/15 e 1918/19, quanto no período de 1919/20 a 1923/24, sobe para 18,2 milhões entre 1924/25 e 1928/29, atingindo 24,2 milhões de sacas nos anos 1929/30 a 1933/34, quando os cafeeiros plantados na segunda metade da década anterior se tornaram plenamente produtivos (Pelaez, 1971: 210).

Naturalmente, verificaram-se condições extremamente favoráveis de acumulação, a começar pela farta disponibilidade de terras férteis próprias ao café. Nenhum obstáculo surgiu, também, do lado da oferta de força de trabalho. A economia cafeeira teve diante de si boa parte do incremento vegetativo da população ativa dos Estados cafeeiros; e foi beneficiada, além disto, tanto pelas migrações internas, que parecem ter-se acelerado, quanto pela imigração estrangeira, que já em 1920 começa a se recuperar da queda sofrida durante a Primeira Guerra Mundial.

Os demais complexos exportadores, o setor industrial e a agricultura mercantil de alimentos e matérias-primas pouco cresceram e, por isto, foram incapazes de “disputar” o incremento da força de trabalho com o complexo exportador cafeeiro. Basta tomar em conta que as exportações de café passam de 56% do total, em 1919, para, em média, mais de 70% na segunda metade do década, para que não se tenha qualquer dúvida a respeito do medíocre comportamento dos demais complexos exportadores. E é suficiente

revelar suas taxas de crescimento para que se avalie o relativamente fraco desempenho da produção agrícola e industrial.⁸⁸

Numa palavra: tomada a década dos 20 como um todo, praticamente o complexo exportador cafeeiro mostrou-se dinâmico. Há nesta afirmativa, no entanto, uma meia verdade, pois teríamos de admitir que, durante o período, a economia cafeeira contaria com uma alta capacidade de “acumulação fechada”. Quer dizer, teria sido capaz de reproduzir ampliadamente tanto o capital constante quanto o variável, fazendo apelo quase tão-somente às importações que ela mesma geraria.

Desde logo, não foi o que se deu entre 1919 e 1923. O poder de compra das exportações cai acentuadamente em 1920 e 1921, subindo em 1922 e 1923, porém não a ponto de mitigar a crise cambial, determinada pela forte procura de divisas para remessas particulares ao exterior e pagamento da dívida externa. A acumulação cafeeira, portanto, não poderia deixar de se apoiar para a reprodução da força de trabalho tanto na indústria, quanto na agricultura mercantil de alimentos, que crescem bastante no período.

Entre 1924 e 1929, no entanto, “**o café dará para tudo**”: as exportações sobem para uma média de 93,5 milhões de libras anuais, contra 74,6 entre 1919 e 1923, as relações de troca melhoram substancialmente, e as entradas de capitais externos aumentam em muito. Submetidas a uma implacável concorrência, nem a indústria nem a agricultura de alimentos e matérias-primas puderam se expandir mais rapidamente.

Por outro lado, as condições de realização foram altamente estimulantes, não somente porque, na década de 20, os mercados

⁸⁸ Cf. as séries de produto de Fishlow (1972: 64) e as de Villela & Suzigan (1973, apêndice A).

centrais crescem significativamente, devido à prosperidade de que gozam as nações industriais, como porque se recorreu durante quase todo o tempo à “Valorização” do café. Senão, vejamos.⁸⁹

Quando a floração da safra de 1917/18 indicava um excedente de produção de 4.000.000 de sacas, o mesmo que provocara o Acordo de Taubaté, decidiu-se pela “**Segunda Valorização**”, que, recorrendo a créditos do Tesouro Nacional, recolhe 3.100.000 sacas. No entanto, em seguida, em junho de 1918, sobreveio forte geada que danificou seriamente perto de 40% da capacidade instalada. Porque, com isto, ficassem afetadas as safras de 1918/19 e 1919/20 e, também, porque os operadores procedessem à recomposição de seus estoques, em 1918 e 1919 o preço internacional do café elevou-se bastante, atingindo, em 1919 e 1920, 19,5 *cents* por libra, praticamente o mesmo preço internacional de 1890. Os preços internos, porém, não subiram tanto, devido à valorização da taxa cambial.

As perspectivas, em 1921, não eram nada animadoras, tanto por causa da elevada safra esperada, como da tão aguda quanto rápida crise atravessada pela economia norte-americana. Novamente, o remédio encontrado foi “valorizar” o café. Recolheram-se 4.500.000 sacas, mediante empréstimo tomado à Carteira de Redescoto do Banco do Brasil, depois consolidado, juntamente a outros empréstimos menores, mediante o Empréstimo de **Garantia do Café**, concedido pelos *Rotschild*, por *Schroeder* e *Baring Brothers*, em 1922. A **Terceira Valorização**, e ainda as safras nada excepcionais de 1921/22 e 1922/23, aliadas à retomada do crescimento da economia norte-americana, em 1922, conseguiram deter a baixa ainda que muito relativamente, e ainda promoveram a

⁸⁹ Para as Valorizações ver Delfim Netto (1966: 92 e segs.); Pelaez (1971: 210).

ligeira recuperação dos preços internacionais, em 1922 e 1923. Os preços internos, no entanto, sobem substancialmente de 1921 a 1923, devido à profunda desvalorização da taxa de câmbio, que passa de 16,5 para 44,3 mil-réis por libra, Villela e Suzigan (1973: 318-9) explicam por quê:

“Isso (o aumento das importações), aliado à queda no preço e volume exportado de café, em 1920/22, diminuindo a receita de exportações, levou ao desaparecimento do saldo da balança comercial em 1920/22 e gerou um déficit em 1920/21, trazendo (dadas as necessidades de remessas de capital) como consequência profundo desequilíbrio na balança de pagamentos... Assim, o saldo da balança comercial em 1923 foi, na realidade, muito menor, caindo de £ 22.571.000 para £ 10.571.000. Só a dívida externa tinha uma despesa de £ 14 milhões em 1923 e as remessas particulares eram de £ 12 milhões. Desse modo, tem-se uma idéia do vulto do déficit do balanço de pagamentos naquele ano, superior a £ 15 milhões, que acarretou uma grande desvalorização da taxa cambial.”

O inegável sucesso das operações valorizadoras foi acalentando a idéia de uma **política de defesa permanente**. Quer dizer, não mais a intervenção para impedir que os preços caíssem abaixo de um certo nível numa situação de crise, mas a destinada a manter o preço do café num patamar elevado. A única medida efetiva tomada até 1924, quando a Defesa Permanente estava a cargo do Governo Federal, foi a construção de **armazéns reguladores**, para impedir que a chegada em massa do café aos mercados pressionasse para baixo os preços. Esta medida teve bastante êxito, pois a ela deve ser atribuída a elevação dos preços internacionais em 1924. No entanto:

“em breve os lavradores compreenderam que todo o peso da defesa estava sobre suas costas porque os conhecimentos emitidos pelos armazéns reguladores não eram facilmente negociáveis, uma vez que a ordem de despacho para o porto durava mais de 90 ou 120 dias, prazo

máximo concedido pelos bancos para efeitos comerciais” (Delfim Netto, 1966: 121).

Clamava-se que a Defesa Permanente se transferisse para o Estado de São Paulo, o que veio efetivamente a ocorrer em novembro de 1924, com a criação do Instituto do Café de São Paulo.

O Instituto definiu a política de defesa permanente nas seguintes bases:

- (1) regularização das entradas de café no porto de Santos, mediante a retenção em armazéns e limitação do transporte;
- (2) concessão de empréstimos a juros baixos sob café depositado nos reguladores;
- (3) compra de café sempre que fosse julgada necessária para a contenção da oferta;
- (4) o financiamento do programa far-se-ia com um fundo de defesa permanente, constituído por empréstimo externo, cuja garantia residiria numa taxa sobre o café transportado no estado de São Paulo.⁹⁰

A ação do Instituto, para as safras de 1925/26 e 1926/27, limitou-se à subdivisão das safras em quotas mensais, mediante os **reguladores**, financiando-se a retenção dos estoques através do Banco do Estado de São Paulo. Quando se prenuncia para 1927/28 uma safra recorde que, certamente, romperia o relativo “equilíbrio” do mercado cafeeiro, o Instituto resolve empreender o que ficou conhecido como a “Valorização de Rolim Teles”: escorado num empréstimo externo, contraído em 1926 com *Lazard Brothers*, concede um adiantamento de 60 mil-réis por saca aos agricultores, quase a metade dos custos de produção da “zona nova” e cerca de um terço da “zona velha”; com isto, os preços internacionais

⁹⁰ Para a Política da Defesa Permanente ver Delfim Netto (1966: 115 e segs.) e Pelaez (1971).

mantiveram-se em 1928 e 1929, para o que contribuiu a relativamente reduzida safra de 1928/29.

Em suma, as condições favoráveis nos mercados externos e a “política de defesa permanente” explicam por que, apesar do aumento da oferta, os preços internacionais sobem para 17,5 *cents* por libra, em 1924, e se mantêm até 1929 em torno de 20/21 *cents*. Os preços internos, no entanto, até 1926, têm uma evolução um pouco menos espetacular, desde que a taxa cambial se valorizou, devido ao aumento das exportações e à aceleração da entrada de capitais externos. Para impedir que isto continuasse ocorrendo, foi criada a Caixa de Estabilização, que operaria nos mesmos moldes da Caixa de Conversão. A taxa de câmbio foi desvalorizada em 20%, em 1926, e sustentada em torno de 40 mil-réis a libra, até o colapso de 1929.

Analisadas as condições de acumulação e realização a que esteve sujeita a economia cafeeira é possível concluir: os preços internos mantêm-se elevados de 1919 a 1921, crescem até 1925, permanecendo num nível apenas ligeiramente inferior até 1929; como os salários monetários não devem ter subido no mesmo ritmo até 1925, as margens de lucro se ampliaram substancialmente e, então, se estabilizaram daí em diante (supondo que os salários monetários e reais se mantiveram constantes).

Lança-se, agora, alguma luz sobre o problema das articulações entre a acumulação cafeeira e o caráter da política econômica do Estado. Entre 1919 e 1923, não é difícil entender que há estreita solidariedade “direita” entre a expansão cafeeira e as políticas monetárias expansionistas, em boa parte resultantes das políticas de defesa, ou entre a expansão cafeeira e a política cambial. O que queremos sublinhar, porém, é que o estímulo decorrente da política econômica (monetária, cambial e de gasto público) sobre o

setor industrial e a agricultura mercantil de alimentos não conflitou com a acumulação cafeeira, senão, mesmo, que a sancionou, ao ajudar a garantir a reprodução do capital variável cafeeiro, sem promover qualquer efeito perverso sobre as margens de lucro do complexo exportador. A partir de 1924, no entanto, o que se requer é a compressão dos custos de reprodução da força de trabalho ou, ao menos, sua manutenção. O complexo cafeeiro, dada sua alta capacidade de acumulação e de financiamento, e ainda a subida do poder de compra das exportações e o incremento da entrada de capitais externos, podia dispensar não somente uma política monetária expansionista, como o crescimento mais rápido do setor industrial e da agricultura de alimentos. Eliminaram-se os déficits orçamentários e a política monetária pautou-se por “critérios conservadores”, de modo a não pôr em risco os interesses cafeeiros.

Fixemos nossa atenção, em seguida, sobre o movimento da acumulação industrial.⁹¹

O desenvolvimento industrial nos anos 20 está marcado, em primeiro lugar, por profunda modernização da indústria de bens de consumo assalariado. Examinemo-la rapidamente.

É interessante começar recordando que, durante a Primeira Guerra Mundial, apesar da taxa de lucro efetiva ter se elevado, o setor industrial foi duramente atingido pelas dificuldades físicas de suprimento de bens de produção e pela falta de capacidade para importar. Quer dizer: de um lado, reforçou-se, em muito, a capacidade financeira das empresas, e, de outro, “acumulou-se” demanda por reposição, tanto mais se tenha em conta que, nos anos

91 As séries de Produto Industrial de Villela e Suzigan e de Fishlow apresentam não poucas divergências. É preciso, portanto, receber com cautela as considerações que fazemos a seguir, baseadas, também, em todas as outras indicações sobre o desempenho da economia.

do Conflito, os equipamentos foram sobreutilizados. Era natural, portanto, que, escoradas nos lucros dos anos anteriores, as empresas tratassem de exercer a “demanda reprimida”, numa situação de desafogo cambial e de barateamento dos equipamentos, provocado pela valorização da taxa cambial. Além disto, as expectativas de lucro, numa situação de salários reais constantes (admitamos), e diante da possível introdução de novos equipamentos mais eficientes, devem ter estimulado, em muito, a taxa desejada de acumulação. Ocorre, porém, que a demanda por bens de consumo assalariado não há de ter crescido, entre 1919 e 1921, às mesmas taxas que a capacidade produtiva, porque tanto a economia cafeeira atravessou em 1921 uma situação bastante difícil, **quanto o gasto público se manteve praticamente constante entre 1920 e 1921**. Nestas condições, em 1921, a concorrência intercapitalista se aguda as empresas mais débeis são eliminadas, a produção cai e os preços diminuem.

Em seguida, isto é, em 1922 e 1923, a produção cresce não somente “enxugando” capacidade ociosa, mas, também, com ampliação da capacidade produtiva, respaldada pelas margens de lucro das empresas sobreviventes, que se mantiveram em níveis altos. Do lado da demanda, o crescimento industrial é, por assim dizer, sancionado quer pela expansão cafeeira, quer pelo acréscimo do gasto público, em condições de concorrência externa amplamente reforçadas pelas desvalorizações cambiais.

O crescimento da capacidade para importar e a valorização da taxa de câmbio, entre 1924 e 1926, intensificaram a concorrência num momento em que os efeitos protecionistas da tarifa se esvaíam, corroídos pelo não-ajustamento dos preços-base oficiais aos preços de mercado. Ao mesmo tempo, porém, a importação se torna mais fácil, e o custo dos bens de capital importados diminui. O movimento de modernização (por exemplo: o número de teares sobe cerca de

16%) culmina em 1926 com uma crise industrial. Em 1927 e 1928, com o aumento do grau de proteção, devido a desvalorização cambial promovida pela Caixa de Estabilização, arrefece a concorrência externa, a modernização é mais lenta e, valendo-se da expansão cafeeira, a produção pode crescer.

Isto posto, convém que nos fixemos na análise da segunda característica do desenvolvimento industrial da década de 20, qual seja a diferenciação da estrutura industrial.

Como se sabe, o passo decisivo da **pequena indústria do aço** consistiu no nascimento da Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira. Não é difícil atinar as razões que trouxeram a ARBED ao Brasil. Em primeiro lugar, beneficiou-se dos amplos incentivos concedidos pelo Estado:

“O item mais importante da nova legislação (de 1918) era a promessa de empréstimos, até o montante do capital integralizado, às firmas estabelecidas no Brasil nos três anos seguintes ou existentes na data do decreto. A exigência era de que as firmas produzissem pelo menos 20 toneladas de produtos metalúrgicos por dia. Os empréstimos teriam prazo de maturação de doze anos e os juros anuais eram de 5%... Pelo contrato, o governo compraria tudo que necessitasse de produtos metalúrgicos dos produtores cobertos pelo decreto, aos preços vigentes para a importação, mais a tarifa e qualquer despesa adicional. Igualmente, todos os meios federais de transportes ficavam franqueados aos produtores metalúrgicos a taxas especiais” (Pelaez, 1972: 167).

Porém, ao que tudo indica, o grande móvel do investimento belga consistiu em penetrar no mercado de minérios brasileiros (sobre o qual houvera, a partir de 1910, uma verdadeira corrida internacional) através da incorporação dos depósitos pertencentes à empresa absorvida (Companhia Siderúrgica Mineira). Como não existisse qualquer possibilidade ou interesse em montar por aqui a siderurgia pesada, optou-se pela realização de uma “experiência crua”:

“As instalações iniciais da CSBM consistiam de um pequeno forno com uma produção diária de 15 a 20 toneladas de lingotes. Entre 1921 e 1927, a ARBED expandiu significativamente a subsidiária brasileira. Foram construídos dois fornos a carvão vegetal, cada qual com capacidade de 50 toneladas por dia, e três fornos Siemens-Martin, com capacidade de 50 t./dia. Outra feição importante desses planos de expansão foi a instalação de três laminados de aço que deram ao Brasil a primeira usina de aço laminado, uma fábrica de arame, oficinas mecânicas e fundições. A companhia faltava, contudo, uma forjaria. A capacidade era de aproximadamente 40 mil toneladas de aço por ano. Pode-se inferir dessa descrição que, em sua fase inicial, a Belgo-Mineira foi uma experiência crua” (Pelaez, 1972: 148).

A expansão da **pequena indústria do aço** (que, naturalmente, não se resumiu à CSBM), deve-se acrescentar a implantação da indústria de cimento, com a criação, em 1924, da Companhia Brasileira de Cimento Portland, com capital canadense e americano. Também aqui os incentivos governamentais foram decisivos:

“(Em 1924) inúmeros privilégios foram concedidos às empresas que produzissem pelo menos 30 mil toneladas e que utilizassem exclusivamente matérias-primas e combustíveis nacionais. Um dos privilégios mais importantes foi a isenção de taxas aduaneiras sobre maquinaria e uma série de equipamentos necessários à manufatura do cimento, assim como a isenção do imposto de consumo. A Marinha Mercante e as ferrovias federais garantiriam, no transporte de maquinaria e matérias-primas, tarifas especiais aos produtores” (Pelaez, 1972: 202-3).

Penso, porém, que a implantação da indústria de cimento está presa, essencialmente, a uma estratégia de ocupação a longo prazo de uma faixa substancial do mercado brasileiro, cujas expectativas de evolução, naquela altura, não deveriam deixar de ser alentadoras. Além disto, muito provavelmente, os equipamentos transferidos para o Brasil estariam inteiramente amortizados. São, talvez, estas razões que explicam por que a Companhia Brasileira de Cimento Portland

decidiu ampliar substancialmente sua capacidade produtiva em 1926 e 1927, ainda que com notável capacidade ociosa.

Em suma: o desenvolvimento industrial dos anos 20 salienta-se, simultaneamente, por uma profunda modernização da indústria de bens de consumo assalariado e pela diferenciação da estrutura industrial, com a **pequena indústria do aço** ganhando forças e com a indústria de cimento se implantando. Ambos os fatos teriam enorme importância quando a economia brasileira se recuperasse dos efeitos da crise de 1929.

Nem sempre se tem compreendido, pelo menos com a suficiente clareza, o caráter da crise enfrentada pelo complexo exportador cafeeiro a partir de outubro de 1929. Deve ficar bem claro que a crise não resulta da mera transferência a uma economia reflexa da Grande Depressão que atingiu as economias líderes. Ao contrário, as vicissitudes do complexo cafeeiro explicam-se, antes de mais nada, pelas contradições do processo de acumulação do capital cafeeiro, suavizadas e, simultaneamente, aprofundadas pela Política Econômica do Estado.

A “política de defesa permanente”, ao manter a taxa de lucro da agricultura cafeeira em níveis extraordinariamente elevados, por vários anos, promoveu uma enorme expansão da capacidade produtiva: apenas para que se tenha uma idéia da magnitude do crescimento, basta dizer que, entre 1928/29 e 1933/34, verificaram-se nada menos de três safras superiores a 28 milhões de sacas.

Por outro lado, ao elevar os preços internacionais do produto, conduziu, também, a uma grande expansão da capacidade produtiva externa, acirrando a concorrência e minando, gradativamente, a posição de quase-monopólio desfrutada pelo Brasil. Delfim Netto, em seu trabalho clássico, esclarece suficientemente a questão:

“O raciocínio central da defesa era o ajustamento entre a oferta e a procura mundial do produto, produzido artificialmente pelo Brasil para a sustentação do nível de preços. Como surpreendemos num relatório do Presidente da República, calculava-se o consumo mundial provável e dele-se subtraía a produção exportável de nossos concorrentes. O excedente seria liberado pelo Brasil. Para garantir o nível de preços, o Brasil assumia, assim, voluntariamente, a posição de fornecedor residual. O que nunca os defensores da defesa compreenderam foi o fato de que a sustentação de preços representava um estímulo fabuloso e um mercado inteiramente aberto a nossos concorrentes” (1966: 170).

É, portanto, a existência de uma grande redundância de capacidade, **concentrada no Brasil**, que explica, nuclearmente, a crise do complexo cafeeiro. A “Grande Depressão”, isto sim, provavelmente antecipou e, certamente, aprofundou uma crise que de qualquer modo seria inevitável. E o fez não somente pelos efeitos que produziu sobre o comportamento da demanda externa, mas, também, porque contribuiu para deslocar o café brasileiro do mercado internacional. De fato, a “Crise de 1929” colocou uma pá de cal no sistema monetário internacional assentado no padrão-ouro, que já vinha bastante abalado desde a Primeira Guerra. As políticas de comércio exterior de quase todos os países passaram a se centrar em sistemas bilaterais de pagamentos ou de equilíbrio dentro de um bloco. Mais ainda, países metropolitanos estimularam, nas colônias, culturas de substituição aos produtos primários que importavam de outras nações. Com isto, a produção africana cresceu durante toda a década dos 30, à sombra de tarifas preferenciais elevadas (Delfim Netto, 1966: 139).

Esclarecido este ponto, examinemos a crise e os mecanismos que explicam a recuperação.

A partir de outubro de 1929, começa a ruir o sistema de defesa posto em prática pelo Instituto Paulista do Café. E se esboroa não somente porque a demanda estivesse desfalecida, mas, também,

porque o Governo Federal decidira abandonar o café à sua própria sorte. Washington Luiz, preocupado em salvar a Caixa de Estabilização, passara de ardoroso defensor da ação do Instituto a intransigente crédulo dos mecanismos de mercado.

É, pois, interessante especular sobre a profundidade e a duração da crise econômica brasileira supondo que:

- (1) O Estado se abstinhasse de **qualquer** intervenção no mercado cafeeiro; e
- (2) o Estado perseguisse e **efetivasse** uma política fiscal ortodoxa, isto é, de equilíbrio orçamentário.

O ajustamento entre a demanda externa e a oferta seria produzido através do ajustamento do “estoque de capital”, isto é, **via** destruição da capacidade produtiva que se revelasse excedente. A queda dos preços externos acabaria se transferindo aos preços internos, perdendo a desvalorização cambial qualquer efetividade como mecanismo de defesa. Furtado observou corretamente que:

“a depreciação da moeda, ao atenuar o impacto da baixa do preço internacional sobre o empresário brasileiro, induzia este a continuar a colher café, mantendo a pressão sobre o mercado. Esta situação acarretava nova baixa de preços e nova depreciação da moeda, contribuindo para agravar a crise. Como a depreciação da moeda era menor que a queda de preços, pois estava influenciada por outros fatores, era claro que se chegaria a um ponto em que o prejuízo acarretado aos produtores de café seria suficientemente grande para que estes abandonassem as plantações. Somente então se restabeleceria o equilíbrio entre a oferta e a procura do produto” (Furtado, 1971: 188).

Haveriam de ser eliminadas, portanto, as empresas que, a cada momento, produzissem a custos monetários variáveis superiores aos preços e as que, na expansão, houvessem recorrido ao financiamento bancário e se mostrassem insolventes. Do mesmo

modo, a construção da nova capacidade produtiva seria inteiramente paralisada, a partir de um certo momento, uma vez que as expectativas de lucro se dissiparam inteiramente. O “chão” da crise seria alcançado a um preço internacional e interno que fosse apenas suficiente para cobrir os custos variáveis monetários e o consumo capitalista de todas as empresas em funcionamento. E não poder restar nenhuma dúvida sobre a profundidade da crise: os preços internacionais do café caíram efetivamente cerca de 60%, entre 1929 e 1933, apesar da retirada do mercado de milhares de sacas. Com isto, o ajustamento da agricultura cafeeira seria, certamente, alcançado à custa da destruição de grande parte da capacidade produtiva instalada, de elevadíssimo grau de desemprego e queda substancial do salário monetário.

Da agricultura cafeeira, a crise propagar-se-ia a toda a economia. Não cremos necessário examinar, com mais vagar, os mecanismos de propagação. A depressão atingiria, “num primeiro momento”, o segmento urbano do complexo cafeeiro, tanto pela queda da demanda de serviços comerciais-financeiros e de transportes, quanto pela insolvência das empresas cafeeiras. “Em seguida” o corte no consumo atingiria a indústria de *wage goods* e a agricultura comercial de alimentos e matérias-primas, o que acarretaria novos efeitos perversos sobre a indústria de bens de consumo assalariado e sobre a agricultura de mercado interno, etc. As Finanças Públicas, afetadas pela queda das importações e pelo rebaixamento do nível de atividade dos “setores internos”, desempenhariam (**esta é a hipótese**) um papel passivo, cortando-se as despesas até o nível das receitas.

Importa, ao contrário, ter bem presente o momento em que seria atingido o ponto mínimo da depressão. Para a agricultura cafeeira, como se viu, o “chão” se estabeleceria no ponto em que o

preço fosse capaz, para todas as empresas em funcionamento, de cobrir os custos monetários variáveis e o consumo capitalista. **Dada a severidade da depressão da agricultura cafeeira, indiscutivelmente ela imporá a toda a economia seu ponto mínimo:** a queda da demanda sofrida pelo segmento urbano do complexo cafeeiro e pelo setor industrial seria de tal ordem que o lucro ficaria apenas reduzido ao consumo capitalista. O mesmo ocorreria em relação à agricultura de mercado interno organizada em moldes capitalistas. A agricultura de alimentos e matérias-primas fundada na pequena propriedade ou realizada no interior do latifúndio regrediria à subsistência.

Cumpre, agora, indagar sobre a existência e o modo de operação dos possíveis **mecanismos automáticos de recuperação**. As possibilidades de uma rápida recuperação assentada na agricultura de exportações não parecem muito brilhantes, dada a situação reinante no mercado internacional de produtos agrícolas. Do mesmo modo, eram bastante limitadas as perspectivas de recuperação mais pronta a partir do setor industrial. Em primeiro lugar, porque o investimento em depreciação teria efeitos dinâmicos bastante limitados, pois que filtraria para o exterior grande parte de seu poder de expansão. Em segundo lugar, conforme já sublinhamos, seria extremamente difícil imaginar um bloco de inovações capaz de arrancar a economia da prostração.

Parece lícito concluir, portanto, que, abstendo-se o Estado de qualquer intervenção no mercado cafeeiro e se **efetivando** uma política fiscal ortodoxa, tanto a depressão teria sido de extraordinária profundidade, quanto a economia brasileira dificilmente se recuperaria integralmente até o fim da Segunda Guerra.

No entanto, a depressão não assumiu proporções catastróficas, se bem que possa ser considerada severa, uma vez que

o produto interno bruto caiu cerca de 4% entre 1928 e 1931, o ponto mais baixo. Mais ainda, a recuperação foi rápida, especialmente em relação a outros países, situando-se o PIB já em 1932 acima do nível de 1928.⁹² Tentemos explicitar os mecanismos de recuperação que atuaram de molde a conduzir a estes resultados.

Não pode permanecer nenhuma dúvida de que a política de defesa do café posta em prática pelo Estado tenha desempenhado o papel fundamental, ao assegurar a remuneração do café a preços internos que puderam, ao menos, cobrir os custos monetários variáveis e o consumo capitalista de grande parte das empresas cafeeiras intramarginais, e, deste modo, sustentando relativamente o nível de operação e de renda do segmento urbano do complexo exportador.

Desde que a questão tem-se prestado a acesa controvérsia, convém examinar com algum cuidado de que modo operou a política de defesa.

Tão logo se manifestou a total impotência do Instituto do Café, diante do esgotamento da capacidade de financiamento do Banco do Estado de São Paulo e, também, do **Salve-se quem puder** de Washington Luiz, o governo estadual negociou e obteve de quatro banqueiros internacionais empréstimo de £ 20 milhões (720 mil contos), com o que adquiriu 3.100.000 sacas a 100 mil-réis, sendo o restante empregado no refinanciamento de 13,5 milhões de sacas.

O Governo Provisório, após as tímidas providências da Gestão Whitaker, decidiu criar o Conselho Nacional de Café, que, através da compra e destruição de estoques, se encarregaria da política de sustentação. Cumprindo seus objetivos, o Conselho

92 Ver as estimativas de Villela & Suzigan (1973) e as de Fishlow (1972).

Nacional do Café comprou café no montante de quase 30% da receita de exportação em 1931 e 1932, destruindo 14,4 milhões de sacas entre maio de 1931 e fevereiro de 1933. Das despesas, 65% foram financiadas com impostos, e o restante com créditos do Banco do Brasil e do Tesouro Nacional.

Foram exatamente estas compras maciças o **eixo de toda a sustentação** do complexo exportador cafeeiro. Em primeiro lugar, porque permitiram, diminuindo significativamente a pressão da oferta, que se alcançassem preços internacionais mais elevados. Além disto, tornou-se possível que as desvalorizações atuassem como mecanismo de defesa, atenuando, mais ainda, a queda dos preços internos. Do contrário, abandonado o mercado à sua própria sorte, este mecanismo (os preços internacionais do café caem substancialmente mais que os preços internos) perderia inteiramente sua efetividade. Mesmo que tivesse sido financiada inteiramente com impostos, a aquisição dos excedentes teria desempenhado um papel crucial. Mais ainda, como lembrou Fishlow, a carga do imposto à exportação há de ter recaído, em parte, sobre o consumidor estrangeiro, tendo-se presente a inelasticidade da demanda de café (Fishlow, 1972: 28).

O impacto expansionista das compras financiadas pelos créditos do Tesouro e do Banco do Brasil – de peso, aliás nada desprezível – não deve ser encarado apenas por sua participação relativa. Ao contrário, para evitar sérios equívocos, é preciso não perder de vista que a política de defesa é representada, **conjuntamente**, pela sustentação dos preços externos, pelas desvalorizações cambiais e pelos efeitos anti-depressivos das compras financiadas por créditos.⁹³

93 Em contrário, os trabalhos de Pelaez sobre a questão.

Se a importância nuclear da política de defesa do café é insofismável, deve-se admitir a interveniência de outro mecanismo extremamente relevante. Não penso, é claro, no superávit da balança comercial como mecanismo de defesa da renda interna. O superávit efetivamente resulta da falta de demanda interna, que se traduz numa diminuição das importações de bens de consumo e mais acentuadamente de insumos e meios de produção geral ou de medidas da Política Econômica destinadas a enfrentar a crise. A situação da balança comercial é antes **resultado** da crise que uma medida *ex-ante* tomada para combatê-la. Tenho em vista, ao contrário, os déficits públicos de 1930 e 1932, que encontram suas raízes nas despesas com a Revolução de 1930, nos gastos com a “Guerra Paulista” de 1932 e no auxílio prestado aos Estados nordestinos assolados pela forte seca de 1930/33.⁹⁴ Em 1930, o déficit contribuiu, poderosamente, para deter a queda da renda; em 1932, proporcionou o impulso decisivo para a recuperação. Pouco importa constatar que o equilíbrio orçamentário não era perseguido pelo Estado. Não se pode ir contra os fatos: o comportamento efetivo do Estado foi keynesiano em 1930 e 1932, ainda que as intenções fossem bem outras.

94 O papel do déficit público foi convenientemente sublinhado por Pelaez em seus trabalhos sobre a questão. Porém, este autor insistiu estranhamente não ter sido atingido intencionalmente, para concluir, de modo algo estranho, que a política efetiva não foi keynesiana. Quanto ao papel do déficit da balança comercial há em Pelaez outro equívoco, como alias sublinhou Fishlow (1972: 29).