
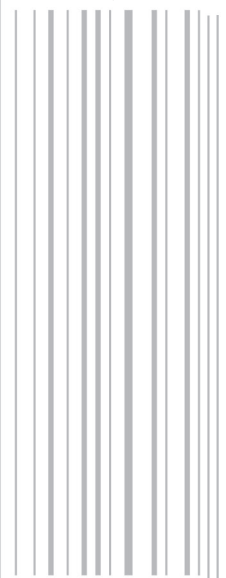


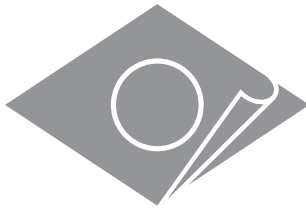


*história
econômica
&
história
de empresas*



*vol. XIX nº 2
jul.dez 2016*





ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

Região Norte: 1º Titular – Siméia de Nazeré Lopes

Região Centro-Oeste: 1º Titular – Hamilton Afonso de Oliveira; 2º Titular – Teresa Cristina de Novaes Marques; Suplente – Paulo Roberto Cimó de Queiroz

Região Nordeste: 1º. Titular – João Rodrigues Neto; 2º. Titular – Luiz Eduardo Simões de Souza

Região Sudeste: 1º. Titular – Rogério Naques Faleiros; 2º. Titular – Carlos Eduardo Suprinyak; Suplente – Michel Deliberali Marson

Região São Paulo: 1º. Titular – Felipe Pereira Loureiro; 2º. Titular – Fábio Alexandre dos Santos; Suplente – Fábio Antonio Campos

Região Sul: 1º. Titular – Alcides Goularti Filho; 2º. Titular – Pedro Antônio Vieira; Suplente – Maria Heloiza Lenz

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

Diretoria (2015-2017)

Presidente: Alexandre Macchione Saes – USP

Vice-Presidente: Luiz Fernando Saraiva – UFF

Primeiro Secretário: Guilherme Grandi – USP

Segunda Secretária: Rita de Cássia da Silva Almico – UFF

Primeira Tesoureira: Cláudia Alessandra Tessari – Unifesp

Segundo Tesoureiro: Walter Luiz Carneiro de Mattos Pereira – UFF

Capa: Mangá Ilustração e Design Gráfico

Editoração eletrônica: Eva Maria

Revisão de texto: Vilma Aparecida Albino

SUMÁRIO

261 Apresentação

Adriano José Pereira

Luiz Paulo Ferreira Nogueiról

**265 A transição para o trabalho livre no Brasil:
uma hipótese a partir da nova economia institucional**

Fernando Antonio Abrahão

295 A composição da riqueza em Campinas, 1870-1940

William Eufrasio Nunes Pereira

**319 Breves notas acerca da formação histórico-econômica de
Campina Grande: do gado (século XIX) ao algodão (século XX)**

Guilherme Babo Sedlacek

Marcus Vinicius Kelli

347 História e historiografia dos transportes na Corte imperial

Guilherme Grandi

**377 Transportes e desenvolvimento econômico
no Brasil de 1945 a 1960**

Eduardo Martín Cuesta

**403 Un acercamiento a la evolución de los precios y salarios en
Mendoza y Buenos Aires en el siglo XX**

Samir Sayed

**439 Os efeitos das crises financeiras de 1929 e de 2008
no Banco do Brasil S.A.**

Kaio Glauber Vital da Costa

**469 Entre avanços e inconsistências: as contribuições de
Nicholas Kaldor, Michal Kalecki e Joan Robinson para
a teoria pós-keynesiana da distribuição de renda**

TABLE OF CONTENTS

261 *Presentation*

Adriano José Pereira
Luiz Paulo Ferreira Nogueurol

265 *The transition to free labor in Brazil:
a new institutional economics' hypothesis*

Fernando Antonio Abrahão

295 *The wealth distribution in Campinas, 1870-1940*

William Eufrasio Nunes Pereira

319 *Brief notes upon the economic and historical formation of
Campina Grande: from cattle (19th century) to cotton (20th century)*

Guilherme Babo Sedlacek
Marcus Vinicius Kelli

347 *History and historiography of transports in the imperial Court*

Guilherme Grandi

377 *Transports and economic development in Brazil between 1945 and 1960*

Eduardo Martín Cuesta

403 *An approach to the evolution of prices and wages in Mendoza and
Buenos Aires in the twentieth century*

Samir Sayed

439 *The effects of the financial crises of 1929 and 2008
on the Banco do Brasil S.A.*

Kaio Glauber Vital da Costa

469 *Between advances and inconsistencies: the contributions of Nicholas
Kaldor, Michal Kalecki and Joan Robinson to a post-keynesian theory
of income distribution*

apresentação

presentation

A presente edição da *História Econômica & História de Empresas* traz diferentes contribuições no campo da história da economia brasileira e da história do pensamento econômico, com diferentes temas, abordagens e períodos abarcados. De antemão, agradecemos ao trabalho minucioso e competente dos autores, editores, pareceristas, revisores e diagramadores que ajudaram a produzir habilmente a revista.

O primeiro artigo “A transição para o trabalho livre no Brasil: uma hipótese a partir da nova economia institucional”, de autoria de Luiz Paulo Ferreira Nogueurol e Adriano José Pereira, trata de um tema clássico da história econômica brasileira de uma maneira inovadora. A partir da perspectiva da nova economia institucional, os autores apresentam um conjunto de hipóteses sobre a transição do trabalho escravo para o trabalho livre no Brasil. Rejeitando por um lado o instrumental marxista, presente em grande parte dos trabalhos sobre a área, e as considerações de viés marginalista, indicada pela crítica a Domar, os autores trazem um elemento estimulante a um tema talvez um pouco gasto na produção atual. Outro aspecto importante é a utilização de comparações entre a situação brasileira e a de outros países americanos, ponto que certamente interessa a todos os historiadores de diferentes orientações teóricas.

O segundo conjunto de artigos aborda diferentes realidades locais da formação do capitalismo brasileiro a partir do final do século XIX. O texto de Fernando Antonio Abrahão, “A composição da riqueza em Campinas, 1870–1940”, contribui com uma análise ancorada nos inventários *post-mortem*, fonte clássica para os historiadores. A localidade escolhida pelo pesquisador também é um caso paradigmático das rápidas transformações operadas pela economia cafeeira no oeste paulista. O período escolhido prossegue as investigações anteriores realizadas para Campinas na pesquisa de Dora Isabel Costa, mas sem a ênfase na demografia histórica. O autor indica a distribuição da riqueza campineira

do período em imóveis, ativos financeiros e estoques, escravos e outros bens, ressaltando a curiosa proeminência das aplicações imobiliárias na elite campineira ao longo do período estudado.

O artigo “Breves notas acerca da formação histórico-econômica de Campina Grande: do gado (século XIX) ao algodão (século XX)”, de William Eufrasio Nunes Pereira, analisa de forma mais geral outra localidade brasileira em período similar. O autor aponta a importância da produção algodoeira na economia da cidade paraibana, vinculada à demanda internacional, premida pela falta do fio em decorrência das guerras, e das outras regiões do país, com o crescimento da indústria têxtil brasileira. Na I República, o algodão será a base principal das receitas estaduais da Paraíba e Campina Grande tornar-se-ia o principal entreposto mercantil na região. Assim como o café em São Paulo, o algodão fomentou o surgimento de indústrias no processo de diversificação econômica. Contudo, fatores climáticos e econômicos marcariam disputas entre o algodão paraibano e a produção paulista a partir de 1918, com predomínio dessa última na década de 1930.

O terceiro grupo de artigos da revista traz análises dedicadas à interessante história dos transportes no país. Em “História e historiografia dos transportes na Corte imperial”, Guilherme Sedlacek e Marcus Vinicius Kelli apresentam tanto um balanço da historiografia sobre o tema na época do império quanto um estudo de caso sobre a fabricação de veículos de tração animal pela família Röhe, de origem alemã e estabelecidos no Rio de Janeiro. Segundo os dados compilados pelos autores, as companhias ou sociedades anônimas dedicadas ao transporte apresentaram o maior número de registros entre 1861 e 1889, obtendo grande impulso a partir da década de 1870. O estudo de caso apontado pelos autores traz a luz informações importantes sobre a história dos transportes urbanos em uma literatura dominada pela história das ferrovias.

Abordando época diversa e adotando um escopo espacial mais amplo, o artigo de Guilherme Grandi, “Transportes e desenvolvimento econômico no Brasil de 1945 a 1960”, realiza inicialmente um balanço dos desenvolvimentos da ampla bibliografia sobre a história ferroviária brasileira, articulando-a com o caso norte-americano. O autor prossegue sua análise procurando vincular as transformações ocorridas na malha ferroviária do país com as mudanças provocadas pelas políticas econômicas do período, que constituiriam um “programa de desenvolvimento

nacional”. Por fim, o autor busca relacionar o conceito de desenvolvimento econômico com a história dos transportes.

Outro conjunto de artigos dessa edição é dedicado à história monetária e financeira. O artigo de Martín Cuesta, “Un acercamiento a la evolución de los precios y salarios en Mendoza y Buenos Aires en el siglo XX”, volta-se à famigerada história dos preços, área crucial para o desenvolvimento da história econômica ao longo do século XX. De forma minuciosa, o autor selecionou dados dos preços e salários de duas cidades argentinas representativas de realidades econômicas distintas, problematizando a construção das cestas de consumo de referência e a generalização do caso portenho para o heterogêneo e amplo panorama argentino. Deve-se destacar ademais o grande esforço realizado pelo autor na coleta e construção dessas séries estatísticas.

O artigo de Samir Sayed, “Os efeitos das crises financeiras de 1929 e de 2008 no Banco do Brasil S.A.”, concentra-se sobre o caso do Banco do Brasil, enquadrando-se em um debate mais amplo realizado por economistas e historiadores acerca das semelhanças e diferenças entre a crise de 29 e a crise de 2007-2008. O autor utiliza como fontes as demonstrações contábeis da instituição e emprega conceitos recentes para o estudo comparativo dos dois períodos, realizando uma análise instigante de economia retrospectiva. A partir de diferentes variáveis selecionadas, o autor conclui que a crise de 29 foi mais severa para o Banco do Brasil do que a crise vivenciada ao início do século XXI.

Voltado à história do pensamento econômico, o último artigo dessa edição, “Entre avanços e inconsistências: as contribuições de Nicholas Kaldor, Michal Kalecki e Joan Robinson para a teoria pós-keynesiana da distribuição de renda”, escrito por Kaio Glauber Vital da Costa, apresenta uma análise aprofundada sobre os vínculos entre modelos de crescimento e distribuição de renda nos teóricos indicados, notando diferenças na abordagem realizada pela escola de Cambridge e aquela efetuada por Kalecki.

Como sempre, desejamos a todos uma boa leitura!

Comissão Editorial



a transição para o trabalho livre no brasil: uma hipótese a partir da nova economia institucional*

the transition to free labor in brazil: a new institutional economics' hypothesis

Adriano José Pereira**

Departamento de Economia e Relações Internacionais, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil

Luiz Paulo Ferreira Nogueurol***

Departamento de História, Universidade de Brasília, Brasília, Distrito Federal, Brasil

RESUMO

Ao transitar para o trabalho livre, o Brasil não conheceu a retração econômica que marcou várias sociedades americanas que o haviam feito antes. No artigo apresenta-se a hipótese de que isso se deveu também à lentidão da transição, a qual habilitou firmas e trabalhadores a construir reputações que reduziram os custos de transação e viabilizaram a continuidade da produção, mas sem escravos.

Palavras-chave: Escravidão. Abolição. Nova Economia Institucional.

ABSTRACT

In the transition to free labor, Brazil had not experienced the economic depression that marked several American societies that had done it before. The article presents the hypothesis that this was due partially to the slowness of the transition, which enabled firms and workers to build reputations that reduced transaction costs and made possible the production continuity, but without the slaves.

Keywords: Slavery. Abolition. New Institutional Economics.

Introdução

Do final do século XVIII ao final do século XIX, a escravidão foi formalmente abolida nas Américas¹. Quando instituída no século XV, teve em Cristóvão Colombo um dos primeiros a fazer o comércio de escravos, mas, em vez de trazer africanos para o Novo Mundo, o almirante levava índios para serem vendidos como escravos na Europa, o que teve curta duração (Thomas, 2003, p. 179).

* Submetido: 22 de abril de 2015; aceito: 24 de fevereiro de 2016.

** Professor Adjunto do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Maria-RS. *E-mail:* adrianoeconomia@ufsm.br

*** Professor adjunto do Departamento de História da Universidade de Brasília. *E-mail:* luiznogueurol@unb.br

¹ Engana-se quem supõe que o Brasil foi o último país a libertar os escravos: ainda em 1962, a Arábia Saudita e o Iêmen o fizeram (Rodríguez, 1997, v. 1, p. 7).

Quando nos séculos XVIII e XIX foi extinta a escravidão nas Américas, extinguiu-se uma relação de trabalho plurissecular que, se no Velho Mundo não teve grande importância no mesmo período, no Novo Mundo foi a espinha dorsal de várias sociedades coloniais e independentes.

No século XIX, estabeleceu-se que o escravo era um trabalhador ineficiente, ora porque escravo (Marx, 1988, v. 1, p. 221), ora por ser negro, desinteressado dos resultados do trabalho que executava e, em certo sentido, resistente a todo esforço diligente porque submetido às mais severas condições materiais de vida e de trabalho, sendo constantes as doenças, a fome e os problemas decorrentes da submissão à inclemência dos diferentes climas sob os quais viviam (Fogel, 2003, *lecture* 1). Dados tais argumentos, imaginou-se que à abolição da escravidão corresponderia uma fase de prosperidade que decorreria das virtudes do trabalho livre, além de outros aspectos positivos, tendo em vista a perspectiva civilizatória característica do século XIX, em que se glorificavam diversos elementos da sociedade burguesa e, em especial, o trabalho livre².

Apesar de tais argumentos, a experiência das sociedades escravistas americanas, após a abolição, não foi economicamente tão auspiciosa (De Castro, 2009) como supunham os abolicionistas³. Uma vez que a libertação dos escravos nas Américas foi um processo que durou aproximadamente 100 anos (da abolição nas colônias francesas pela Assembleia Nacional em Paris, em 1794, à havida no Brasil, em 1888), as alegadas evidências do empobrecimento das sociedades que a haviam abolido primeiramente estavam presentes no debate sobre a abolição, no Brasil⁴.

² Uma visão crítica dos senhores de escravos do Sul dos EUA, com argumentos laicos contra a glorificação do trabalho livre característico da Inglaterra na primeira metade do século XIX, é apresentada em Genovese (1988, parte II, cap. 3). Por outro lado, em Genovese (1998) apresentam-se argumentos religiosos. Uma história da condenação da escravidão no século XIX, a partir de argumentos econômicos, é dada por Fogel e Engerman (1989, cap. 5).

³ Com as exceções do Brasil e de Cuba, como apontado adiante.

⁴ “Por que não esperais que o fim de uma instituição, que já durou em vosso país mais de trezentos anos, se consuma naturalmente, sem sacrifício da fortuna pública nem das fortunas privadas, sem antagonismo de raças ou classes, sem uma só das ruínas que em outros países acompanharam a emancipação forçada dos escravos?” (Nabuco, 2000, p. 93).

No Brasil, como se sabe, a abolição se deu em 1888 e, em Cuba, em 1886. Foram as duas últimas sociedades americanas que o fizeram e, ao contrário de outras sociedades escravistas que passaram pelo mesmo processo, não parecem ter conhecido qualquer processo economicamente depressivo duradouro, o que se evidencia pelo comportamento das exportações de ambos os países⁵.

Este artigo procura chamar a atenção para a diferença entre o comportamento da economia brasileira e o de outras sociedades escravistas americanas⁶, à exceção de Cuba, e apresenta uma hipótese para explicá-la a partir da abordagem teórica da Nova Economia Institucional (NEI). Ele se divide da seguinte maneira: na primeira seção, procuram-se evidenciar as diferenças entre a escravidão, tal como a conhecemos, e outras formas de trabalho compulsório, além de apontar para a diversidade de práticas sociais que têm em comum o uso do termo escravidão para designá-las; na segunda, é usado o modelo de Domar (adiante apresentado) sobre a escravidão e a servidão, para ilustrar uma das diferenças fundamentais entre a teoria marginalista e a da Nova Economia Institucional⁷, uma vez que o autor mencionado dá pouca atenção aos diferentes arranjos institucionais que podem advir após a abolição, afetando a produção; na terceira, é descrita a continuidade dos latifúndios brasileiros dedicados à produção de açúcar e de café após a abolição; na quarta, são feitas comparações entre a experiência brasileira e a de outras sociedades escravistas americanas; na quinta, emprega-se parte do arcabouço teórico da Nova Economia Institucional, para elaborar uma hipótese para explicar tais diferenças; e, por último, são apresentadas as considerações finais.

⁵ Evidentemente, as exportações não compunham todo o PIB de ambos os países e é possível que as exportações de uma economia em depressão se expandam, apesar da contração do produto. No entanto, é razoável supor que, para as economias latino-americanas do século XIX, o comportamento das exportações seja um bom indicador do comportamento do PIB.

⁶ Diferenciamos sociedades escravistas, como a brasileira, a do Sul dos Estados Unidos e várias caribenhas, das sociedades com escravos, a exemplo da argentina, da peruana e da chilena, a partir de Finley (1974, p. 68-69).

⁷ A escola marginalista de economia, também chamada de neoclássica no Brasil, se caracteriza pelo pressuposto de que os agentes econômicos são racionais e agem procurando maximizar o próprio bem-estar por meio de interações mercantis. No contexto deste artigo e em contraposição à Nova Economia Institucional, a escola marginalista não considera especialmente relevante a história e a política como elementos determinantes das escolhas dos indivíduos.

1. Trabalho compulsório e escravidão

A escravidão foi uma prática social recorrente em várias sociedades, ao longo do tempo. Conhecida dos europeus desde a Antiguidade clássica (Finley, 1974, cap. 3), veio a ser formalmente abolida em alguns países europeus, como em Portugal e na Inglaterra, no século XVIII⁸. Na África, esteve presente em períodos anteriores aos descobrimentos (Godinho, 1991, cap. 3), e nos Andes, por fim, discute-se se existiu ou não antes de 1492 (Murra, 2010, cap. 20).

O fato de que se use o mesmo termo para designar práticas sociais em diferentes lugares e épocas leva ao equívoco de se supor que a escravidão teve as mesmas características em todos eles. De fato, parece mais adequado considerar que, em contraposição ao trabalho livre com o qual estamos acostumados, houve uma miríade de formas de trabalho compulsório ao longo da história. Na época em que cada uma delas existiu, recebeu nomes próprios de acordo com os contextos em que eram praticadas, e várias coexistiram com a escravidão conhecida no Brasil até 1888.

Por exemplo, contemporaneamente à escravidão característica da colonização da América Portuguesa, na América Espanhola, onde também houve a escravização de africanos (Klein; Vinson III, 2008, cap. 2), às populações indígenas subjugadas foram impostas diferentes formas de trabalho compulsório que não se confundiam com a escravidão. Especificamente: enquanto os escravos de origem africana podiam ser herdados, vendidos, alugados, penhorados, sequestrados, libertados etc., os índios *mitaios*⁹ do Peru e da Bolívia, por exemplo, não estavam legal-

⁸ Segundo Schwartz (1988, p. 384), a escravidão foi abolida em Portugal em 19/9/1761. Na Inglaterra, segundo Fogel, em “1772, o juiz Mansfield [presidente da mais alta corte de Justiça inglesa], determinou que a escravidão não tinha fundamento na lei inglesa, estabelecendo as bases legais para a libertação dos 15 mil escravos ingleses” (Fogel, 1989, p. 206).

⁹ *Mita* é palavra de origem quéchua, uma língua viva hoje e presente nos Andes à época da conquista espanhola. Significa vez ou turno. *Mitaito* foi o termo usado no período colonial para designar o índio obrigado a trabalhar forçadamente, ainda que remunerado mediante salário e por um período de tempo específico. Antes da conquista, *mitayuc* era o termo em quéchua empregado para designar aqueles que também eram obrigados a trabalhar tanto para a comunidade a que pertenciam, quanto para o *Tahuantinsuyu* (Império inca). A respeito dos *mitaios* no período colonial, ver Tandeter (1992, cap. 2). No período pré-colonial, ver Espinoza Soriano (2008).

mente sujeitos a nenhum dos atos mencionados e, apesar de serem obrigados a trabalhar sob coação, faziam jus a salários fixados pelas autoridades coloniais, e não pelo mercado. Em outras palavras, ainda que trabalhassem coagidos, não eram escravos nem eram assim considerados. Por outro lado, o fato de que estavam sujeitos à *mita* não excluía a possibilidade de que estivessem sujeitos também à *encomienda*, isto é, obrigados à prestação de serviços aos *encomenderos* e ao pagamento do tributo indígena. Índios *mitaios*, índios *encomendados*, *yanakuna*¹⁰ e escravos de origem africana podiam circular em uma mesma cidade, como Potosí (atualmente na Bolívia), sem serem confundidos uns com os outros (Tandeter, 1992, cap. 2-3).

De igual modo, na Europa Ocidental, apesar de a servidão ser considerada a relação de produção mais comum na Idade Média, é um equívoco supor que a escravidão desapareceu no Medievo. Tudo indica que servos e escravos coexistiram, cada qual com características sociais específicas, às vezes claramente diferenciáveis, às vezes não, a depender do lugar e da época (Duby, 1990, p. 89; Gorender, 1988, p. 69-76).

Por fim, ainda hoje no Brasil, o esforço por diferenciar os trabalhadores sob coação extraeconômica dos escravos do período colonial e imperial leva os aparatos de fiscalização do Ministério do Trabalho e da Polícia Federal a frequentemente não os qualificar diretamente como escravos, mas a denominá-los como trabalhadores em situação análoga à da escravidão. Evidentemente, tal cuidado não é fruto de qualquer preciosismo acadêmico, mas das intenções legais de ambas as instituições, ao contrário do senso comum, que tende a qualificar tais trabalhadores como escravos (Scott, 2013).

Assim, o termo escravidão é e foi usado para designar diferentes realidades e práticas sociais específicas, sendo importante, para fins de análise, não confundi-las umas com as outras.

A escravidão de que este artigo se ocupa é aquela que se praticou em várias regiões das Américas até 1888, caracterizada não apenas pela coação extraeconômica, mas também por uma marcada origem africana dos escravos e acentuadamente vinculada à produção de mercadorias.

¹⁰ Índios dos Andes desvinculados das comunidades às quais os antepassados pertenceram e, por isso, não submetidos ao tributo indígena nem à *encomienda*, nem à *mita*, que tinham a liberdade de recorrer ao mercado de trabalho como trabalhadores livres.

No século XIX, essa escravidão passou a ser crescentemente condenada, seja por razões econômicas, seja por motivos religiosos, na medida em que se generalizava na Europa Ocidental uma outra relação de produção que se tornou hegemônica: o trabalho livre. Vários pensadores, contemporâneos a ela e até hoje, procuraram compreendê-la e as razões para aboli-la, o que será parcialmente abordado na seção seguinte.

2. Escravidão e abolição – elementos do modelo de Domar

Evsey Domar, em conhecido artigo publicado em 1970¹¹, procurou estabelecer uma hipótese para a existência da escravidão e da servidão, não diferenciando uma da outra. A partir da história da Rússia nos séculos XVI e XVII, ele propôs um modelo em que havia apenas dois fatores de produção (terra e trabalho) e duas classes sociais distintas (senhores e trabalhadores). Segundo tal modelo, não seria possível a existência simultânea dos seguintes três elementos: trabalhadores livres, livre acesso à terra – recém-conquistada pelo Estado no caso russo – e senhores. Isso porque da apropriação de parte do produto do trabalho dos trabalhadores dependeriam os senhores. Em uma situação hipotética de livre mobilidade dos trabalhadores, de livre acesso à terra, de inexistência de capital e de papel algum para as qualidades empreendedoras dos senhores, os trabalhadores optariam pela emigração, abandonando os ex-senhores porque não teriam qualquer vantagem econômica sob o domínio senhorial.

Nessas condições, o apelo senhorial ao Estado russo conduziu à supressão da liberdade de uma parcela dos camponeses livres, transformando-os em servos, não se suprimindo o acesso à terra por aqueles que permaneceram livres e mesmo pelos novos senhores.

Os argumentos de Domar, como ele próprio reconheceu, não eram inteiramente originais, remontando tanto a Adam Smith (Smith, 1993, livro IV, cap. VII, parte II) quanto a Wakefield. Ambos os autores, como se sabe, foram importantes para os argumentos de Marx sobre as condições

¹¹ Antes de publicar em 1970, uma versão anterior foi publicada pela *Economic History Association*, n. 42, Aug. 28, 1969.

sociais para a formação do mercado de força de trabalho a partir da expansão do proletariado (Marx, 1988, livro I, cap. 24-25).

Ao tratar da colonização da América do Norte, Smith apontou para a existência do trabalho livre e do livre acesso à terra como causas para os elevados salários pagos aos trabalhadores das colônias. Segundo o filósofo escocês, ao imigrante que chegava às 13 colônias se apresentavam duas opções: ou empregar-se como trabalhador assalariado, ou fazer nova migração, dessa vez para o Oeste¹², onde ele tinha acesso à terra tornando-se proprietário em razão da posse. Com isso, embora a população das 13 colônias, as quais seriam o embrião dos Estados Unidos, fosse tida por Smith como uma das que mais crescia no mundo, havia uma escassez permanente de trabalhadores criada pela possibilidade de se tornarem pequenos proprietários (Smith, 1993, v. II, p. 106).

A escravidão, nessas circunstâncias, se explicaria por razões semelhantes às encontradas na Rússia para a formação da servidão, segundo Domar (1970): do ponto de vista senhorial, dados os elevados valores dos salários, o escravo era preferível ao trabalhador livre. Assim, para que os senhores existissem, era indispensável que parte dos trabalhadores não fosse livre, ainda que fosse livre o acesso à terra pelos que não eram escravizados.

Considerando a hipótese de existência de limites à apropriação privada da terra pelos trabalhadores, a classe senhorial poderia existir sem escravos e sem servos: a renda da terra poderia ser suficiente para garantir os rendimentos senhoriais. Domar cita especificamente o modelo ricardiano da renda da terra para explicá-lo¹³.

¹² Em 1776, quando da publicação da terceira edição de *A riqueza das nações*, o Oeste referia-se às terras a oeste dos montes Apalaches, e não ao *Far West*, conquistado pelos EUA no século XIX.

¹³ Como se sabe, David Ricardo se ocupou da distribuição dos rendimentos entre as classes sociais inglesas no século XIX: a aristocracia, os trabalhadores e os capitalistas. A primeira seria caracterizada pela propriedade fundiária e pela renda da terra, fruto tanto da localização, quanto da fertilidade diferenciada do solo, em uma situação em que toda terra se encontrava apropriada. A segunda classe seria caracterizada pela venda do trabalho tanto aos capitalistas, quanto aos aristocratas. A terceira, por fim, seria proprietária do capital, contrataria trabalhadores para produzir e pagaria a renda da terra aos aristocratas em função da localização e da fertilidade natural do solo. A existência da renda da terra sem escravos e sem servos é possível se as terras são de diferentes qualidades e se não há a possibilidade de que os trabalhadores ocupem terras vagas. Cf. Ricardo (1989, cap. I-VII).



Apesar das simplificações do modelo, tanto o caso russo como o norte-americano e o inglês, a partir de David Ricardo, são exemplos para os argumentos de Domar: para a existência da servidão/escravidão, a ação do Estado foi fundamental, assim como o foi para a supressão dessas instituições: a abolição da escravidão nos EUA foi feita pelo Estado durante a Guerra de Secessão; na Rússia, a servidão foi formalmente abolida em 1860 pelo czar. Dada a ação estatal tanto para a criação quanto para a destruição do trabalho compulsório nos dois casos específicos, deve-se considerar que não houve qualquer naturalidade nos processos mencionados, como não costuma haver nas instituições socialmente estabelecidas e historicamente identificáveis no tempo, incluindo-se o nascimento do mercado de trabalho¹⁴.

Para Marx (1988, v. II, p. 884), o caso da colonização da Austrália, segundo Wakefield – autor citado por Domar –, é ilustrativo sobre a formação do mercado de trabalho: para que ele surja, os trabalhadores devem estar despossuídos dos meios de produção. No caso australiano, Wakefield teria levado trabalhadores britânicos para aquela ilha, dada a conhecida escassez de proletários havida então e, por essa razão, causa dos elevados salários lá praticados também, como nos Estados Unidos. Ao chegar à Austrália, as condições sociais eram distintas das inglesas e os emigrantes passaram de proletários a pequenos proprietários, abandonando Wakefield, o que evidenciaria a necessidade de determinadas condições sociais, além da presença e acessibilidade, ou não, a

¹⁴ No que respeita ao nascimento do mercado de trabalho, a participação do Estado para chancelar a criação da propriedade privada sobre a terra na Inglaterra e, assim, separá-la dos trabalhadores, bem como a legislação coercitiva, que forçava os trabalhadores a ofertarem força de trabalho, é estudada em detalhes por Marx (1988, livro I, cap. XXIV). Quanto à formação do mercado de trabalho no Brasil, há leis a respeito desde 1830, regulando direitos e deveres do locador e do locatário de serviços. Desde então e até hoje, o Estado se ocupa de tal regulamentação. No caso da escravidão no Brasil, a primeira foi indígena e se relacionou com o processo de conquista: a resistência dos índios à colonização justificava a escravização como exceção, de acordo com a legislação portuguesa. Ainda no período imperial, havia índios escravizados de fato. Legitimando diferentes formas de escravidão, e não apenas a dos índios e a dos africanos nas Américas, a historiografia brasileira aponta que em Portugal, antes dos descobrimentos, se usavam as tradições romanas relativas ao direito de compra e venda de pessoas. A respeito da escravidão indígena no Brasil regulada pelo Estado no século XVI, ver Oliveira (2015, p. 183-192); sobre a influência das tradições romanas no tratamento jurídico da escravidão em Portugal, ver Gorender (1988, p. 67-69) e Mattos (2015, p. 51).



determinados fatores de produção para o surgimento desta ou daquela relação de produção.

Para evitar que os imigrantes se transformassem em pequenos proprietários, em vez de proletários e ao mesmo tempo evitar reintroduzir a escravidão nos domínios britânicos no Caribe, Marx argumentou que a política metropolitana promotora da migração criou empecilhos para que os emigrantes conseguissem a propriedade da terra, o que também parece ter sido o caso do Brasil, quando da aprovação da Lei de Terras em 1850, segundo a interpretação de Costa (1987 – Política de terras no Brasil e nos Estados Unidos)¹⁵.

Um pressuposto do modelo de Domar, já mencionado, é que a propriedade senhorial não conteria qualquer elemento tecnológico ou organizacional que oferecesse vantagens aos trabalhadores, de maneira que os rendimentos obtidos por eles como pequenos proprietários seriam maiores do que os obtidos quando submetidos aos senhores, dada a exploração de que eram vítimas. Tal hipótese, de irrelevância da organização empresarial dos senhores para a produtividade do trabalho, foi posta em xeque por De Castro (2009), ainda que sem mencionar Domar. O economista guianense argumentou que uma das razões para a estagnação econômica do Sul dos Estados Unidos, da Jamaica e da Guiana, no século XIX, foi que a abolição da escravidão teria inviabilizado, nesses países, as unidades produtivas de outrora. Sendo elas economicamente mais produtivas do que os arranjos institucionais pós-abolições, o que se notou foi a estagnação da renda *per capita* nos países mencionados e mesmo no Brasil, criando-se uma diferença considerável entre as rendas *per capita* destes e a do Norte dos EUA e a da Inglaterra.

Cuba, segundo De Castro, seria uma exceção: a abolição não teria desfeito as empresas e curiosamente havia a emigração dos domínios britânicos no Caribe e do Haiti, para trabalhar naquela ilha, sugerindo

¹⁵ Enquanto a legislação norte-americana no século XIX tornou a posse uma das vias para a propriedade da terra, no Brasil procurou-se desvincular uma coisa da outra e o posseiro se viu obrigado a negociar com o proprietário os termos por meio dos quais se permitia que ele permanecesse. Agregando a posse ao modelo de Domar, temos no Brasil a formação de uma certa renda da terra favorável ao proprietário e que se pagava ora com parte da produção do posseiro, ora com serviços. Ressalte-se, todavia, que Domar não diferencia propriedade de posse.



a preferência de parte desses trabalhadores pela organização senhorial¹⁶, possivelmente porque capaz de pagar rendimentos superiores aos obtidos de outra forma.

Evidentemente, discordamos das afirmações de De Castro sobre o comportamento da renda *per capita* brasileira no período pós-abolição, do que nos ocuparemos na próxima seção.

As considerações de De Castro sobre a superioridade da *plantation* escravista em contraste com os arranjos institucionais do período posterior às abolições ilustram as contribuições da Nova Economia Institucional, embora Steve de Castro não manifeste filiação a essa escola teórica. Antes e depois da libertação, os fatores de produção encontram-se preservados, com a exceção dos locais em que o processo abolicionista se fez por meio de conflitos particularmente destrutivos, como no Haiti e no Sul dos EUA. A teoria marginalista, por desconsiderar a organização interna e externa à firma (variável fundamental para a Nova Economia Institucional), não logra explicar a paralisia da produção em determinados casos e a continuidade em outros¹⁷.

¹⁶ Em princípio, a alternativa à emigração seria pior, dada a preferência revelada pelos emigrantes. Deve-se alertar o leitor, porém, que reconhecer a atitude dos emigrantes visando à melhor situação possível, dadas as condições em que viviam, não supõe considerar adequadas as condições de vida nas plantações de açúcar cubanas, do final do século XIX e da primeira metade do século XX.

¹⁷ É característica da teoria marginalista a restrição das instituições econômicas àquelas vigentes na sociedade capitalista contemporânea. Domar (1970), apesar de procurar explicar o surgimento e o desaparecimento da escravidão – uma instituição não contemporânea –, emprega categorias de nosso tempo para tratar do passado sem as devidas mediações. Lago (1988), ao usar o modelo de Domar como ponto de partida para o estudo do caso brasileiro, também confere pouca atenção às variáveis institucionalistas, apesar de atribuir ao Estado um papel preponderante para a moldagem institucional. Especificamente, partindo de uma elevada relação entre trabalho e terra, tanto Domar quanto Lago consideram apenas três possíveis estruturas sociais disso resultantes: uma sociedade de pequenos proprietários, como no Norte dos EUA e em parte do Sul do Brasil; uma sociedade escravista, a exemplo da brasileira até 1888; e uma sociedade senhorial marcada por latifúndios, a exemplo da brasileira antes e depois da abolição da escravidão. Evidentemente, é pressuposto dos dois autores a existência da propriedade privada da terra em todos os arranjos, o que não se coaduna com várias sociedades indígenas antes dos descobrimentos, quando ainda havia uma elevada relação entre terra e trabalho, nem se coaduna com a história da humanidade dos primórdios ao nascimento da propriedade privada sobre a terra. Ao restringirem as diferentes estruturas agrárias à tipologia mencionada, aos dois escapa a diversidade institucional conferida pelos seres humanos às sociedades ao longo da história.



3. Elementos da economia brasileira após a abolição

Como apontado por Furtado (2000, p. 142), a abolição da escravidão é como uma reforma agrária: os fatores de produção são apenas redistribuídos, não sendo criados nem destruídos. Por isso, é possível que a partir de tal mudança institucional se produza mais ou se produza menos riqueza do que outrora. Tudo dependerá das interações entre os fatores de produção. Nos casos de abolição em geral, os proprietários da força de trabalho deixam de ser os ex-senhores e passam a ser os ex-escravos, supondo-se que eles passam a proletários ou a camponeses livres¹⁸.

No caso brasileiro, as fazendas das áreas mais prósperas continuaram em atividade e as exportações de café passaram por uma grande expansão, sendo esta a razão porque discordamos de Steve de Castro quanto à suposição de que o PIB brasileiro teria passado por um processo de estagnação semelhante ao conhecido pelo Sul dos EUA, pelo Haiti e pelos domínios britânicos no Caribe, onde as exportações dos produtos tradicionais declinaram após as abolições.

Considerando que a produção de alimentos, como o açúcar e o café, era feita pela parte mais dinâmica da economia brasileira da época, precisamente aquela em que se concentravam os escravos, a continuidade das empresas com trabalhadores livres e em expansão sugere que o PIB nem estagnou nem regrediu¹⁹.

O comportamento das exportações brasileiras no período seguinte à abolição foi plenamente exitoso no caso do café, semelhantemente ao caso do açúcar em Cuba. No caso do açúcar brasileiro, reconhece-se a queda das quantidades exportadas e das receitas, conforme os Gráficos 1 e 2, elaborados a partir da Tabela 1 do Apêndice.

¹⁸ De um ponto de vista lógico, se passam a uma nova condição servil – como parece ter sido o caso em várias regiões da Europa, no final da Antiguidade –, então continuam impossibilitados de venderem a força de trabalho.

¹⁹ Houve casos de desfazimento de unidades produtivas imediatamente em seguida à abolição no Brasil, afetando regiões outrora prósperas pela impossibilidade de arcar com os novos custos da mão de obra. Houve, também, rearranjos produtivos nos quais o sistema de trabalho em turmas de escravos foi substituído pelo trabalho familiar de colonos e de ex-escravos, situação em que a produtividade do trabalho pode ter caído. Ver Lago (2015, cap. 7).

Gráfico 1 – Quantidades (em toneladas) de café, açúcar e borracha exportadas pelo Brasil entre 1870 e 1910

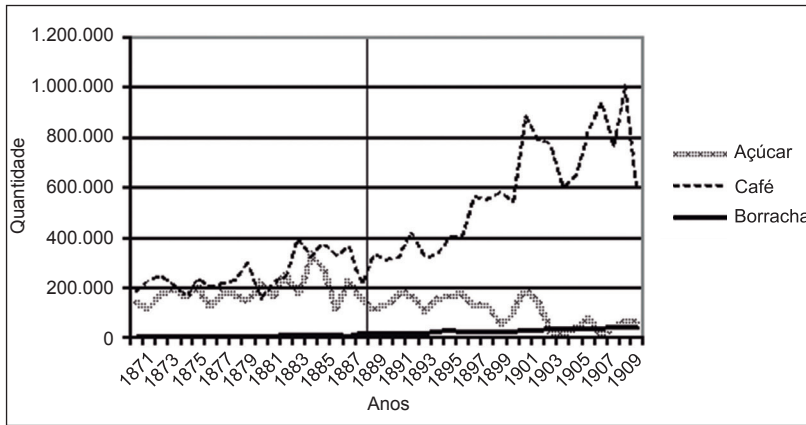
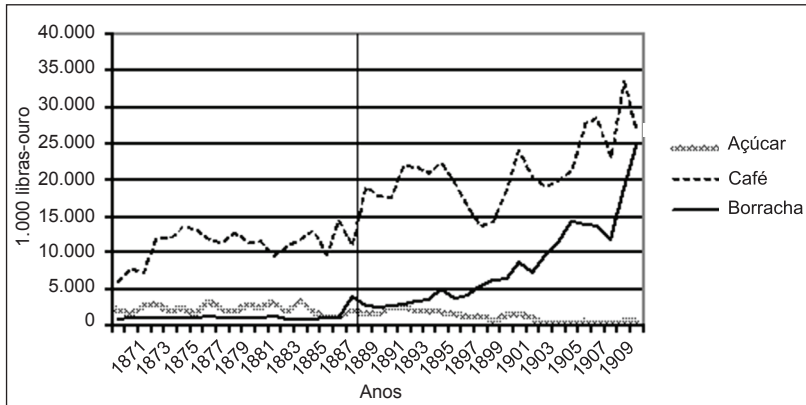


Gráfico 2 – Receitas (em 1.000 libras-ouro) das exportações de café, açúcar e borracha pelo Brasil entre 1870 e 1910



No caso do açúcar brasileiro, é necessário levar em consideração os argumentos apresentados por Furtado (2000, p. 143), segundo quem a concorrência cubana somada à expansão da produção do açúcar de beterraba em outros países teria deslocado parte das exportações brasileiras. Isso não significou, todavia, a queda da produção de açúcar, uma vez que o mercado interno brasileiro parece tê-la absorvido de modo

crescente, indicando a continuidade das atividades econômicas das empresas açucareiras, mas com trabalho livre.

Para além das duas mais importantes e tradicionais mercadorias de exportação brasileiras, ainda houve modos de encontrar quem trabalhasse para a produção e exportação de borracha²⁰, a qual, no período abordado pelos Gráficos 1 e 2, passou por um crescimento contínuo²¹, não tendo jamais dependido significativamente da mão de obra escrava (Lago, 1988). Por fim, deve ser levado em consideração que se trata do mesmo período em que ganha corpo a imigração maciça de outras nacionalidades europeias que não a portuguesa, permitindo a formação de colônias, de uma maior densidade demográfica, elevando o PIB e, provavelmente, o PIB *per capita* em regiões como o Sul do Brasil²².

Algumas explicações para a continuidade das empresas no Brasil, após a abolição, e para o surgimento de novos arranjos produtivos exportadores, como o da borracha, foram apresentadas por diversos autores para casos regionalmente delimitados.

Para João Manoel Cardoso de Mello (1991, p. 91), imigrantismo e abolicionismo, no caso do café em São Paulo, são duas faces da mesma moeda: dada a iminência da libertação dos escravos, urgia encontrar quem os substituísse e a preços módicos. Os esforços do governo imperial e, posteriormente, do governo estadual paulista para subsidiar a vinda de imigrantes teriam contribuído significativamente para a resolução do problema.

Evaldo Cabral de Mello (1999, p. 67-100), abordando o caso pernambucano, seguiu argumentos semelhantes: as secas que assolaram o sertão teriam expulsado, para a Zona da Mata ao longo da década de 1870, parte dos trabalhadores livres lá residentes, reduzindo os salários. Ao mesmo tempo, com o recrudescimento do tráfico interno a partir da extinção do tráfico transatlântico de escravos, os senhores pernambucanos

²⁰ Conforme indicado na Tabela 1, do Apêndice, os valores exportados de borracha e café compensaram com folga a queda das exportações de açúcar.

²¹ Entre 1903 e 1910, os valores exportados em borracha corresponderam sempre a mais de 50% dos exportados em café, com a exceção de 1907; entre 1888 e 1902, por outro lado, variou-se de 14% a 42%. Tais proporções permitem concordar com aqueles que apontam para o rápido enriquecimento do Norte no período mencionado.

²² Lago (2015, parte III) apresenta uma interessante análise da imigração em meio ao processo abolicionista no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina e no Paraná.

passaram a vender parte da escravaria para a região cafeeicultora, sem incorrerem em custos insuportáveis com a substituição do trabalhador escravo pelo livre.

Para Celso Furtado (1961, cap. XXIII), o caso da expansão da produção de borracha na Amazônia por meio de imigrantes nordestinos, expulsos do sertão pelas secas, evidencia que não faltava mão de obra no Brasil e que seria possível supor que os imigrantes de origem europeia, caso não tivessem ido para São Paulo, poderiam ter sido substituídos pelos do Nordeste.

Hebe Maria Mattos (1998, quarta parte), estudando o caso da transição para o trabalho livre em São Paulo e no Rio de Janeiro, apontou para os casos em que ora os ex-escravos mudavam de senhores – sem alterar significativamente a produção, como em algumas regiões da cafeeicultura paulista –, ora permaneciam com os ex-senhores – alterando substancialmente, porém, a oferta de trabalho, como em algumas regiões da cafeeicultura fluminense.

Para todos esses autores, ao contrário do suposto por De Castro (2009) e por parte dos que debatiam a abolição no Brasil, no final do século XIX (Nabuco, 2000, cap. XVII), parte significativa das empresas brasileiras continuou em funcionamento.

4. A abolição no Brasil em contraste com outras abolições

A abolição no Brasil se fez de maneira relativamente pacífica, se comparada com os casos de outras abolições da escravidão. Nos Estados Unidos, ela se fez por meio da Guerra de Secessão. No Haiti, a guerra travada pelos escravos contra a escravidão levou à Independência. Em diversos lugares da América Hispânica (Peru, Uruguai, Venezuela etc.), ela se fez ou durante as guerras de independência ou em meio a guerras civis (Klein; Vinson III, 2008, p. 261-282), como forma de engajar os ex-escravos na luta em favor de quem os libertava. Nos domínios britânicos (Canadá, Jamaica, Trinidad etc.), ela se fez por um ato do Parlamento britânico, com indenização aos ex-senhores e com a previsão de que os ex-cativos passariam por uma fase de transição, na qual, embora não mais escravos, estavam obrigados a trabalhar para os ex-senhores

por um determinado período de tempo suplementar, o que não foi aceito por eles.

No caso de Cuba, a abolição se fez durante uma guerra civil, em que uma das partes lutava pela Independência. Ao contrário do caso norte-americano, essa guerra não destruiu as *plantations*. Semelhantemente, porém, a libertação dos escravos cubanos dependeu de um ato externo²³: foi o governo metropolitano espanhol o responsável pela lei em 1886.

Dados todos os exemplos de abolição mencionados, os quais prece-deram o caso brasileiro, a suposição de que ocorreria uma hecatombe econômica não era desarrazoada para quem viveu no século XIX. Parte da historiografia brasileira tem apontado para o fato de que os ex-escravos nem sempre permaneceram esperando pacificamente pela Lei Áurea (Andrade, 2013). O Império contava com instituições democráticas, como uma imprensa relativamente livre, da qual os cativos aparentemente colhiam informações e faziam as próprias interpretações do que se pas-sava. Assim, embora pacífico, quando comparado com outros casos, o processo político abolicionista no Brasil pressupôs riscos que alarmaram muitos senhores, seja pelo temor da violência dos escravos, seja pelo medo de que as *plantations* ficassem inviabilizadas no período pós-abolição, como ocorreu em várias das ilhas do Caribe e no Sul dos EUA.

Por que a abolição no Brasil, não levou à esperada regressão econô-mica, quando este era um cenário provável? De fato, a presença de mão de obra era uma condição necessária para a continuidade das firmas, mas não suficiente porque dependente das instituições que ex-senhores e ex-escravos criariam.

De nosso ponto de vista, como apontado por Furtado, a presença de mão de obra, servil ou livre, é apenas uma condição necessária, mas não suficiente para que as empresas não fossem inviabilizadas. De fato, as populações do Sul dos EUA e das ilhas caribenhas não desapareceram nem diminuíram com a abolição, mas, sim, a grande produção de açúcar, café e algodão, entre outras.

Evidentemente, as guerras explicam parte do fenômeno: efetivamente foram destruídas muitas instalações produtivas, mas elas eram passíveis de reconstrução. Em um segundo sentido, porém, as guerras e revoltas

²³ O Norte confiscou as propriedades dos rebeldes, incluindo-se os escravos e, no final da Guerra de Secessão, foi abolida a escravidão em todos os estados.

escravas explicam parte da regressão econômica pós-abolição, e abaixo se apresenta uma hipótese para o papel desempenhado por elas.

5. A Nova Economia Institucional e a abolição da escravidão

A Nova Economia Institucional tem a virtude de reintroduzir na ciência econômica algo que, ao longo do século XX, foi posto de lado: a política. Nos manuais de microeconomia, uma das maiores preocupações é com os resultados das transações econômicas feitas por indivíduos atomizados e racionais que são proprietários de determinados fatores de produção e que procuram maximizar o próprio bem-estar. É pressuposto que as transações não possuem custos e que, respeitados determinados princípios, podem-se obter a máxima utilização dos fatores de produção e a maior renda, assim como os melhores resultados individuais: podem-se atingir a fronteira de possibilidades de produção e o ótimo de Pareto. Nesses termos, não há lugar nem para a política nem para a história, campos do conhecimento anteriormente presentes em livros como *A riqueza das nações* e *Princípios de economia política e de tributação*.

Adam Smith, quando da publicação da terceira edição de *A riqueza das nações*, procurou demonstrar, entre outras coisas, quais seriam as instituições (termo que ele não usou como o usamos) que poderiam maximizar os rendimentos de todos e, também, do Estado. David Ricardo, por outro lado, em *Princípios de economia política e de tributação*, preocupava-se com as políticas econômicas que deveriam ser adotadas, para, a juízo dele, baratear a mão de obra sem prejudicar os trabalhadores e permitir o aumento dos lucros dos capitalistas, ainda que em prejuízo dos aristocratas.

A Nova Economia Institucional retoma parte dessa herança da economia política clássica e, além da política, inclui a história como variável fundamental para a explicação de diversos fenômenos, entre eles o do desenvolvimento e o do subdesenvolvimento.

Para um autor como Douglass North, por exemplo, as instituições se transformam no tempo, havendo aquelas que mudam e aquelas que permanecem, aquelas formalmente estatuídas e aquelas praticadas informalmente. A criação de instituições, bem como a supressão, não

necessariamente visa à maior eficiência econômica²⁴, havendo vários elementos que interagem politicamente para tanto. Além disso, não se sabe quais resultados serão obtidos com elas, o que indica a racionalidade limitada dos agentes envolvidos no processo.

Por exemplo, North e Thomas (1973) consideram que o que marca o Ocidente é a riqueza, em contraste com o resto do mundo. A origem dele seria fruto das revoluções políticas que, na Holanda e na Inglaterra nos séculos XVI e XVII, viabilizaram a formação dos mercados de capitais ao estabelecerem a segurança da dívida pública em ambos os países. Tal resultado teria sido obtido casualmente: os parlamentares ingleses e holandeses, ao procurarem preservar os investimentos que eles mesmos faziam nas dívidas públicas dos respectivos Estados, estabeleceram limites para a discricionariedade dos reis. Ao manterem a necessidade de que consultassem o Parlamento tanto para a realização de gastos, quanto para o lançamento de novos impostos, passaram a dirigir o orçamento público de maneira que não faltassem recursos para o pagamento da dívida pública, de que os parlamentares eram credores. Tal situação criou nos dois países, mas não no restante da Europa naquele período, a segurança da dívida pública, reduzindo, com isso, a taxa de juros. Desse resultado, mantido ao longo do tempo, resultou o barateamento do capital e uma maior atividade empreendedora que rompeu os ciclos demográficos europeus em ambos os países: tanto a população inglesa quanto a holandesa, ao contrário das ibéricas e da francesa, mantiveram-se em expansão em razão da maior criação de riquezas na Holanda e na Inglaterra, nos séculos XVI e XVII. Com isso, ao se iniciar a Revolução Industrial, no último lustro do século XVIII, a qual multiplicou ainda mais a produtividade dos fatores de produção, a Inglaterra já seria mais rica que outros países pela revolução institucional havida anteriormente.

O exemplo inglês teria atravessado o Atlântico e teria sido reproduzido nos Estados Unidos após a Independência, onde a Constituição (elaborada mais de uma década após o início da Guerra de Independência)

²⁴ “As instituições não são necessariamente ou mesmo usualmente criadas para ser socialmente eficientes” (North, 1994, p. 360). Esse ponto também é explorado por Nelson (2002) e pela tradição neoschumpeteriana, na qual o que importa é a busca incessante de inovações tecnológicas, as quais admitem uma gama de inovações permeadas por incertezas e nem sempre o alcançado implica maior eficiência ou o ótimo.

garantiu o pagamento dos credores e as finanças públicas foram mantidas, ao longo do tempo, em uma ordem tal que não se registraram calotes por parte do governo federal norte-americano até hoje. Dado o menor risco da dívida pública norte-americana, em média as taxas de juros foram mantidas em níveis módicos ao longo dos últimos dois séculos, permitindo maiores investimentos, uma maior riqueza e uma renda *per capita* mais elevada.

A América Latina seria uma espécie de contraexemplo da situação norte-americana. Os latino-americanos, obviamente, não fizeram uma opção pela pobreza, mas as instituições informais adotadas seriam conducentes ao subdesenvolvimento, porque, além da insegurança da dívida pública, característica de quase todos os países do continente ao longo dos últimos 200 anos, influenciando e sendo influenciada pela instabilidade política, o ambiente institucional seria desfavorável à simplicidade das transações: o Estado teria sido recorrentemente capturado por grupos que extraem rendas dos produtores ao criarem entraves para a realização dos negócios, os custos financeiros relacionados com o inadimplemento dos contratos seriam tais que os agentes tenderiam a ser mais cautelosos por não confiarem uns nos outros etc.

Para a Nova Economia Institucional, tanto a confiança quanto a ausência dela resultariam de práticas sociais nem sempre sujeitas à justiça e à legislação. Por outro lado, quando sujeitas, não necessariamente teriam respaldo prático no aparato judicial e tal situação poderia ser considerada como parte do ambiente de negócios em que os agentes estão imersos. Isso, por seu turno, seria uma das razões porque nem sempre os agentes são capazes de perceber as vantagens advindas de um arranjo institucional distinto. Por fim, ainda que as percebessem, a ação política requereria um grau de coordenação nem sempre facilmente alcançável e, quando alcançado, ainda teriam que lutar tanto contra os hábitos arraigados nas culturas locais, quanto contra a oposição à mudança: a inércia institucional agiria como fator limitador da transformação.

Um dos autores que criou uma tipologia das mudanças institucionais, sucintamente descrita nos parágrafos anteriores, foi Williamson (2000). Ele sugere que as instituições econômicas devem ser estudadas a partir de quatro níveis de análise social, os quais se caracterizariam por uma maior ou menor duração e por condicionarem-se uns aos outros, havendo, porém, uma hierarquização entre eles: os de mais longa duração,

embora influenciáveis pelos de mais curta, teriam maior peso e os influenciariam mais.

Empregando-se os quatro níveis de análise interligados²⁵, pode-se compreender melhor a diferença de comportamento entre a economia brasileira e outras escravistas americanas, com a exceção de Cuba após a abolição.

O primeiro nível (L1) refere-se a normas, costumes, tradições, no que se incluíam religiões, culinária, vestimentas, normas de etiqueta e cortesia etc., isto é, as instituições informais que se modificam muito lentamente. Nesse nível, as análises sociológica, antropológica e histórica, bem como as dos historiadores econômicos, seriam mais adequadas do que as utilizadas pela teoria econômica convencional porque lidariam com a permanência em contraste com a mudança, condicionando as instituições e, por essa via, as transações e a produção. No L1 as escolhas disponíveis para indivíduos, empresas e organizações são muito limitadas, uma vez que se trata de fenômenos de longa duração, cujas regras sequer são enunciadas, conformando uma espécie de estado natural das coisas, embora historicamente construído.

O segundo nível (L2) trata do ambiente institucional, em que, às regras informais, somam-se as formais. Aqui, o processo de mudança institucional compreenderia um intervalo de tempo inferior ao do primeiro nível (entre uma década e um século). É nesse nível de análise que surge a importância das organizações (governo, justiça, burocracia, associações etc.) e a disputa pelo poder, o que leva à necessidade do uso de regras formais ou para manter ou para modificar a ordem. É importante ressaltar que mudanças nas regras formais não implicam, necessariamente, mudanças nas regras informais, dado que elas estão enraizadas no cotidiano e o processo de mudança é mais lento, motivo porque está associada ao primeiro nível (L1).

Note-se que é no segundo nível que ocorre a formalização das regras do jogo, tornando os direitos de propriedade e o cumprimento dos contratos aspectos fundamentais da estrutura institucional.

No terceiro nível (L3), encontra-se a governança (por meio das organizações), cujo objetivo central é garantir o cumprimento dos contratos,

²⁵ Para Williamson, “a formalização é vital para uma agenda de pesquisa que progrida, mas isso às vezes tem custos” (Williamson, 2000, p. 604).

além da manutenção ou modificação da ordem para a realização de ganhos. A governança contratual torna-se o foco principal da análise, dado o papel que exerce na realização das transações pelas firmas que, por sua vez, são o objeto central da análise da Nova Economia Institucional. Nesse nível, a possibilidade de reformulação dos contratos, em uma determinada estrutura de governança, é reexaminada periodicamente (entre um ano e uma década, ou quando findar o contrato).

Por fim, o quarto nível (L4) de análise está relacionado à teoria econômica marginalista, em que a alocação de recursos tem por objetivo a maximização dos rendimentos das empresas e dos indivíduos e no qual as mudanças ocorreriam frequentemente, ao sabor das variações dos preços, dos custos, das preferências dos consumidores etc.

Williamson²⁶ (2000, p. 559) observa que há unanimidade entre as diferentes abordagens institucionalistas em relação ao reconhecimento de que as instituições importam, ou seja, condicionam e afetam diretamente as mudanças e a *performance* econômica das sociedades. O que diferenciaria a Nova Economia Institucional, conforme Williamson (2000), das outras abordagens institucionalistas seria o tratamento analítico dos fatores determinantes da construção das instituições e da mudança institucional com o uso de instrumentos da teoria econômica.

Ao centrar a abordagem nos níveis 2 e 3, a NEI analisa o ambiente institucional e as instituições de governança a partir de um determinado contexto, tratando das regras do jogo como uma forma de estabelecer condições melhores para a realização das transações por parte das pessoas (jogadores), minimizando os custos de transação.

Regras do jogo e jogadores têm diferentes funções para a NEI. A importância das escolhas, em determinada estrutura institucional (níveis 2 e 3), revela a natureza desse processo. Perceba-se que, ao privilegiar os níveis mencionados, deve-se recorrer também ao nível 1, porque nele se encontram as fontes de resistência, entre outras coisas, as propostas de mudanças institucionais, porque muitas delas afrontam hábitos cotidianos ancestrais, dos quais as pessoas tomam consciência quando a mudança institucional é proposta ou se encontra em vias de efetivar-se²⁷.

²⁶ Ele utiliza como suporte as proposições feitas por Matthews (1986).

²⁷ Cabe ressaltar, ainda, que ao primeiro nível (*embeddedness*) corresponde uma série de processos históricos de longa data, que muitos supõem naturais, como as formações dos mercados e dos direitos de propriedade sobre a terra, as quais

A Nova Economia Institucional pretende ter identificado alguns elementos não considerados anteriormente pelas teorias econômicas convencionais, sobretudo para explicar as diferenças de *performance* econômica entre as sociedades atuais. Pode-se afirmar que um conjunto de teorias e um outro se ocupam de fenômenos distintos: um se preocupa com as transações feitas cotidianamente, nos mais distintos mercados, e procura identificar a racionalidade presente nelas (L4); o outro quer saber como se formaram determinadas regras do jogo, especialmente as que permitiram a existência dos mercados e que tornaram as transações cotidianas mais ou menos eficientes para a maximização da produção privada e do bem-estar social. Além disso, considerando o ambiente institucional, procura explicar como indivíduos e firmas lidam com os custos de transação, elaborando contratos, mais simples ou mais complexos, para reduzir a incerteza e viabilizar as transações.

Existe uma tendência à ocorrência de mudanças institucionais ao longo do tempo, com a alteração de regras (formais e informais), que são determinadas, também, pela mudança de comportamento e das preferências dos indivíduos. A Nova Economia Institucional entende que as regras informais e as formais podem contradizer-se porque elaboradas em momentos distintos do tempo²⁸. Por isso, as mudanças institucionais não costumam ser simples nem rápidas. O processo de evolução social é adaptativo e a mudança é quase sempre lenta, incremental²⁹ e com sentido incerto.

A *path dependence* (dependência da trajetória) implica mudanças contínuas e incrementais, com direcionamento indeterminado em relação ao futuro. Nesse sentido, ainda que o passado não determine um único futuro, ele condiciona os seus rumos, na medida em que os agentes

dependeram do Estado para estabelecer-se e são frutos de atos políticos. Para exemplos de sociedades sem mercado e sem propriedade privada sobre a terra, ver Murra (2010, cap. 5-7, 14); para sociedades não apenas sem Estado, mas contra o Estado, ver Clastres (2003, cap. 1, 4).

²⁸ Por exemplo, quando da assinatura do Tratado de 1810, entre Portugal e Inglaterra, prevendo-se a discussão do fim do tráfico, a sociedade brasileira convivia havia mais de 250 anos com a escravidão africana e com o tráfico de escravos, e, por outro lado, entre 1800 e 1850, o tráfico recrudescu.

²⁹ Como destaca North, “a dependência da trajetória (*path dependence*) significa que a história importa. Não podemos entender as escolhas de nossos dias sem traçar a evolução incremental das instituições” (North, 1993, p. 131).

realizam escolhas ao longo do tempo³⁰. A maior ou a menor eficiência das instituições, em relação ao crescimento econômico, está estreitamente condicionada por tais escolhas. Como observa North, “o tempo, ao estar relacionado com as mudanças econômicas e sociais, é a dimensão na qual o processo de aprendizagem dos seres humanos molda os caminhos pelos quais as instituições evoluem” (North, 1994, p. 359-360).

O arcabouço teórico novo-institucionalista, ao tratar de decisões de agentes econômicos em ambientes específicos tendo em vista a produção de bens, pareceu-nos adequado para abordar a abolição, indubitavelmente uma mudança institucional por suprimir uma das regras do jogo estabelecida no início da colonização da América³¹ (L2), à qual corresponderam hábitos cotidianos os mais diversos conformando a cultura brasileira (Freyre, 1977, cap. I) e as culturas de outras sociedades escravistas (L1), como a haitiana, a jamaicana e a do Sul dos Estados Unidos. Também nos pareceu útil para explicar a redução da produção dos bens oriundos das antigas *plantations* em vários países, mas não no Brasil e não em Cuba.

De fato, em nosso país, como em Cuba, a abolição foi um processo lentamente gestado e anunciado, possibilitando a adaptação dos agentes a um ambiente de negócios em mutação (L3). Ambos os países contaram com os exemplos negativos tanto dos Estados Unidos, quanto de várias ilhas do Caribe, possibilitando-se a adoção de medidas políticas favoráveis à continuidade das unidades produtivas, como foi a expansão da oferta de trabalho por meio da migração em um ambiente político relativamente estável.

No caso brasileiro, uma sucessão de leis e tratados internacionais anunciou a mudança institucional (L2). Em 1810, pode-se dizer, tem início o processo com o tratado assinado com a Inglaterra, por meio do

³⁰ Fukuyama (1992) é exemplar da suposição de uma ligação necessária entre o presente e um único futuro. Uma perspectiva distinta é a de Fontana (1998, Introdução), que aponta para a indeterminação do futuro a partir do presente e ainda chama a atenção para os diferentes presentes que poderíamos viver em função dos diferentes projetos políticos existentes no passado.

³¹ Lembramos ao leitor que as regras do jogo podem ser formalmente estabelecidas por leis, ou não. No caso da América Portuguesa, tanto havia leis estabelecendo a escravidão a partir do Direito romano, quanto havia práticas que estabeleciam a escravidão, embora ela fosse proibida, como no caso dos índios, à exceção dos cativados em guerra justa.

qual se previa a discussão da extinção do tráfico³². Em 1827, quando da ratificação do Tratado de Independência, entre Inglaterra, Portugal e Brasil, foi prevista a extinção do tráfico para 1831. Note-se que, nesse período, vários países latino-americanos tiveram reconhecidas as respectivas independências pelo governo britânico sob a condição de extinguirem o tráfico transatlântico de escravos.

Apesar do Tratado de Independência, o Brasil só extinguiria o tráfico em 1850, ainda assim sob intensa pressão inglesa. Além de nosso país, apenas Cuba mantinha atividades traficantes nas Américas. Os Confederados, durante a Guerra de Secessão, projetaram a reabertura do tráfico (Genovese, 1988, p. 34-36), mas os resultados do conflito o impediram. Do ponto de vista do trono, durante a Guerra do Paraguai, a abolição já não era uma questão de princípios, mas de oportunidade. Ainda assim, optou-se pelo fim da escravidão por meio da morte do último escravo brasileiro nascido antes da Lei do Ventre Livre, o que sinalizou mais uma vez, para todos, de que se tratava de uma instituição destinada a perecer, ainda que no longo prazo³³.

O tráfico interno, findo o transatlântico, facilitou o desaparecimento da escravidão em algumas províncias brasileiras antes da Lei Áurea, sendo possível dizer que, se essa lei não previu a indenização dos proprietários nem dos escravos, os senhores, as regiões e as províncias que participaram mais ativamente do tráfico interno, como ofertantes, foram indenizados pelos compradores.

A percepção de insustentabilidade política da instituição ainda foi percebida regionalmente: São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, as principais províncias compradoras de escravos por meio do tráfico in-

³² Para quem vivia em 1810, o fato de que houvesse sido assinado um tratado prevendo a discussão do fim do tráfico não significou o início de processo algum. Pelo contrário, o Império se firmou em meio a importações recordes de africanos, afrontando tratados internacionais e criando as condições para que o trabalho escravo continuasse a ser o principal entre as diferentes relações de trabalho possíveis. Outra, porém, é a perspectiva de quem vive atualmente e conhece a série de leis que, ao longo do século XIX, levou à Lei Áurea.

³³ A Lei do Ventre Livre, aprovada em 1871, previa que os filhos das escravas nascidos após a aprovação da lei seriam livres, quando completassem 21 anos de idade. Os que nasceram anteriormente a ela, permaneceriam escravos. Assim, por hipótese, a escravidão no Brasil poderia ter durado até o século XX: alguém nascido cativo em 1870 teria 30 anos em 1900, 40 anos em 1910 etc.

terno, aprovaram leis semelhantes entre 1878 e 1881, taxando pesadamente o tráfico porque procuravam ganhar tempo. Temia-se que, se toda a escravidão brasileira se concentrasse no Sudeste, as representações das demais províncias no Parlamento apressariam o processo porque nada teriam a perder com o fim da escravidão no Brasil.

Por fim, o movimento abolicionista surgiu em 1880 e a partir de então os preços dos cativos passaram a declinar, indicando a percepção de que o horizonte de ganhos com a propriedade cativa se tornava cada vez mais curto: em 1887, o preço de um escravo no Rio de Janeiro correspondia ao aluguel dele por um ano, indicando a expectativa do mercado de que a escravidão duraria por igual período (Mello, 1978).

Assim, ao contrário dos senhores norte-americanos e dos franceses com possessões no Caribe, os senhores brasileiros perceberam que a instituição seria suprimida, cabendo a eles encontrar alternativas. Os senhores britânicos, com possessões no Caribe, por outro lado, também conheceram com antecedência que o fim estava próximo, mas aparentemente não lograram criar as instituições que viabilizassem a continuidade das unidades produtivas após a abolição. No caso pernambucano, segundo Evaldo Cabral de Mello, os engenhos foram auxiliados pela seca no sertão; em São Paulo, segundo João Manoel Cardoso de Mello, as fazendas de café o foram pelo governo imperial inicialmente e, depois, pelo governo estadual. Em outros lugares, onde nem houve calamidades naturais nem houve força política para direcionar o fluxo migratório, restou a elaboração de leis que forçavam os trabalhadores livres a se empregarem. Houve, também, casos de desfazimento das estruturas produtivas tradicionais, como parecem ter sido os casos do Vale do Paraíba no Rio de Janeiro e em São Paulo (Lago, 2015, cap. 4).

Precisamente esse longo processo, é nossa hipótese, permitiu a adaptação microeconômica (L4) das firmas, nas áreas mais dinâmicas, à mão de obra livre. Perceba-se que foi um processo conturbado e contraditório, como é ilustrado pelo caso dos imigrantes suíços que, trazidos para as fazendas do Senador Vergueiro, acabaram por revoltar-se dado o tratamento de que eram vítimas (Davatz, 1980), em vários aspectos semelhante ao que os fiscais do Ministério do Trabalho encontram atualmente quando libertam trabalhadores em situação análoga à da escravidão. Apesar disso, o longo período de gestação habilitou senhores e trabalhadores a encontrarem os termos para a celebração dos contratos de

trabalho que, justos ou injustos, dada a força e a violência dos proprietários rurais, permitiram a continuidade dos negócios.

Assim, além da presença física de ex-escravos, deve-se considerar que a transição para o trabalho livre no Brasil habilitou a sociedade a encontrar custos de transação aceitáveis para a continuidade das antigas fazendas e para o surgimento de novas. A própria imigração beneficiou e deve ter sido beneficiada pelo ambiente institucional criado nas regiões em que elas continuaram em funcionamento no final do período escravista e no início do período do trabalho livre, porque dificilmente os imigrantes europeus viriam para o Brasil caso o ambiente institucional fosse adverso para os trabalhadores, a exemplo de várias das ilhas caribenhas.

Em outros termos, a existência de trabalhadores foi condição necessária para que as exportações de café e a produção de açúcar no Brasil tivessem continuidade, mas não foi suficiente, como é ilustrado pelos casos das economias que foram grandes exportadoras de produtos tropicais apenas até a abolição, como, por exemplo, o Sul dos EUA e vários domínios britânicos no Caribe, além do Haiti. Uma outra condição necessária foi a criação de um ambiente institucional com baixos custos de transação, que habilitasse ex-senhores, ex-escravos e imigrantes a celebrarem contratos de trabalho de modo a manter viva a produção de produtos tropicais, o que é a hipótese deste artigo.

Considerações finais

Várias sociedades americanas aboliram a escravidão ao longo do século XIX, tendo sido o Brasil a última a fazê-lo. Para além do debate ideológico em torno do trabalho livre, havia questões práticas a serem resolvidas tanto pelas autoridades, quanto pelos empresários e pelos ex-escravos das sociedades escravistas nas Américas, que podiam ser resumidas nas seguintes perguntas: Quem trabalharia, de que maneira e a que custos após a abolição?

As respostas a essas questões foram determinantes para evitarem-se, ou não, depressões econômicas. Isso porque a abolição não implicou a imediata proletarianização do ex-escravo nem o rápido estabelecimento, em todas as sociedades, de contratos de trabalho que lograssem manter a produção econômica nos níveis anteriores à reforma institucional.

Apesar da preservação dos fatores de produção preexistentes em algumas sociedades, a libertação dos cativos supôs a supressão dos meios anteriormente empregados para fazê-los trabalhar. Em outras palavras, a abolição foi uma reforma institucional que gerou novos custos de transação porque foi estabelecida a igualdade jurídica entre ex-escravos e ex-senhores, transformando-se, por essa via, não apenas a distribuição de renda em favor do ex-escravo, mas a própria produção porque internamente à firma a disciplina escravista, e, portanto, a organização empresarial, tinha que mudar porque a violência física foi vedada³⁴.

As sociedades que transitaram lentamente e de maneira relativamente pacífica para o trabalho livre, a exemplo do Brasil cafeeiro e açucareiro, aparentemente não sofreram maiores impactos em razão da construção das novas instituições, preservando-se as exportações das mercadorias tradicionais. Isso se explica, por hipótese, pela possibilidade efetiva de elaborar contratos de trabalho que evitaram problemas característicos de situações como a do dilema do prisioneiro, em que a ausência de reputação torna as partes arredias uma à outra, impedindo a cooperação. A construção da reputação demanda tempo e a lenta transição para o trabalho livre, no caso brasileiro, deve ter facilitado a continuidade das empresas.

As sociedades que fizeram transições violentas (caso do Sul dos EUA) ou repentinas e violentas (caso do Haiti) tiveram maiores dificuldades para obter os mesmos resultados, o que se explica tanto pela destruição das estruturas físicas (as quais eram recuperáveis, apesar de tudo), quanto pela criação de preferências avessas ao trabalho extenuante, cotidiano e senhorialmente disciplinado, necessário às unidades produtivas, quanto pela simples elevação dos custos da mão de obra que devem ter tornado inviável a empresa nos moldes pré-abolicionistas, ainda que os mercados funcionassem a contento.

Neste artigo, chamamos a atenção para o fato de que a abolição da escravidão no Brasil foi uma das principais transformações institucionais pelas quais passou a sociedade brasileira e aventamos a hipótese de que

³⁴ O fato de que tenha sido vedada não supõe ausência de violência física e de coerção contra os ex-escravos, mas apenas o estabelecimento de instituições formais (a lei) em favor dos ex-escravos e dos trabalhadores em geral, os quais, geração após geração, souberam limitá-las. Nos anos imediatos após a Lei Áurea, é razoável supor que, em geral, as condições internas às firmas se modificaram.

a ausência da desmobilização das fazendas, especialmente no Oeste Paulista e no Nordeste, pode ter sido decorrente da lentidão do processo, a qual habilitou as firmas, em geral, a fazerem contratos trabalhistas com custos de transação suportáveis.

Apêndice

Tabela 1 – Quantidades (toneladas) e receitas (1.000 libras-ouro) das exportações de café, açúcar e borracha pelo Brasil entre 1870 e 1910

Ano	AÇÚCAR		CAFÉ		Borracha		Soma das receitas
	Quantidades	Receitas	Quantidades	Receitas	Quantidades	Receitas	
1870	138.118	2.294	186.900	6.039	5.044	926	9.259
1871	116.040	1.660	229.620	7.766	5.693	1.050	10.476
1872	173.183	2.814	243.600	7.172	5.068	1.049	11.035
1873	195.526	2.891	209.820	12.013	6.696	1.149	16.053
1874	155.253	1.918	166.440	11.976	5.835	1.102	14.996
1875	206.682	2.484	231.180	13.512	5.735	1.147	17.143
1876	122.069	1.593	204.420	13.414	6.176	1.161	16.168
1877	182.877	3.158	213.180	11.752	6.642	1.201	16.111
1878	170.539	2.148	230.580	11.299	6.456	1.082	14.529
1879	146.858	2.085	294.240	12.813	6.880	1.090	15.988
1880	216.461	2.789	157.080	11.237	6.723	1.091	15.117
1881	161.258	2.386	219.600	11.604	6.840	1.095	15.085
1882	246.769	3.324	244.860	9.553	7.500	1.251	14.128
1883	178.655	2.049	401.220	10.817	9.152	849	13.715
1884	329.375	3.514	318.960	11.681	7.904	916	16.111
1885	274.311	1.957	374.280	13.140	8.185	886	15.983
1886	112.399	1.091	326.160	9.671	8.642	996	11.758
1887	226.010	1.259	364.500	14.543	6.695	1.164	16.966
1888	158.496	2.118	206.640	10.857	17.062	4.024	16.999
1889	105.558	1.582	335.160	18.983	15.990	2.788	23.353
1890	133.908	1.636	306.540	17.850	15.355	2.550	22.036
1891	184.902	2.674	322.380	17.561	16.650	2.686	22.921
1892	161.872	2.423	426.540	22.028	18.250	3.012	27.463
1893	103.962	1.946	318.420	21.712	19.050	3.403	27.061



Ano	AÇÚCAR		CAFÉ		Borracha		Soma das receitas
	Quantidades	Receitas	Quantidades	Receitas	Quantidades	Receitas	
1894	152.398	2.038	334.920	20.884	19.710	3.554	26.476
1895	163.530	1.833	403.200	22.385	27.794	5.055	29.273
1896	172.886	1.686	404.640	19.663	24.370	3.774	25.123
1897	127.712	1.235	567.780	16.506	21.621	4.232	21.973
1898	126.484	1.450	556.020	13.830	21.218	5.325	20.605
1899	50.258	642	586.260	14.459	20.790	6.125	21.226
1900	92.188	1.431	549.300	18.889	24.302	6.499	26.819
1901	187.166	1.551	885.600	23.979	30.241	8.627	34.157
1902	136.757	936	789.420	20.327	28.632	7.294	28.557
1903	21.889	199	775.620	19.076	31.717	9.734	29.009
1904	7.861	93	601.500	19.958	31.866	11.220	31.271
1905	37.747	406	649.260	21.421	35.393	14.416	36.243
1906	84.948	606	837.960	27.616	34.960	14.066	42.288
1907	12.858	136	940.800	28.559	36.490	13.690	42.385
1908	31.577	306	759.480	23.039	38.206	11.785	35.130
1909	68.483	671	1.012.860	33.475	39.027	18.926	53.072
1910	58.824	679	583.440	26.696	38.547	24.646	52.021

Fonte: Brasil (1985, p. 345, 347, 350).

Referências bibliográficas

- ANDRADE, M. F. Rebelião escrava e política na década de 1830: o impacto da Revolta de Carrancas. VI ENCONTRO DE ESCRAVIDÃO E LIBERDADE NO BRASIL MERIDIONAL. *Anais*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1985*. Rio de Janeiro: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 1985.
- CLASTRES, P. *A sociedade contra o Estado*. São Paulo: Cosac Naify, 2003.
- COSTA, E.V. *Da Monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: Editora UNESP, 1987.
- DAVATZ, T. *Memórias de um colono no Brasil*. Belo Horizonte: Itatiaia, 1980 (1850).
- DE CASTRO, S. La gran divergencia: dependencia histórica o dependencia del camino? Resultados de las Américas. *Diplomacia, Estrategia y Política*. Brasília, n. 9, ene.-mar. 2009.



- DOMAR, E. The causes of slavery or serfdom – a hypothesis. *The Journal of Economic History*, v. 30, n. 01, Mar. 1970.
- DUBY, G. *Senhores e camponeses*. São Paulo: Martins Fontes, 1990.
- ESPINOZA SORIANO, W. Economia política y doméstica del Tahuantinsuyo. In: CONTRERAS, C. *Compendio de historia económica del Perú*. Tomo 1: Economía prehispânica. Lima: IEP, 2008.
- FINLEY, M. I. *The ancient economy*. Berkeley: University of California Press, 1974.
- FOGEL, R. W. *Without consent or contract*. New York: Norton, 1989.
- FOGEL, R. W. *The slavery debate, 1952-1990 – a retrospective*. Bateau Rouge: Louisiana State University Press, 2003.
- FOGEL, R. W.; ENGERMAN, S. L. *Time on the cross: the economics of American Negro slavery*. New York: Norton, 1989.
- FONTANA, J. *História: análise do passado e projeto social*. Bauru: Editora da Universidade do Sagrado Coração, 1998.
- FREYRE, G. Casa-grande & senzala. In: FREYRE, G. *Obra escolhida*. Rio de Janeiro: Nova Aguilar, 1977.
- FUKUYAMA, F. *O fim da história e o último homem*. Rio de Janeiro: Rocco, 1992.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1961.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Publifolha, 2000.
- GENOVESE, E. D. *The political economy of slavery*. Hanover: Wesleyan University Press, 1988.
- GENOVESE, E. D. *A consuming fire – the fall of Confederacy in the mind of the white Christian South*. Athens: The University of Georgia Press, 1998.
- GODINHO, Vitorino Magalhães. *Os descobrimentos e a economia mundial*. Lisboa: Presença, 1991.
- GORENDER, J. *O escravismo colonial*. São Paulo: Ática, 1988.
- KLEIN, H.; VINSON III, B. *La esclavitud africana en América Latina y El Caribe*. Lima: IEP, 2008.
- LAGO, L. A. C. do. O surgimento da escravidão e a transição para o trabalho livre no Brasil: um modelo teórico simples e uma visão de longo prazo. *Revista Brasileira de Economia*, v. 42, n. 4, 1988.
- LAGO, L. A. C. do. *Da escravidão ao trabalho livre – Brasil, 1550-1900*. Ed. para kindle. São Paulo: Companhia das Letras, 2015.
- MARX, K. *O capital – crítica da economia política*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.
- MATTHEWS, R. C. O. The economics of institutions and the sources of growth. *The Economic Journal*, v. 96, p. 903-918, Dec. 1986.
- MATTOS, H. M. *Das cores do silêncio – os significados da liberdade no Sudeste escravista*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1998.
- MATTOS, H. M. Colonização e escravidão no Brasil – memória e historiografia. In: FRAGOSO, J. L. R.; GOUVEIA, M. de F. (orgs.). *O Brasil colonial*. V. 1: (ca. 1443-ca. 1580). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2015.

- MELLO, Evaldo Cabral de. *O Norte agrário e o Império – 1871-1889*. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999.
- MELLO, João Manoel C. de. *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1991.
- MELLO, Pedro Carvalho de. Aspectos econômicos da organização do trabalho da economia cafeeira do Rio de Janeiro, 1850-88. *Revista Brasileira de Economia*, 32 (1), p. 19-67, 1978.
- MURRA, J.V. *El mundo andino – población, medio ambiente y economía*. Lima: IEP, 2010.
- NABUCO, Joaquim. *O abolicionismo*. São Paulo: Publifolha, 2000 (1882).
- NELSON, R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*. Spring-Verlag, v. 12, p. 17-28, 2002.
- NORTH, D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.
- NORTH, D. C. *Instituciones, cambio institucional e desempeño económico*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- NORTH, D. C. Economic performance through time. *The American Economic Review*, v. 84, p. 359-369, June 1994.
- NORTH, D.; THOMAS, R. P. *The rise of Western world – a new economic history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- OLIVEIRA, J. P. de. Os indígenas na fundação da Colônia. In: FRAGOSO, J. L. R.; GOUVEIA, M. de F. (orgs.). *O Brasil colonial*. V. 1: (ca. 1443-ca. 1580). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2015.
- RICARDO, D. *Princípios de economia política e de tributação*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1989.
- RODRIGUEZ, J. P. *The historical encyclopedia of world slavery*. Santa Bárbara: ABC-Clío, 1997.
- SCHWARTZ, S. *Segredos internos*. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.
- SCOTT, R. J. O trabalho escravo contemporâneo e os usos da história. VI ENCONTRO DE ESCRAVIDÃO E LIBERDADE NO BRASIL MERIDIONAL. *Anais*. Florianópolis, 2013.
- SMITH, A. *A riqueza das nações*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1993.
- TANDETER, E. *Coacción y mercado – la minería de la plata en el Potosí colonial, 1692-1826*. Madrid: Siglo Veintiuno, 1992.
- THOMAS, H. *Rivers of gold – the rise of the Spanish Empire, from Columbus to Magellan*. New York: Random House, 2003.
- WILLIAMSON, O. E. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: FCE, 1989.
- WILLIAMSON, O. E. The New Institutions Economics: tacking stocks, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, v. XXXVIII, p. 595-613, Sept. 2000.

a composição da riqueza em campinas, 1870-1940*

the wealth distribution in campinas, 1870-1940

Fernando Antonio Abraão**

Centro de Memória, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

RESUMO

Este artigo apresenta um estudo da riqueza de Campinas durante a economia cafeeira, de 1870 a 1940, recorte temporal este que inicia com o auge da cafeicultura, chegando até aos primeiros desenvolvimentos de uma economia industrial e urbana. A excepcional expansão das exportações de café e a imigração de europeus, de meados do século XIX em diante, estimularam a diversidade dos mercados de trabalho e de consumo locais, e tornou possível aos indivíduos comuns ascenderem socialmente em uma hierarquia dominada pela elite cafeeira. Considerou-se o conjunto das riquezas líquidas de uma amostra de inventários *post mortem* e a composição das propriedades de cada indivíduo.

Palavras-chave: Campinas (SP) – História. Distribuição de riqueza. Desigualdade social. Bens e propriedades. Inventários *post mortem*.

ABSTRACT

The origins of São Paulo's economic vigor and social diversity are topics broadly studied by historians and economists. This article deals the wealth accumulation in Campinas during the coffee economy from 1870 to 1940 a period that begins with the zenith of the coffee production, stretching itself to the first glimpses of a more industrial economy. The leading source used is a sample of *post mortem* inventories, from which we codified the inventoried personal data and their declared and budgeted properties listed in their apportionments.

Keywords: Campinas (SP) – History. Wealth distribution. Social inequality. Properties. *Post mortem* inventories.

Introdução

A riqueza gerada pela cultura cafeeira, a partir de meados do século XIX, foi decisiva para o desenvolvimento socioeconômico de São Paulo. Segundo parte da historiografia, o avanço das plantações de café rumo

* Submetido: 21 de outubro de 2015; aceito: 16 de junho de 2016.

** Historiador do Centro de Memória da Universidade Estadual de Campinas. Doutor em História Econômica pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. *E-mail:* abrahao@unicamp.br

ao interior e a atração exercida pela dinâmica socioeconômica da capital frearam, ainda no fim do século, o ritmo de rápido crescimento que Campinas tomara desde 1870 (Lapa, 1996; Semeghini, 1991; Baeninger, 1996; Pupo, 1969; Brito, 1965-1967).

Embora os recenseamentos e levantamentos estatísticos sejam fontes de estudos essenciais sobre o tema, os grandes lapsos de tempo sem informações e os diferentes critérios adotados pelos recenseadores prejudicam o acompanhamento mais detalhado das mudanças. Nesse contexto, os inventários judiciais tornam-se importantes fontes de investigação e análise de formação e distribuição da riqueza, de diversificação econômica e de perfis de grupos sociais que participaram de tais processos (Mello, 1990; Araújo, 2006; Marcondes, 1998).

O objetivo deste artigo é avaliar a intensidade dessas transformações, discutindo a distribuição da riqueza a partir dos bens e direitos arrolados de uma amostra de inventários de 1870 a 1940, em Campinas. Os bens foram distribuídos em quatro grupos: imóveis, ativos financeiros e estoques, escravos e um conjunto de menor expressão monetária, denominado “outros bens”. Antes, porém, avaliam-se as principais características dos inventários, tratando das classificações dos bens conforme aparecem nos inventários, ou seja, o monte mor ou a riqueza bruta formada por todos os bens do inventário; o passivo composto de dívidas, tributos e custas judiciais; e o monte menor ou monte partível, isto é, a riqueza líquida destinada aos herdeiros.

1. Inventários: riqueza bruta, dívidas, tributos, emolumentos e a riqueza líquida

Além de dados pessoais dos inventariados e seus familiares e herdeiros, a análise concentra-se nas informações sobre descrições, quantidades e valores monetários dos bens registrados nos inventários. Os dados pessoais ou as qualificações pessoais, que permitem obter mais detalhes, por exemplo, sobre as ocupações e nacionalidades, foram extraídos das autuações, petições, declarações de herdeiros, certidões, procurações e dados patrimoniais, sobretudo, do rol de bens e direitos.

O orçamento de um inventário está inserido na parte processual que precede a finalização do processo, conhecida como “formal de partilha”.

Sua estrutura agrega uma lista detalhada dos tipos de bens, tais como imóveis, ativos financeiros, estoques comerciais, escravos, animais, móvel, joias, máquinas, ferramentas, entre outros. A soma dos valores monetários constantes em um orçamento constitui o chamado “monte mor” ou o montante da “riqueza bruta” do inventário.

Da riqueza bruta de um inventário, é possível calcular os custos dos serviços cartoriais e os tributos e emolumentos determinados pela legislação. A esse montante deu-se na presente pesquisa o nome de “custas e tributos”. A composição processual dos inventários seguiu padrões definidos pelos dois códigos civis vigentes no período da pesquisa. Dos anos 1870 a 1915, os inventários foram elaborados segundo a *Consolidação das leis civis*, publicada em 1857¹. Por sua vez, entre 1920 e 1940, os inventários foram elaborados segundo o *Código civil brasileiro*, promulgado em 1916, com vigência iniciada em 1917 (*Código civil brasileiro de 1916, 1946*).

Ainda compõe o orçamento de um inventário, em alguns casos, o montante constituído pelas dívidas contraídas pelo inventariado ou a seu nome, como empréstimos com garantias hipotecárias ou aquisição de bens, produtos ou serviços ainda não quitados, entre outros. Esse montante será aqui designado de “dívidas passivas”.

As “dívidas passivas” e as “custas e tributos” estão comprovados por recibos, notas fiscais, notas promissórias, declarações, entre outros documentos que são encontrados nos processos dos inventários. O produto da subtração desses dois montantes sobre o total da riqueza bruta do respectivo inventário resulta no “monte partível” ou na “riqueza líquida” que era finalmente distribuída aos herdeiros.

Nos inventários de Campinas, foram identificadas dívidas passivas em praticamente metade dos processos, isto é, em 460 inventários dos 1.008 da amostra. Os demais apresentam apenas custas e tributos como valores dedutíveis do monte mor. Verificou-se, também, parcela diminuta de inventários cujo montante da riqueza líquida é o mesmo do total da bruta, ou seja, de onde não foram subtraídos quaisquer custas e tributos. Esses processos somam 72 entradas (7,1% da amostra), sendo 6

¹ A *Consolidação das leis civis*, de 1857, passou a vigorar na Província de São Paulo em 1860. Trata-se, segundo especialistas, de uma “adaptação cabocla” das *Ordenações filipinas*, que em Portugal vigoraram de 1603 a 1867.

deles referentes ao período 1870-1890, 14 ao período 1895-1915 e 52 casos relativos ao período 1920-1940. Investigaram-se razões pelas quais o juiz teria declinado da cobrança de custas e tributos em alguns processos. Uma hipótese para essa tolerância é de um possível baixo valor declarado dos patrimônios. Entretanto, a análise dos inventários não confirma estritamente a suposição, já que se identificaram processos que receberam esses benefícios espalhados pelos estratos, inclusive entre os mais ricos. Ainda assim, o maior conjunto se encontra nos estratos da base da amostra de inventariados, com 51 dos 72 casos.

A partir dos procedimentos anteriores, reuniram-se os percentuais de dívidas e de custas e tributos dos três períodos estudados². No período 1870-1890, os passivos representam 43,3% da riqueza bruta; no período seguinte, 26,1%; e no período 1920-1940, 30,6% do total da riqueza. No geral, os percentuais relativos às dívidas patrimoniais da amostra – sobretudo empréstimos com garantias hipotecárias, despesas com estabelecimentos comerciais e de serviços – apresentam tendência de crescimento do primeiro para o segundo período, mas de queda deste para 1920-1940. Os percentuais de custas e tributos apresentam, por sua vez, declínio do período 1870-1890 para o seguinte, e de crescimento deste para o de 1920-1940. A Tabela 1 permite observar os percentuais dos passivos e a formação participativa dos montantes ao longo do estudo.

Tabela 1 – Composição de passivos na amostra de inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940
Geral	43,3	26,1	30,6
Dívidas	84,1	90,5	82,1
Custas e tributos	15,9	9,5	17,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

O período 1870-1890 reúne 191 inventários. Em 121 deles foram encontradas declarações de valores e descrições de dívidas, as quais re-

² Os valores monetários tratados em todas as tabelas são os escriturais presentes nos processos. Naturalmente, houve desvalorização monetária ao longo do período, mas a análise se concentrou nas proporções do patrimônio na hierarquização da riqueza de cada período, o que diminui o efeito da inflação sobre os valores declarados.



presentam 84,1% do total. As custas e os tributos constituem 15,9% do passivo total. Identificaram-se casos corriqueiros de dívidas, como pagamentos de honorários médicos, de despesas com boticas ou farmácias, armazéns de secos e molhados, lojas de ferragens, ferramentas e tintas e de armarinhos e vestuário, ou a quitação de empréstimos com garantias hipotecárias, ou valores despendidos durante o processo pelo inventariante, na compra de roupas, sapatos, material escolar e outras despesas familiares³.

Há também ocorrências curiosas, como pagamentos de salários a dois escravos. Em consulta aos periódicos da época, há indícios de grande demanda por trabalhos domésticos para os quais se remuneravam os proprietários que dispunham de escravos para esse fim. Um exemplo pode ser visto no anúncio: “Precisa-se de uma boa cozinheira, livre ou escrava...” (*Gazeta de Campinas*, 6/1/1874, p. 3). Também parece incomum à época a execução da penhora da produção canavieira e o pagamento da *importação de capados*⁴.

Dos 246 inventários do período 1895–1915, 135 discriminam suas dívidas, as quais representam 90,5% do total. Os demais 9,5% são custas e tributos. Alguns casos triviais de passivos desse período são os pagamentos de escovas de dente e novelos de lã do comércio de M. Leich, de produtos farmacêuticos das boticas de Almeida Salles & Cia e de Carlos Biörnberg, de honorários médicos, de produtos de armarinhos, tecidos e moda dos estabelecimentos de Aguiar, Paiva & Cia, Severino, Irmão & Oliveira e de Charles Levy & Cia, entre outros⁵. Saltam à vista, também, as quitações realizadas no estabelecimento comercial Casa Arens, por *maquinismos* para o café instalados em propriedades rurais; na relojoaria e ourivesaria de José Gerin, pelo relógio de marca Roskopf; ao ateliê da modista Umbelina D’Oliveira, por lenços de seda e demais peças de roupas; assim como pagamentos feitos para a Papelaria Casa ao Livro Azul, por bonecas – uma delas de cor negra, inclusive –, bandeirinhas, porta-tralhas, caixa de brinquedos e cartões de visita⁶.

³ TJC, Inventários: 3º ofício, 7.381, 1880; 3º ofício, 1.461, 1885; 4º ofício, 5.180, 1890.

⁴ TJC, Inventários: 3º ofício, 7.264, 1875; 2º ofício, 5.563, 1870; 3º ofício, 7.382, 1880.

⁵ TJC, Inventários: 1º ofício, 6.117, 1895; 4º ofício, 5.763, 1900; 2º ofício, 5.787, 1905.

⁶ TJC, Inventários: 3º ofício, 7.704, 1895; 2º ofício, 5.675, 1895.





Dos 571 inventários do período 1920-1940, 203 registram valores e descrições de dívidas, chegando a 82,1% do total. Os 17,9% restantes procedem de custas e tributos. Algumas dívidas prosaicas desse período são, por exemplo, resultantes da aquisição de acessórios para automóveis da casa Rocha & Barros, de flores da floricultura de Strassburg & Oswald, de serviços de carpintaria prestados por Francisco Siqueira, de artigos para eletricidade da Casa Lucarelli, de *plafoniers*, lustres e ferragens da Casa Bianchi, de serviços de telefonia prestados por Eleutério Rodrigues, de serviços prestados pela serraria de Avelino de Souza & Cia, entre outras despesas⁷.

Uma parte da amostra de inventários apresenta passivos maiores que os das suas respectivas riquezas brutas, dando origem, portanto, a inventários com valores negativos. Foram 37 casos (3,7%) desse tipo entre os 1.008 inventários do período de 1870 a 1940. Desse pequeno universo, verificam-se 13 registros (6,8%) dos 191 inventários de 1870-1890, 9 (3,7%) dos 246 documentos de 1895-1915 e, do período em que se presumia encontrar maior número de inventários negativos – de 1920-1940 –, são 15 (2,6%) dentre os 571 processos⁸.

É importante dar atenção aos inventários negativos, pois eles são indicadores de declínio na escala social. Em geral, os estudos dão pouca importância às distinções entre riqueza bruta ou riqueza líquida dos inventários, constatando-se uma preferência maior para o uso do agregado de riqueza bruta nos trabalhos históricos. Na presente pesquisa, porém, considerou-se que a riqueza líquida é uma categoria mais adequada e precisa para a análise da mobilidade social e da hierarquia da riqueza.

O uso da riqueza bruta foi adotado por Zélia Cardoso de Mello em seu já citado livro sobre as transformações da riqueza na cidade de São Paulo, entre os anos de 1845 e 1895. Ao argumentar que mudanças nas formações de riquezas indicam o fortalecimento de estratos sociais que, por seu maior poder econômico, estavam à frente do processo de diversificação crescente da economia paulistana, a autora não considerou as dívidas geradas nesse processo de desenvolvimento econômico. Ainda

⁷ TJC, Inventários: 3º ofício, 8.039, 1920; 3º ofício, 320, 1930; 3º ofício, 8.181, 1925.

⁸ Expectativa formada pela crise econômica mundial de 1929, que afetou os produtores brasileiros de café e cujas consequências poderiam ter solapado boa parte da riqueza local.



que uma dívida pessoal possa ser insignificante no cômputo geral da riqueza de uma região, há casos históricos de fortunas prejudicadas por passivos gerados durante disputas e divergências entre sócios ou por desastrosas administrações dos bens, incluindo seus empreendimentos e investimentos malsucedidos. Afinal, se os bens constituem indicador de riqueza de uma família, serão esses mesmos bens usados na partilha formal para o pagamento das possíveis dívidas (Mello, 1990, p. 26–27).

Já, ao estudar a riqueza dos paulistanos na primeira metade do século XIX, Maria Lucília Viveiros Araújo identificou trabalhos que adotam valores brutos ou líquidos na análise de inventários. Embora a autora tenha se preocupado com a metodologia aplicada por vários autores, ela não aprofundou a questão de qual dos agregados melhor exprimiria as relações de riqueza de uma sociedade (Araújo, 2006, p. 71–79). Contudo, Araújo optou por utilizar o montante bruto e em alguns casos o valor bruto *ajustado*, este nos inventários que se arrastaram por anos e em que foram percebidas grandes diferenças dos valores monetários entre o momento no qual os bens foram avaliados e quando foram efetivamente partilhados. Isso significa que, no caso da venda de um imóvel durante o processo jurídico, a autora considerou o valor derradeiro, e não mais o valor que compôs o montante bruto original. Na referência que faz aos inventários negativos encontrados na sua amostra (10,3% do total), a autora apenas os insere no número que apresentou problemas para a análise (Araújo, 2006, p. 66).

Também no caso de Campinas é possível avaliar o tempo médio de duração dos processos do início até a finalização. Conforme a Tabela 2, no geral, os processos resolvidos em até 12 meses representam 73,3% do total da amostra, tendo em vista que 12,1% precisaram de 1 ano ou mais e 2,1% necessitaram de pelo menos 5 anos. Do total, 12,5% não possuem quitação da partilha (incompletos).

Os percentuais de solução das partilhas em até 12 meses são estáveis, em torno dos 70%, em todos os períodos. Os números de inventários da amostra que levaram de 1 a 5 anos a ser solucionados declinam ao longo do tempo, iniciando com 16,8% no período 1870–1890, passando a 13,4% em 1895–1915 e finalizando com 10% em 1920–1940. A tendência de queda também pode ser observada nos percentuais referentes aos casos de solução com tempo superior a 5 anos da data de abertura, com 2,1% dos casos em 1870–1890, 3,7% no período intermediário e

apenas 1,4% no período 1920-1940. Nesse exame, outro crescimento percentual coube aos processos sem data de finalização das partilhas, cujos percentuais atingiram 4,7% do total no período 1870-1890, 14,6% em 1895-1915 e 14,2% no período 1920-1940. Conclui-se que, no amplo espectro de 1870 a 1940, praticamente 3 entre 4 inventários judiciais de Campinas foram finalizados em até 1 ano da sua data de abertura.

Tabela 2 – Tempo médio de quitação das partilhas dos inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940	Totais
Até 12 meses	76,4	68,3	74,4	73,3
Mais de 12 meses	16,8	13,4	10,0	12,1
Mais de 5 anos	2,1	3,7	1,4	2,1
Sem quitação de partilha	4,7	14,6	14,2	12,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

A historiadora Kátia de Queirós Mattoso também verificou os prazos processuais em sua amostra de inventários, mas seu trabalho não discutiu a questão das diferenças de resultados no uso de valores brutos e líquidos na formação dos segmentos sociais que definiram a hierarquia socioeconômica de Salvador, capital da Bahia, durante a maior parte do século XIX. A autora afirma ter considerado apenas o valor bruto, mesmo apontando a importância das dívidas passivas como uma das causas de o inventário ser exigido pelo Poder Judiciário (Mattoso, 1992, p. 608).

João Luís Ribeiro Fragoso, por sua vez, estudou a busca de *status* empreendida pela elite mercantil da cidade do Rio de Janeiro, no período que compreende as 3 décadas finais da fase colonial e quase todo o Primeiro Reinado (1790-1830). Segundo ele, a riqueza dessa elite teve origem na acumulação do capital agroexportador, o qual foi paulatinamente direcionado para as empresas rurais que, no entender do autor, passaram a ser vistas como estratégia para aumentar o *status* socioeconômico já proeminente da elite carioca, inclusive em relação às demais regiões do país. O autor faz clara opção pelo uso dos montantes brutos na sua hierarquização econômica por faixas de fortuna (Fragoso, 1992, p. 42).

Também Cláudia Martinez privilegiou os valores brutos na hierar-

quização social de indivíduos residentes na região do Vale do Paraopeba, em Minas Gerais. Sua amostra consistiu em 761 processos do período de 1840 a 1914, dos quais a autora levantou dados sobre a riqueza, os lares e seu mobiliário e utensílios domésticos, posições socioeconômicas das famílias, sistemas de trabalho, localidade e contexto regional, processos artesanais e de tecnologia industrial, costumes e hábitos, relações de gêneros e de alimentação. Para a autora, os inventários revelam empobrecimento vinculado ao desaparecimento da escravaria e à migração da população local para regiões mais prósperas, inclusive de outros estados (Martinez, 2006, p. 63, 126, 256).

Da mesma forma, Luciana Suarez Lopes selecionou inventários de famílias que cobriram ao menos duas gerações de indivíduos (pais e filhos), que viveram nas localidades de Ribeirão Preto e São Simão, região noroeste de São Paulo, durante a segunda metade do século XIX. Os dados analisados pela autora confirmam que houve aumento considerável da riqueza local no período e que esse incremento foi promovido pela cultura cafeeira. Sua conclusão foi obtida, como os demais autores citados, comparando-se os valores brutos dos inventários (Lopes, 2008, p. 140-141).

Esses casos ilustram o maior número de autores que têm optado pelos valores brutos dos inventários, sem, porém, terem examinado em detalhe as consequências dessa preferência. É certo que a escolha dos valores brutos resulta em diferenças na hierarquização da riqueza de uma sociedade, em comparação aos valores líquidos. Por exemplo, se a população de uma localidade sofreu com o endividamento decorrente de crises econômicas (como aconteceu após a crise mundial de 1929), é possível que as dívidas dos inventários dessa localidade, nos períodos das crises, tenham afetado sensivelmente as riquezas familiares, diminuindo os valores líquidos das partilhas ou até mesmo as solapando totalmente, em casos extremos. Em vista dessa possibilidade, como ignorar os passivos de um inventário se o produto da subtração das dívidas sobre o valor bruto resulta na riqueza efetiva do inventariado e no valor destinado à partilha?

A utilização do valor líquido na hierarquização dos inventários baseia-se na premissa de que a riqueza de uma família deve ser considerada após a subtração das custas, tributos e dívidas passivas, mesmo que essas dívidas pudessem ser quitadas, posteriormente, pelos herdeiros. Podemos consi-

derar a possibilidade de uma família superar, com créditos futuros, a adversidade de um passivo que a colocou em um grupo social inferior no momento da execução da partilha dos bens, mas ponderar dessa maneira implica que deveríamos seguir os herdeiros até o momento da quitação das dívidas. A única maneira de confirmar a possível quitação de uma dívida familiar seria localizar e acompanhar os inventários dos herdeiros e verificar tal possibilidade. Todavia, apesar de plausível, esta é uma possibilidade que foi descartada nesta tese por requerer muito tempo adicional e um outro tipo de pesquisa com ênfase em diferentes gerações de inventariados.

Uma autora que utilizou os valores líquidos da riqueza foi Dora Paiva da Costa, que estudou inventários de Campinas para o período em que a localidade ainda se denominava Vila de São Carlos. A autora utilizou partilhas de 1795 a 1850 para descrever as heranças e as estratégias de distribuição dos bens de algumas famílias. Os valores líquidos das riquezas foram utilizados por Costa para escalonar os indivíduos e suas famílias nos segmentos sociais e definir os casos de passagem (acumulação ou declínio) de riquezas de pai para filho. Somente assim, conhecendo a parte da herança que coube a um determinado indivíduo, a autora pôde comparar o valor recebido com o que ele acumulou até sua morte (Costa, 1997, p. 89-90).

Renato Leite Marcondes também empregou os valores líquidos de uma amostra de 187 inventários dos anos de 1830 a 1879, a fim de estudar a concentração de riquezas no município de Lorena, no Vale do Paraíba paulista (Marcondes, 1998, p. 304-310). O autor aborda diversas questões metodológicas, tal como as diferenças de valores de custas e tributos nos inventários. Na análise historiográfica, Marcondes observou uma nova tendência de se considerar a evolução da composição dos patrimônios no decorrer do tempo, e não mais apreciar valores monetários comparáveis no período. Essa vertente tem nítida expressão no estudo da formação da riqueza pelos valores líquidos, que inclui as dívidas passivas como componentes importantes dos estudos (Alves, 1995; Oliveira, 1995).

Nos inventários de Campinas, é possível que a adoção do montante bruto em vez do montante líquido acarrete distorções nos resultados. Por exemplo, na hipótese de os inventários com valores negativos do período 1870-1890 terem sido utilizados apenas com os valores brutos, seis famílias permaneceriam no estrato social intermediário, mesmo que

seus patrimônios líquidos fossem equivalentes ao padrão verificado no segmento inferior da amostra. Outras seis famílias continuariam na elite, ainda que suas riquezas líquidas se assemelhassem aos níveis do estrato intermediário.

Considerando os valores brutos dos inventários negativos do período 1895–1915, oito famílias se manteriam no estrato médio, quando suas riquezas líquidas indicam pertencerem ao estrato inferior, cinco permaneceriam na elite, mesmo com suas riquezas líquidas no grupo intermediário, e, por fim, uma família não declinaria da elite diretamente para o segmento inferior, no referido período.

Para finalizar, se os inventários com saldos negativos do período 1920–1940 fossem analisados pelos valores brutos, sete famílias não decairiam do segmento intermediário para o inferior, outras quatro não desceriam da elite para o intermediário e seis permaneceriam na elite, mesmo com suas riquezas líquidas indicando serem, de fato, do estrato inferior de riqueza.

Assim, apesar de seu pequeno número – 37 ocorrências entre os 1.008 da amostra –, a consideração dos inventários negativos pelos valores líquidos adiciona precisão à análise da evolução da riqueza entre os inventariados de Campinas.

2. A composição da riqueza: uma primeira aproximação

Na amostra de 1.008 inventários, os percentuais de passivos constituídos de dívidas, custas cartoriais e tributos variam ao longo do período 1870–1940, com resultados equivalentes na riqueza líquida. A Tabela 3 apresenta as proporções de passivos e de riqueza líquida encontradas nos inventários pesquisados.

Os passivos partem de 16,3% no período 1870–1890, perdem cerca de 6 pontos percentuais no período intermediário, mas aumentam posteriormente durante os anos de 1920–1940, ainda que alcançando um percentual (13,6%) inferior ao inicial. De forma correspondente, a riqueza líquida partível apresenta percentual de 83,7% no período inicial, aumenta para 89,8% no intervalo de 1895–1915 e declina para 86,4% no período 1920–1940.

Tabela 3 – Passivos e riqueza líquida na amostra de inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940
Riqueza bruta	100,0	100,0	100,0
Passivos	16,3	10,2	13,6
Riqueza líquida	83,7	89,8	86,4

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

Nota: passivos = tributos e dívidas.

O aumento proporcional da riqueza líquida na sociedade de Campinas, tal como expressa pelos inventários, demonstra a contínua expansão da economia local, mesmo durante as sucessivas crises da cultura cafeeira, do último decênio do século XIX em diante, atravessando a crise mundial do final dos anos 1920 e, evidentemente, passando pela crise da década de 1930. Mesmo com a paulatina transferência da produção cafeeira para as novas *fronteiras agrícolas*, o rastro de riqueza deixado por ela em Campinas (ferrovias, urbanização da cidade, indústrias, comércio e serviços) serviu de base para a diversificação e a continuidade do crescimento econômico.

A análise da composição da riqueza que realizamos aqui leva em consideração quatro grupos de bens levantados nos orçamentos dos inventários: os imóveis, os ativos financeiros e estoques, os escravos e um agregado formado por outros tipos de bens.

O primeiro grupo reúne bens imobiliários urbanos e rurais. O imóvel urbano é formado por casa, casa e quintal, galpão, prédio e demais edifícios de uso residencial ou comercial, bem como terrenos identificados com nome e número de logradouros situados no perímetro urbano do município⁹. O imóvel rural muitas vezes possui indicação de produção, mas não possui localização espacial precisa e cada imóvel tende a receber do escrivão, a seu critério pessoal, o título de fazenda, sítio ou chácara, nomes que permitem classificá-los como da área rural do município.

O grupo de ativos financeiros e estoques inclui créditos a receber, ações e quotas de capital social de empresas e seus rendimentos (dividendos, aplicações, debêntures) e estoques de estabelecimentos comerciais, industriais e de prestadores de serviços, bem como valores monetários

⁹ Os inventariantes declaravam a localização dos imóveis urbanos citando o endereço completo.

pagos por safras agrícolas colhidas e armazenadas ou ainda por colher¹⁰. Os escravos formam grupo distinto e bem conhecido¹¹.

O último grupo reúne bens de pouco valor monetário e pequena representatividade na amostra. Esses bens se distinguem por três categorias: de móveis e joias; de animais de corte e para tração de máquinas e veículos; e a de armas, ferramentas e maquinário profissional, entre outros. A Tabela 4 resume os percentuais de cada grupo de bens em cada período.

Tabela 4 – Composição da riqueza por grupos de bens, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940
Imóveis	45,5	52,2	64,6
Ativos financeiros e estoques	33,6	44,2	34,0
Escravos	16,9	0,0	0,0
Outros bens	4,0	3,6	1,4
Totais	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSJSP – Campinas.

Outros bens: mobiliário, joias, máquinas, ferramentas, animais para corte ou tração, armas, veículos etc

No intervalo inicial de 1870-1890, os imóveis representam 45,5% do total, os ativos financeiros e estoques, 33,6%, os escravos, 16,9%, e os outros bens, 4%. No período 1895-1915, quando os escravos deixam de fazer parte do total do estoque de riqueza, há significativo aumento no grupo de imóveis, que atinge 52,2% do total, e no de ativos financeiros e estoques, que alcança 44,2%, os outros bens diminuem seu peso em relação ao período anterior, registrando 3,6% do total. Aparentemente, os recursos antes destinados à aquisição de cativos deslocaram-se para os ativos financeiros e estoques e os bens imóveis.

Esses dados se aproximam dos encontrados por Zélia Cardoso de Mello para o município de São Paulo. Na capital, os inventários pesquisados pela autora indicam que os grandes proprietários de escravos alocaram o capital antes destinado à manutenção desses plantéis em inves-

¹⁰ Nesse caso, os documentos anexados aos inventários mostram que alguns produtos de colheitas já estavam comprometidos comercialmente antes mesmo de serem colhidos.

¹¹ Naturalmente, os escravos estão presentes nas primeiras quatro séries quinquenais que formam o período 1870-1890, ou seja, 1870, 1875, 1880 e 1885.

timentos urbanos, tais como imóveis para aluguéis e ações ou quotas de capital social de indústrias e empresas de crédito e prestação de serviços, sobretudo de transportes e iluminação (Mello, 1990, p. 125-147). Em Campinas, os inventários sugerem que o capital da escravaria se transferiu relativamente com mais intensidade para o grupo de ativos financeiros e estoques (sobretudo ações ou quotas de capital social de empresas dos ramos bancário, ferroviário, industrial e comercial) e, em seguida, para o grupo de bens imóveis no período 1895-1915.

Já o período 1920-1940 revela uma maior preferência dos inventariados pelos bens imóveis, que teve um aumento excepcional para 64,6% do total da composição da riqueza da amostra. O grupo de ativos financeiros e estoques, por sua vez, declinou em importância em relação ao período anterior e alcançou 34% do total da riqueza. O grupo de outros bens atinge 1,4% do total.

O expressivo aumento da participação dos bens imóveis e o declínio do percentual dos bens chamados de “ativos financeiros e estoques” no período 1920-1940 indicam uma maior propensão dos proprietários em adquirir bens de raiz, que podem ser considerados investimentos mais seguros se comparados com aqueles em que se deposita confiança em administrações de empresas. É possível que essas mudanças se relacionem com os perfis socioeconômicos dos inventariados e, por essa razão, cada grupo de bens será analisado em detalhes.

2.1 Imóveis

Os inventários analisados registram 2.610 imóveis entre 1870 e 1940, dos quais 2.197 urbanos e 413 rurais. A Tabela 5 reproduz as participações relativas ao número de imóveis (urbano e rural) e dos valores correspondentes em cada período.

Tabela 5 – Imóveis urbanos e rurais nos inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890		1895-1915		1920-1940	
	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor
Urbanos	79,2	54,0	88,3	70,8	83,4	73,0
Rurais	20,8	46,0	11,7	29,2	16,6	27,0
Totais	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

No período 1870-1890, os inventários da amostra registram 413 imóveis, sendo 79,2% urbanos e 20,8% rurais. Obviamente nem todas as famílias possuíam imóveis e em alguns casos esses bens não foram inventariados, por omissão de declaração do inventariante e, sobretudo, quando sua venda ocorreu pouco antes da morte do inventariado. Os imóveis urbanos do período concentram 54% do valor total, ao passo que os rurais representam 46%. Essa relação indica que as propriedades rurais tinham, como era de esperar, um valor unitário muito maior do que os localizados na área urbana. Dos 191 inventários desse período, 121 registram imóveis urbanos e 68 imóveis rurais. Entre os inventários com imóveis urbanos, verifica-se a média de 2,7 unidades por espólio. A média de imóveis rurais é de 1,3 unidade por espólio.

Há registros de 783 imóveis na amostra de 1895-1915. As unidades urbanas subiram para 88,3% do total e as rurais declinaram para 11,7% do total. No período examinado, o conjunto dos imóveis urbanos presentes nos inventários concentra 70,8% do valor, enquanto o conjunto de imóveis rurais representa 29,2%. Esses percentuais reforçam a possibilidade de que a acumulação e a concentração da riqueza na área urbana estivessem aumentando rapidamente, como foi notado antes. Dos 246 inventários desse período, 174 registram imóveis urbanos e 53 deles imóveis rurais. Entre os inventários que listam propriedades urbanas, observa-se a média de 4 unidades por espólio. A média de imóveis rurais é de 1,7 unidade por inventário. O aumento da média de propriedades urbanas nesse segundo período pode indicar uma maior concentração da riqueza com a urbanização da cidade (Silva, 1996, p. 52-68; Badaró, 1996, p. 30-49; Lapa, 1996, p. 259-274)¹².

Os inventários de 1920-1940 registram 1.414 imóveis, sendo 83,4% urbanos e 16,6% rurais. O grupo dos imóveis urbanos registrados nos inventários do período concentra 73% do valor total, enquanto o grupo de imóveis rurais representa 27%. Dos 571 inventários da amostra, 391 listam propriedades urbanas e 150 propriedades rurais. Entre os inventários com imóveis urbanos, observa-se a média de 3 propriedades por inventário, enquanto a média de imóveis rurais é de 1,6 propriedade por

¹² Os autores afirmam que os primeiros planos diretores de urbanização foram elaborados e iniciados já no fim do século XIX, avançando pelas primeiras décadas do século XX. Eles se atrelavam às consequências das epidemias de febre amarela (de 1889 a 1900).

inventário. No período, prosseguiu a tendência anterior de aumento do valor dos imóveis urbanos no total da riqueza acumulada. Esses resultados reafirmam a alta probabilidade de que se estava vivenciando uma crescente urbanização de Campinas. De fato, os recenseamentos gerais de 1900 e 1920 indicam uma maior proporção de habitantes rurais em relação aos urbanos. Porém, já em 1934, a população urbana atingiu 52% e a rural 48% do total de 132.819 habitantes de Campinas (Baeninger, 1996, p. 42).

Por sua vez, o aumento do número de imóveis rurais entre 1895-1915 e 1920-1940 pode estar relacionado com a fragmentação das antigas propriedades cafeeiras. Entre as principais causas desse resultado estão as partilhas, que dividiram antigas e grandes propriedades entre as gerações de herdeiros de uma família e o loteamento de fazendas em pequenas propriedades rurais vendidas aos imigrantes, como foram os casos dos Núcleos Coloniais Campos Salles, Nova Odessa e Nova Veneza, os três fundados sobre antigos cafezais da região de Campinas, entre 1897 e 1910 (Gadelha, 1982).

2.2 Ativos financeiros e estoques

Os ativos financeiros e estoques são o segundo grupo de bens em importância nos inventários. Uma categoria de bens é formada por depósitos bancários, empréstimos efetivados com garantia hipotecária e papel-moeda entesourado resultante de rendimentos ou lucros com produção agrícola, aluguéis, pecúlios, seguros de vida ou de vendas de bens anteriormente declarados nos inventários. A segunda categoria reúne ações ou quotas de capital social de empresas comerciais, bancárias, industriais e prestadoras de serviços dos setores público e privado. A terceira categoria abarca os estoques de estabelecimentos comerciais, industriais e de produtos agrícolas colhidos e armazenados ou a colher.

Dos 1.008 inventários da amostra, há descrições de ativos financeiros e estoques em 555 deles. Os depósitos bancários e empréstimos a receber representam, em todos os períodos, mais da metade do total, embora apresentem tendência de declínio ao longo do tempo. As ações e quotas de capital social de empresas não tiveram o mesmo peso inicial dos depósitos e empréstimos, mas apresentam crescimento ao longo dos anos. Os estoques comerciais e agrícolas tiveram menor importância relativa que

as demais categorias comparadas, mantendo-se relativamente estáveis no período (ver a Tabela 6).

Tabela 6 – Ativos financeiros e estoques nos inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940
Proporções na amostra	33,6	44,2	34,0
Depósitos e empréstimos	69,7	64,7	51,8
Ações e quotas de empresas	17,4	24,3	34,9
Estoques mercantis	12,9	11,0	13,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

Dos 191 inventários do período 1870-1890, foram encontrados ativos financeiros e estoques em 130 deles. Nestes, os depósitos e empréstimos concentram 69,7% do total, as ações de capital de empresas, 17,4%, e os estoques comerciais e agrícolas, 12,9% do total da categoria.

No período 1895-1915, verificam-se registros de ativos financeiros e estoques em 165 dos 246 processos. Os empréstimos e depósitos predominam com 64,7%. As ações de capital de empresas somam 24,3% e os estoques diversos, 11% do total. O aumento de quase 7 pontos percentuais no total de ações ou quotas de capital de empresas em relação ao período anterior parece indicar um aumento do número de empreendedores industriais, comerciais e prestadores de serviços na economia.

Nos 571 inventários dos anos de 1920-1940, há 260 registros de ativos financeiros e estoques. Os empréstimos e depósitos declinaram em quase 13 pontos percentuais, atingindo 51,8% do total. Ao contrário, o percentual de ações de empresas subiu mais de 10 pontos percentuais em relação ao período anterior e chegou a 34,9% do total da categoria. Os estoques diversos, com tendência positiva, contribuíram com os demais 13,3%. As participações crescentes das ações de capital ou quotas de empresas e dos estoques comerciais e agrícolas indicam que a economia de Campinas continuava se diversificando e ampliando suas oportunidades de investimentos para os detentores de maior riqueza.

2.3 Escravos

Podemos verificar as deploráveis condições de patrimônio humano

de senhorios não apenas nos inventários, mas em vários tipos de ações judiciais que permitiram peticionar, em juízo de direito, a liberdade definitiva de alguns escravos individualmente (Abrahão, 1992). Há também séries de documentos fiscais e notariais cobrindo longos períodos. Uma delas refere-se aos registros de impostos de meia-sisa, para cada transação comercial (compra e venda) de escravos, na Província de São Paulo. Outra reúne as escrituras do 1º Cartório, declarando empréstimos dando como garantia escravos (Abrahão, 1992, p. 24-28)¹³.

Os escravos foram computados nos inventários das séries quinquenais que compõem a amostra do período, ou seja, 1870, 1875, 1880 e 1885¹⁴. A Tabela 7 sintetiza o papel que os escravos assumiram na composição da riqueza da época estudada.

Tabela 7 – Escravos nos inventários, Campinas, 1870-1885, número de indivíduos e participação na riqueza em %

	1870		1875		1880		1885	
	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor
Plantéis	550	27,7	269	23,8	246	18,2	259	14,7

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

Nota: os percentuais das colunas “Valor” correspondem às participações percentuais do valor monetário dos escravos nos totais das riquezas declaradas no conjunto de inventários de cada ano.

Os inventários pesquisados no ano de 1870 registram um total de 550 escravos. Dos 33 inventários desse ano, 22 deles (66,7%) possuíam escravos, com os fazendeiros mais abastados mantendo plantéis para trabalhos domésticos e, fundamentalmente, para as lavouras. Os escravos encontrados em 1870 representam 27,7% da riqueza total do referido ano. Os 22 inventários com plantéis possuíam uma média de 25 escravos por espólio.

Na série seguinte, há um declínio substancial no número de escravos

¹³ Os registros de pagamentos de impostos de meia-sisa compõem o arquivo da Coletoria de Rendas de Campinas. As coletorias de rendas foram repartições arrecadoras criadas no período da Regência, em 1834, e eram subordinadas às Tesourarias da Fazenda das províncias. No período desta pesquisa havia Coletorias na capital, em Santos e Campinas. As escrituras hipotecárias estão registradas nos livros do 1º Cartório de Notas de Campinas. Ambos os arquivos são disponibilizados pelo CMU.

¹⁴ Cabe lembrar que, das cinco séries quinquenais que compõem o período 1870-1890, apenas a de 1890 não contabilizou escravos em razão do fim da escravidão no Brasil, em 1888.

nos inventários pesquisados, de 550 em 1870 para 269 em 1875. O percentual do valor dos escravos no total da riqueza também declina, embora bem menos do que no caso do número absoluto, para 23,8% em 1875. A menor queda do valor parece significar que os preços dos escravos estavam subindo no período. Havia 17 inventários (52%) com escravos de um total de 33 de 1875, com uma média de quase 16 escravos por espólio, configurando uma queda significativa de quase 10 escravos por plantel entre 1870 e 1875.

Em 1880 o número de escravos continuou caindo, mas agora com uma queda maior no valor dos cativos – para 18,2% – no total da riqueza inventariada. Também houve declínio no número de senhores de escravos (15 entre 35 inventários, ou 43%), com uma média estável de 16 escravos por inventário.

Os inventários de 1885 registram 259 escravos, que participam com 14,7% da riqueza, ou seja, o menor percentual na série em relação à riqueza total. Claramente, as diferentes formas de riqueza não escrava estavam ganhando expressão e reduzindo o peso relativo dos escravos nos investimentos dos proprietários. Os 15 inventários com escravos de um total de 32 espólios (46,9%) possuíam em média 17 cativos, um número similar aos dos anos próximos. Portanto, pelo menos no número médio de escravos dos inventariados de Campinas, não ocorreu uma redução da propriedade mesmo diante da rápida desagregação do sistema escravista na época.

Comparando os dados da participação dos cativos na formação da riqueza de Campinas com os encontrados por Zélia Cardoso de Mello para a capital de São Paulo, observam-se características distintas. Em 1870, os escravos de Campinas representam mais de 27% da composição da riqueza local, ao passo que na capital o percentual não passava de 18%. Em 1875, a participação dos cativos em Campinas declinou para 23,8%, enquanto na capital o percentual foi de 15%. A queda em São Paulo é ainda maior em 1880 e 1885, chegando a 5% do total da riqueza. Já, em Campinas, os escravos continuam mantendo um peso relativamente mais elevado, de 18% e 15% naqueles dois anos, como vimos (Mello, 1990, p. 81-85).

Esses dados são consistentes com a importância da produção agrícola cafeeira de Campinas na época, que era mais intensiva no uso do trabalho escravo.

2.4 Outros bens

O último grupo de bens analisado agrega bens de baixo valor encontrado nos inventários. Conforme a Tabela 4, a participação desse grupo na composição da riqueza de Campinas apresenta tendência ao declínio, iniciando com 4% no período 1870-1890 e atingindo 1,4% nos anos 1920-1940.

A diversidade e a pouca importância em termos de valor da maioria deles levaram a categorizá-los por suas similaridades. Pode-se utilizar a classificação adotada por Ernani da Silva Bruno no seu fichário de *Equipamentos, usos e costumes da Casa Brasileira (Equipamentos...*, v. 5, 2000). Bruno identificou mobiliário, alfaias, vestuário e joias, também encontrados nos inventários de Campinas da época, e os reuniu sob o título de “Objetos” (*Equipamentos...*, v. 4, 2000). Armas, veículos e equipamentos de transportes, maquinário, ferramentas e objetos de uso profissional foram agrupados com o nome de “Equipamentos” (*Equipamentos...*, v. 5, 2000). Uma terceira categoria de bens foi composta por animais destinados à tração de veículos e moendas ou para alimentação (leite e carne), os “Animais”.

No período 1870-1890, os objetos concentram 52,5% do total do grupo, enquanto os equipamentos somam 9,1% e os animais 38,4%. Posteriormente, em 1895-1915, os objetos perdem importância relativa e atingem 45,1% do total, enquanto os equipamentos e os animais aumentam suas participações para 12,2% e 42,7% respectivamente. Nota-se, no período 1920-1940, estabilidade no percentual de objetos, com 45,3%, mas a tendência antes crescente da categoria animais se inverte e cai para 31,8% do total. Os equipamentos registram aumento acima dos 10 pontos percentuais e atingem 22,9%. A Tabela 8 mostra que as categorias objetos e animais são mais expressivas.

Tabela 8 – Outros bens nos inventários, Campinas, 1870-1940, em %

	1870-1890	1895-1915	1920-1940
Geral	4,0	3,6	1,4
Objetos	52,5	45,1	45,3
Equipamentos	9,1	12,2	22,9
Animais	38,4	42,7	31,8
Totais	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inventários TJSP – Campinas.

Assim como nos demais grupos, o de “Outros bens”, em especial a categoria equipamentos (máquinas, ferramentas e automóveis), indica o perfil de uma cidade em rápido processo de urbanização e de industrialização desde a segunda década do século XX.

Considerações finais

A análise mostrou a importância das principais informações sobre os ativos presentes nos inventários *post mortem* relacionados à formação e distribuição de riquezas, ou seja, os montantes brutos e o líquido partível. Um aspecto importante é que as dívidas de um inventário são relevantes para a definição da posição social do inventariado e de sua família e, com isso, para a distribuição da riqueza.

Constatou-se que a queda dos percentuais de passivos compostos de dívidas, custas e tributos ao longo do tempo contribuiu para o aumento proporcional da riqueza líquida partilhada, revelando a contínua expansão da economia local, mesmo durante as crises do final do século XIX até a década de 1930.

A análise dos grupos dos bens revela detalhes dessa transformação. Os imóveis foram o principal foco de investimento dos proprietários, com percentuais de 45% a 64% da riqueza total. Apontados em duas categorias, urbanos e rurais, verificou-se que, proporcionalmente, o número de imóveis urbanos cresceu mais de 4 pontos percentuais do primeiro para o último período, mas seu peso na riqueza total foi ainda maior – crescendo em 19 pontos percentuais – no mesmo intervalo.

Na análise do grupo de bens formados por ativos financeiros e estoques, destacou-se a categoria de ações ou quotas de capital social de empresas. O aumento de 17,5 pontos percentuais do primeiro para o último período sugere um crescimento do número de industriais, comerciantes e prestadores de serviços. Os depósitos bancários e empréstimos garantidos por hipotecas apresentaram resultado inverso, ao passo que os estoques mantiveram percentuais estáveis ao longo dos períodos.

Já a análise dos escravos nos inventários mostrou que o seu número se manteve relativamente estável após 1875, com uma participação no total da riqueza, na véspera da abolição, significativamente superior ao observado na capital de São Paulo.

Conclui-se que a riqueza gerada pela cafeicultura – representada por atividades agroexportadoras e por empresas ferroviárias, industriais, comerciais, bancárias e de serviços – desdobrou-se na urbanização e diversificação econômica de Campinas, mantendo-a em posição de destaque na economia nacional, mesmo nos momentos de crise ao longo do período estudado.

Arquivos

TRIBUNAL de Justiça de São Paulo, Comarca de Campinas, Arquivos Históricos do Centro de Memória, UNICAMP (3 ofícios).

Referências bibliográficas

- ABRAHÃO, Fernando A. *As ações de liberdade de escravos em Campinas*. Campinas: Publicações CMU-UNICAMP, 1992 (Coleção Instrumentos de Pesquisa, v. 1).
- ALVES, Maurício Martins. *Caminhos da pobreza: uma manutenção da diferença em Taubaté (1680-1979)*. Rio de Janeiro: Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1995 (Dissertação (Mestrado)).
- ARAÚJO, Maria Lucília Viveiros. *Os caminhos da riqueza dos paulistanos na primeira metade dos Oitocentos*. São Paulo: HUCITEC, 2006.
- BADARÓ, Ricardo. *Campinas, o despontar da modernidade*. Campinas: Publicações CMU-UNICAMP, 1996.
- BAENINGER, Rosana. *Espaço e tempo em Campinas: migrantes e a expansão do polo industrial paulista*. Campinas: Publicações CMU-UNICAMP, 1996.
- BRITO, Jolumá. *História da cidade de Campinas*. Campinas: [s.ed.], 1965-1967, 26 v.
- CÓDIGO civil brasileiro de 1916*. Anotado por Achilles Bevilaqua. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1946.
- CONSOLIDAÇÃO das leis civis* (publicação do governo). Rio de Janeiro: Typographia Universal de Laemmert, 1857.
- COSTA, Dora Isabel Paiva. *Herança e ciclo de vida: um estudo sobre a família e população em Campinas, 1795-1850*. Niterói: Centro de Estudos Gerais, Departamento de História, Universidade Federal Fluminense, 1997 (Tese de Doutorado).
- EQUIPAMENTOS, usos e costumes da Casa Brasileira*: fichário de Ernani da Silva Bruno. V. 1: Alimentação, V. 2: Construção, V. 3: Costumes, V. 4: Objetos, V. 5: Equipamentos. Coordenadora-geral da coleção Marlene Milan Acayaba. São Paulo: Museu da Casa Brasileira, 2000.
- FRAGOSO, João Luís Ribeiro. *Homens de grossa ventura: acumulação e hierarquia na*

- praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830). Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 1992.
- GADELHA, Regina Maria D. Fonseca. *Os núcleos coloniais e o processo de acumulação cafeeira (1850-1920)*. Contribuição ao estudo da colonização em São Paulo. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 1982 (Tese de Doutorado).
- GAZETA de Campinas, 6/1/1874.
- LAPA, José Roberto do Amaral. *A cidade: os cantos e os antros*. Campinas: 1850-1900. São Paulo: EDUSP, 1996.
- LOPES, Luciana Suarez. Café, riqueza e famílias: Ribeirão Preto na segunda metade do século XIX. *História e Economia. Revista Interdisciplinar*, v. 4, n. 1, 1º sem. 2008.
- MARCONDES, Renato Leite. *A arte de acumular na economia cafeeira: Vale do Paraíba (séc. XIX)*. Lorena: Stiliano, 1998.
- MARTINEZ, Cláudia Eliane P.M. *Cinzas do passado: riqueza e cultura material no Vale do Paraopeba, MG (1840-1914)*. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2006 (Tese de Doutorado).
- MATTOSO, Kátia M. de Queirós. *Bahia, século XIX: uma província no Império*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1992.
- MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *São Paulo, 1845-1895: metamorfoses da riqueza*. Contribuição ao estudo da passagem da economia mercantil-escravista à exportadora capitalista. São Paulo: HUCITEC, 1990.
- OLIVEIRA, Lélío Luís de. *As transferências da riqueza em Franca no século XIX*. Franca: Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, 1995 (Dissertação de Mestrado).
- PUPO, Celso Maria de Mello. *Campinas, seu berço e juventude*. Campinas: Academia Campinense de Letras, 1969.
- SEMEGHINI, Ulysses Cidade. *Do café à indústria: uma cidade e seu tempo*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1991.
- SILVA, Kleber Pinto. *A cidade, uma região, o sistema de saúde: para uma história da saúde e da urbanização em Campinas, SP*. Campinas: Publicações CMU-UNICAMP, 1996.



breves notas acerca da formação histórico-econômica de campina grande: do gado (século XIX) ao algodão (século XX)*

brief notes upon the economic and historical formation of campina grande: from cattle (19th century) to cotton (20th century)

William Eufrasio Nunes Pereira**

Departamento de Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, Rio Grande do Norte, Brasil

RESUMO

Campina Grande adquiriu esse nome devido as suas primeiras habitações terem surgido em uma grande campina. Em 1769 foi criada a Freguesia de Nossa Senhora da Conceição, que passou a ser chamada de Vila Nova da Rainha em 1790. Da feira de gado, a cidade transformou-se no segundo maior polo exportador de algodão do mundo, na virada do século XIX para o XX. A cultura do algodão promoveu uma verdadeira revolução no município, possibilitando-o ser “a maior cidade de interior do Nordeste”. O comércio do algodão superou o processo produtivo agropecuário, tornando a cidade um centro comercial, cuja principal mercadoria era o algodão. O declínio da atividade algodoeira no município (pós-1940) abrirá espaço para as atividades industriais. Elaborado a partir de uma pesquisa bibliográfica e documental, este artigo procura mostrar a gênese da economia de Campina Grande.

Palavras-chave: Pecuária. Algodão. Comércio. Indústria. Campina Grande.

ABSTRACT

The city of Campina Grande got its name from its first houses to come in a large meadow. In 1769 was created the Freguesia de Nossa Senhora da Conceição, which became known as Vila Nova da Rainha in 1790. From a cattle fair, the city became the second largest exporter of cotton polo in the world at the turn of the nineteenth to the twentieth century. The cultivation of cotton has promoted a revolution in the city, allowing it to be “the largest city in the Northeast”. The cotton trade surpassed the agricultural production process, making the city a commercial center, whose main commodity was cotton. The decline of cotton activity in the city (post-1940) open space for industrial activities. Made from a literature search and document this article demand shows the genesis of the economy of Campina Grande.

Keywords: Cattle. Cotton. Trade. Industry. Campina Grande.

* Submetido: 18 de fevereiro de 2016; aceito: 8 de setembro de 2016.

** Professor associado do Departamento de Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. *E-mail:* wenpereira@hotmail.com.br

1. Uma introdução à história econômica de Campina Grande (PB)

Campina Grande encontra-se situada nas bordas orientais do planalto da Borborema, a aproximadamente 120 quilômetros a oeste de distância da capital do estado (João Pessoa). Localizada no agreste da Borborema, a cidade adquiriu esse nome devido as suas primeiras habitações terem surgido em uma grande campina. Em 1769 foi criada a Freguesia de Nossa Senhora da Conceição, que passou a ser chamada de Vila Nova da Rainha em 1790 (Pinto, 1938).

No século XVII, os primeiros habitantes dessa campina (índios ariús) são utilizados pelos colonizadores – família Oliveira Lêdo – que ali chegaram como vaqueiros, para o gado trazido do litoral. Devido à alta rentabilidade e ao elevado grau de especialização, o cultivo da cana-de-açúcar cresceu aceleradamente, tornando-se necessário deslocar a criação de animais para o interior do estado. Esses animais eram imprescindíveis tanto como alimentação – carne, leite etc. –, quanto como animais de tiro, mas tornava-se antieconômico criá-los no litoral, já que o cultivo da cana e a produção do açúcar apresentavam maior rentabilidade. A criação de gado dentro das unidades produtoras de açúcar tornava-se impraticável por ser antieconômica – menores taxas de lucro –, como também pelo risco de o gado invadir os canaviais, prejudicando o crescimento da cana e criando conflitos desnecessários. Assim, a criação foi paulatinamente sendo afastada da plantação de cana. A expansão da economia açucareira dependia crescentemente de maior quantidade de animais de tiro não apenas para a moagem da cana, como também para o transporte da lenha, elemento fundamental nos engenhos de açúcar (Furtado, 1977).

O criatório transformou-se em fator imprescindível à penetração e ocupação tanto do Brasil, como da Paraíba. Furtado nos mostra que a economia criatória era uma atividade fundamentalmente “induzida pela economia açucareira e de rentabilidade relativamente baixa” (Furtado, 1977, p. 57), não alcançando os níveis de rentabilidade atingidos pela produção do açúcar, mas necessária à produção açucareira. Esse fato impulsionou a interiorização da criação.

A pecuária no interior nordestino, e paraibano, possibilitou o crescimento de povoações no interior. A expansão pecuária consistia básica-

mente no aumento dos rebanhos e incorporação de mão de obra. A economia açucareira controlou inicialmente o processo evolutivo da interiorização e do crescimento da pecuária, mas, com a crise dessa economia, a pecuária assume crescente independência adiante da economia açucareira. Com a estagnação da produção açucareira, ampliou-se a imigração para o interior, onde a pecuária e a agricultura de subsistência representavam os meios possíveis de sobrevivência para esses emigrantes. A crise da economia açucareira em conjunto com a corrente migratória – litoral-interior – fomentou um lento processo de atrofiamiento na economia nordestina. Atrofiamiento “no sentido de que a renda real *per capita* de sua população declinou secularmente” (Furtado, 1977, p. 63), pois o crescimento da população concomitante ao declínio das exportações em uma região pecuária – como a população se alimenta do mesmo produto que exporta – em nada afeta a oferta interna de alimentos, e, portanto, a população pode continuar crescendo normalmente, mesmo com um longo período de decadência das exportações (Furtado, 1977, p. 63).

O antigo aldeamento dos índios ariús cresceu e desenvolveu-se, tendo como base inicial a pecuária. Posteriormente com o crescimento da imigração do litoral para o interior, cresceu tanto a pecuária, quanto a produção de subsistência. A economia pecuária e a produção de subsistência possibilitaram ao aldeamento tornar-se vila e cidade. A vila que foi construída na grande campina era favorecida com água em abundância e pasto para os animais, além do que a terra demonstrava grande fertilidade para as culturas agrícolas.

Devido a esta “posição geográfica e climaticamente privilegiada”, surgiu rapidamente uma feira de produtos aborígenes produzidos pela população. Esses produtos assumem as características de mercadoria (valor de uso e valor de troca)¹ (Marx, 1988), quando chegam ao mercado, que nesse período se constituía do encontro semanal entre os pequenos produtores das circunvizinhanças. Essa feira, porém, não garante *per se* o desenvolvimento da vila, pois nela habitam apenas pequenos agricultores,

¹ Os bens comercializados nessas feiras não eram mercadoria no sentido estrito (produzidas diretamente para o mercado), mas eram bens excedentes da produção de consumo do produtor, que eram colocadas na feira visando obter outros produtos para as necessidades básicas.

vaqueiros, índios, caboclos etc.², pois os grandes fazendeiros e senhores de engenho residiam em suas propriedades, que tinham autonomia socioeconômica. A vila era ponto de passagem para aqueles que se destinavam ao sertão pelas poucas estradas ali existentes, onde se criava gado de forma extensiva. Assim o município tornou-se “rancho” de descanso para os viajantes da época. A Vila Nova da Rainha contava com uma população relativamente grande diante das demais vilas da província, mas só é elevada a cidade em 1864 (BNB/SUDENE, 1962). A cidade crescia lentamente, mas a cultura do algodão impulsionará o crescimento de Campina Grande, tornando-a um centro comercial algodoeiro. Esse crescimento econômico foi favorecido no início do século XX pela chegada ao município da linha de ferro sob o comando da Great Western Brasil Railway.

No século passado, a cultura do algodão cresceu celeremente, promovendo uma verdadeira revolução no município, possibilitando-o ser “a maior cidade de interior do Nordeste”. O comércio do algodão supera o processo produtivo agropecuário, tornando a cidade um centro comercial, cuja principal mercadoria é o algodão. Nesse período (1907) chega ao município o primeiro trem e, posteriormente (1920), os primeiros caminhões. Esses novos meios de transportes fomentam crescentemente o declínio das tropas de burros (tropeiros), que passam a ter restringidas suas rotas e áreas de trabalho para pequenas rotas no interior do sertão, que ainda não tinham trem nem caminhões. Com o declínio da atividade algodoeira no município (pós-1940), a atividade coureira e sisaleira permite ao município manter seu crescimento econômico, favorecendo a implementação de diversas plantas industriais pós-1960, através dos incentivos da SUDENE.

2. O Nordeste, a Paraíba e a articulação comercial

O Nordeste, outrora centro dinâmico da economia brasileira, perde continuamente posição para o Sudeste devido às transformações econômicas ocorridas na economia mundial e, conseqüentemente, na brasi-

² Os índios ariús foram paulatinamente exterminados, expulsos e mesclados com a população branca que chegavam para estabelecer-se na vila.

leira. Essa perda de posição econômica é favorecida pelo desenvolvimento da economia cafeeira. Segundo Silva, o café em 1840 “já era o principal produto brasileiro de exportação” (Silva, 1976, p. 18). Esse fato por si só não diz muito, mas, considerando-se que o comércio mundial cresceu num ritmo sem precedentes e que a economia açucareira (principal produto de exportação da economia nordestina) declinava, tornava-se evidente o aumento das desigualdades entre as duas economias exportadoras. O Sudeste assume assim no século passado, graças ao café, a hegemonia econômica sobre as demais regiões.

No fim do século passado, ocorre a diversificação da atividade produtiva conjuntamente com o processo de industrialização do país e a implantação de um sistema de transporte e comunicação (Guimarães Neto, 1989), fomentando crescentemente o desenvolvimento do mercado interno e a articulação comercial entre os estados. A região Sudeste beneficia-se tanto com o desenvolvimento, quanto com o declínio da economia cafeeira, pois, com o declínio do café, há um amplo e paulatino reinvestimento de capitais (anteriormente investido no café) em outras atividades, principalmente na indústria que apresentava grandes possibilidades de lucro. Lucro na economia cafeeira favorecida pelas crises na produção asiática, pela grande quantidade de créditos concedidos pelo governo, pela depreciação cambial etc. (Furtado, 1977).

O exame da crise do setor exportador nordestino torna-se fundamental para se compreender o processo de articulação comercial entre o Nordeste e as demais regiões do país (Guimarães Neto, 1989). No fim do século XIX e no início do XX, as exportações brasileiras dos principais produtos exportáveis sofrem diversas alterações. O açúcar (principal produto de exportação nordestino) encontra-se em declínio, enquanto o fumo e o cacau crescem no que se refere ao *quantum* exportado. O algodão cresce após certo período de estagnação, enquanto o café cresce regularmente em seu *quantum* exportado.

As vicissitudes da economia e da produção mundial provocaram intensas dificuldades para as exportações brasileiras, forçando as regiões a buscarem outros mercados para seus produtos antes enviados para o exterior. A crise do setor exportador pressionou constantemente a uma procura pelos mercados regionais. Segundo Guimarães Neto (1989, p. 50), uma singela periodização do processo de articulação inter-regional, dentro da perspectiva nordestina, deve levar em consideração três fases:

- 1) fase inicial de busca de alternativas de colocação dos produtos nordestinos, antes voltados em sua quase totalidade para os mercados internacionais, período que se estende do século XIX ao primeiro terço do século XX;
- 2) fase intermediária da expansão industrial articulada ao setor externo, que se superpõe, parcialmente, à anterior, de comercialização da produção da indústria incipiente do Sudeste, particularmente de São Paulo, nos mercados regionais, que se estende dos anos 1930 aos anos 1950.
- 3) fase de consolidação do mercado interno do país, com a “indústria leve” e a implantação da “indústria pesada” (posterior a 1955).

Assim, no primeiro momento, a região Nordeste passou a inserir-se nas demais regiões através dos produtos que antes eram colocados no mercado externo. Cada estado no Nordeste procurou, a seu modo, aproveitar as “brechas” concedidas no mercado externo, como também colocar no mercado interno seus produtos autóctones. A Paraíba, que tinha o açúcar como principal produto de sua economia, ressentiu-se profundamente com a crise da economia açucareira, mas o algodão vem dar nova vitalidade à economia do estado. A pecuária e o algodão, principalmente, assumem participação relevante na economia do estado. Por não necessitar de uma grande inversão de capitais – devido ao processo de consorciação com outras culturas –, a produção do algodão expande-se intensamente, principalmente no início do século XX. Vale ressaltar que a área de produção da cana não diminuiu, mas, sem sombra de dúvida, as oligarquias canavieiras (e não canavieiras) investiram na produção do algodão. Resumindo as vantagens de se cultivar o algodão, podemos dizer que,

além de dispensar a inversão de grandes capitais, era plenamente viável para qualquer área cultivável, permitindo o consórcio com culturas alimentares de subsistência e, talvez o mais importante, permitindo o uso exclusivo da mão de obra familiar dependendo da quantidade desta e da área cultivada. (Vasconcelos, 1980, p. 22)

As oligarquias que “produziam” tanto o açúcar quanto a pecuária ou o algodão “apropriam-se” crescentemente do estado, através da captura

dos órgãos de intervenção pública na região Nordeste. “O Estado foi capturado por esse Nordeste algodoeiro-pecuário [e açucareiro], e mais do que isso, num mecanismo de reforço, o Estado era esse Nordeste algodoeiro-pecuário [açucareiro].” (Oliveira, 1985, p. 53) A Inspetoria Federal de Obras Contra a Seca (IFOCS), posteriormente Departamento Nacional de Obras Contra a Seca (DNOCS), o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), tornam-se mecanismos de favorecimento às oligarquias que produziam o algodão, a pecuária, o açúcar. As constantes secas ocorridas no Nordeste tornam-se um mecanismo de enriquecimento e de reforço às oligarquias.

3. Campina Grande, o algodão e o princípio da articulação

É nesse contexto complexo que o município de Campina Grande emerge como empório do algodão, no início do século XX. Porém, da fase inicial de sua formação até meados do século XIX, a economia do município era dominada pela agropecuária, ou seja, produziam-se alimentos para o consumo da Zona da Mata, como também algodão e gado. Na segunda metade do século passado, dá-se o crescimento da produção devido às condições – predominantemente o preço – internas e externas favoráveis. Por adquirir crescentemente um valor comercial, há um impulso em produzir não apenas para o mercado interno, mas principalmente para o externo. Diversos fatores fomentaram o desenvolvimento da produção do algodão no Brasil e principalmente no Nordeste. Fatores que fomentam o crescimento do algodão, desde a segunda metade do século XIX até o início do século XX. Entre os principais fatores que impulsionaram o desenvolvimento da cultura do algodão no Nordeste, faz-se necessário ressaltar (1) o crescimento abrupto da utilização da fibra nas indústrias têxteis do Brasil e do mundo; (2) a interrupção do fornecimento do algodão para o mercado mundial pelas colônias francesas nas Antilhas (durante as Guerras Napoleônicas no começo do século XIX); (3) o arrefecimento da produção dos algodoads norte-americanos no decorrer da Guerra de Secessão, na década de 1860; (4) o desenvolvimento das indústrias têxteis no Brasil; e (5) o crescimento da demanda por tecidos devido ao crescimento populacional (Aranha, 1991).

O Nordeste, climaticamente favorável à produção de algodão, volta-se intensamente para a produção dessa fibra. O crescimento abrupto da produção de algodão é patrocinado pelo capital internacional em conjunto com o capital nacional, promovendo também profundas transformações nas relações de produção no campo. Inserida nesse contexto de intenso fomento ao crescimento da produção de algodão, Campina Grande vai, paulatinamente, deixando de ser um produtor para assumir uma função eminentemente mercantil, devido não apenas a sua localização, mas também à grande população (mais de 70 mil habitantes em 1920) e à estrutura agrária (constituída de muitos pequenos agricultores, arrendatários, moradores e poucos latifundiários). O capital mercantil incentiva o crescimento da produção de algodão no estado, através da compra do produto a preços relativamente altos, se se leva em consideração os preços de outros produtos agrícolas³. O crescimento dessa cultura não impulsionou uma maior absorção de mão de obra, pois utilizaram-se os trabalhadores já estabelecidos em suas propriedades ou que tinham acesso à terra. Uma maior absorção de mão de obra ocorrerá no processo de beneficiamento do algodão, que aconteceu com intenso vigor no início do século XX.

Dentro do estado, o município de Campina Grande paulatinamente hegemonizava os demais municípios através de sua liderança no comércio do algodão. Essa hegemonia caracterizava-se basicamente pela preponderância de Campina Grande no crescimento de sua economia relativamente superior aos demais municípios. Conseqüentemente atraía mais investimentos do que os municípios que apresentavam relativo nível de atividades comerciais. Na Tabela 1, pode-se notar o crescimento da exportação de algodão, açúcar e couros da Província da Paraíba entre 1835 e 1871. Podemos observar o contínuo crescimento das exportações desses produtos entre 1835 e 1871, com exceção do declínio ocorrido entre 1838 e 1855 devido à seca que atingiu o estado.

O processo de exploração do trabalho dentro da cultura do algodão possui características tradicionais ou pré-capitalistas, no qual o trabalhador

³ Entre 1858 e 1976, o preço do algodão esteve relativamente alto, quando se observa os preços do algodão na segunda metade do século XIX. Esses altos preços incentivaram crescentemente a produção algodoeira. O ano de 1863 apresenta-se como um dos anos de preços mais elevados do algodão, alcançando 41,6 *cents* por libra-peso. Dados obtidos em Vasconcelos (1980).

recebe seu salário de diversas formas: em espécie, em dinheiro (poucas vezes), ou aparece como coparticipante do processo produtivo com o latifundiário capitalista. Assim, no processo produtivo do algodão, temos formas tradicionais ou pré-capitalistas de produção (foro, meação, moradores) agindo conjuntamente com formas mais capitalistas de produção (agricultores capitalistas, embora fossem minoria), enquanto as formas de circulação são puramente capitalistas (Aranha, 1991).

Tabela 1 – Paraíba – Exportação de algodão, açúcar e couros da província (arrobas), 1835-1871*

ANOS	ALGODÃO ARROBAS (%)		AÇÚCAR ARROBAS (%)		COUROS ARROBAS (%)	
1835	99.804	100	116.655	100	10.401	100
1836	119.541	119	88.246	75	13.209	127
1837	109.025	109	93.668	80	8.315	80
1838**	SECA	–	118.618	102	14.650	141
1839	58.870	58	98.649	84	30.338	192
1840	70.560	59	187.336	160	12.876	124
1842	97.010	97	122.768	105	18.475	178
1855***	32.321	32	–	–	–	–
1858	190.554	191	675.878	579	9.311	89
1861	187.782	188	599.594	514	12.083	116
1862	216.468	217	683.081	585	9.600	92
1863	197.505	198	574.274	492	21.377	205
1864	397.728	398	432.318	370	22.259	214
1865	446.937	448	269.885	231	13.258	127
1866	542.133	543	400.047	343	19.938	192
1867	398.620	399	320.275	274	12.867	124
1868	569.897	571	300.937	258	27.817	267
1869	533.609	535	448.445	384	30.126	290
1870	377.178	378	268.205	230	17.202	165
1871	681.355	683	230.481	192	45.497	437

Fonte: de 1835 a 1861, Pinto (1938), e de 1862 a 1871, Vasconcelos (1980).

* Quando se considera que eram mínimos os meios de transporte e as estradas, e que a existência de um centro absorvedor (Campina Grande) da produção estadual ainda inexistia, pode-se deduzir que a maior parte desses produtos exportáveis pela Paraíba eram de fato produzidos internamente.

** A ocorrência de uma seca prejudicou a produção do algodão. Além do mais, não foram encontrados os dados sobre o algodão para esse ano.

*** Não foram encontrados os dados para esse ano.

O algodão surgiu na Paraíba como uma alternativa econômica à atividade declinante do açúcar e dos couros, assumindo o predomínio – no

que se refere às quantidades exportadas e receitas obtidas – no final do século passado, devido principalmente à diferença entre os preços desses produtos, pois o preço do algodão crescia em detrimento dos demais. Consorciado com outras culturas, o algodão permitiu um aumento na renda dos agentes sociais (dos grandes fazendeiros aos pequenos agricultores) envolvidos com o produto. Na citação abaixo, podemos compreender o processo de consorciação do algodão:

A plantação do algodão, quando não era feita pelo proprietário da terra, o era por agricultores que denominaram-se “moradores”, fazendo a partilha do algodão colhido com aqueles que lhes cedessem a terra coincidindo com o término das colheitas, estava o início da entresafra [sic], quando os agricultores devolviam as terras como restolho das chuvas, sendo as terras utilizadas como pastagens até o início do período das chuvas, quando o gado era novamente colocado em áreas com pastagens naturais. (Vasconcelos, 1980, p. 23)

A meação, a parceria e o arrendamento eram muito comuns em todas as microrregiões, porém no sertão dificilmente se encontrava o arrendatário. Campina Grande contava praticamente com todas as formas supracitadas de relações de produção e de trabalho pré-capitalistas, fato que favoreceu seu crescimento rural e urbano, pois as pessoas envolvidas com o campo, dentro dessas formas citadas, tenderam a mudar-se para o centro urbano.

O crescimento populacional ocorre fundamentalmente após 1864, quando a vila foi emancipada. Antes que a cultura do algodão fosse implementada na microrregião do município, Campina Grande era apenas “um incipiente centro urbano, onde as atividades mercantis se concentravam” (PMCG, 1983, p. 17). Mas a partir de 1864 ocorre um rápido incremento populacional, que se deve basicamente ao crescimento do comércio algodoeiro que crescia concomitantemente à produção algodoeira. Em 1888, Campina Grande já “era vista como a mais populosa localidade paraibana: com cerca de 4 mil habitantes, a cidade crescia e, em 1892, contava com 400 prédios, chegando lentamente a 731 casas em 1907” (PMCG, 1983, p. 1).

Nas primeiras décadas do século XX, Campina Grande já contava com uma infraestrutura urbana que congregava um aglomerado de 70,8 mil habitantes em 1920. A iluminação pública foi inaugurada em 1920,

mas de forma muito precária⁴. Em 1936 a cidade contava com 14,6 mil prédios, 15 indústrias, 5 estabelecimentos bancários, colégios, cinemas, clubes etc., e uma população de aproximadamente 100 mil habitantes. O crescimento do comércio do algodão atraiu para o município uma série de novos investimentos (linha férrea, construção de estradas etc.) que lhe possibilitaram um rápido crescimento econômico nas décadas de 1920 e 1930. Além da energia elétrica e do abastecimento de água que ocorreram no início do ano de 1940. O crescimento de Campina Grande foi favorecido em 1956 pela inauguração do fornecimento da energia elétrica de Paulo Afonso – Cia. Hidrelétrica do São Francisco (PMCG, 1983). Os investimentos públicos em conjunto com os investimentos privados fomentaram o desenvolvimento do município, que não conhecera crise no seu crescimento econômico até a década de 1960. Os investimentos privados ocorridos no município não se devem apenas à sua localização, mas foram realizados devido à possibilidade de lucro decorrente do dinamismo da economia do município.

O desenvolvimento e a função regional (centro mercantil de comércio do algodão) do município não se explicam apenas “pela sua posição geográfica no contato com regiões que apresentam características econômicas diversas” (PMCG, 1983, p. 62), mas também por outros fatores históricos e econômicos construídos pela interação das relações de produção. Ao rejeitar-se a posição geodeterminista de alguns estudiosos, isso não conduz à rejeição total dos condicionantes geográficos, cuja influência no desenvolvimento da economia do município é importante, mas não determinante. Até porque a existência da ação humana transforma o meio geográfico, modificando posições consideradas ou não como privilegiadas geograficamente.

A posição geográfica torna-se privilegiada apenas quando o padrão de acumulação vigente a define como tal. Um determinado *locus* geográfico somente se tornará privilegiado quando apresenta características *sui generis* para um determinado padrão de acumulação.

⁴ Em 1920, o senhor João da Costa Pinto, vindo do Recife autorizado pelo prefeito de Campina Grande, Cristiano Lauritzem, adquiriu de uma firma de São Paulo, um motor para geração de energia elétrica, de 100 CHV, de fabricação alemã, com dínamo de corrente contínua, com 65 mil velas, pesando 3 mil quilos, pelo valor de 18 contos de réis (PMCG, 1983, p. 22).

Outros fatores secundários se tornaram importantes para o crescimento do município de Campina Grande. Além da localização privilegiada, a população – considerada grande para a época –, a infraestrutura de estradas, os açudes, os imóveis, a proximidade com outros centros populacionais etc. permitiram aos capitais predominantemente comerciais um melhor investimento no local. Esses fatores permitiram que a produção e principalmente o comércio crescessem abruptamente no início do século XX.

Explicitando melhor, o desenvolvimento das estradas, os transportes e comunicações fomentaram o crescimento da articulação comercial (principalmente intrarregional), possibilitando que determinados municípios se tornassem hegemônicos em relação aos demais. Hegemônicos no que se refere à concentração de estabelecimentos comerciais, industriais e de serviços, que viabilizavam a dependência dos demais municípios para com o centro hegemônico. Essa hegemonia foi favorecida – segundo defendem alguns estudiosos – por certos aspectos inerentes a essas áreas: posição geograficamente privilegiada⁵, infraestrutura básica de médio porte instalada, população relativamente grande, capital atuante suficiente para a implantação de estabelecimentos comerciais, cultura comercial etc. Ora, este aspecto “posição geograficamente privilegiada” não explica por que este ou aquele município assumiu a hegemonia sobre os demais em detrimento dos outros municípios circunvizinhos. Uma posição somente se torna geograficamente privilegiada quando existem projetos e/ou intenções – definidas *a priori* – de investimentos, frutos do desenvolvimento de uma estrutura produtiva que se expande continuamente. Os demais fatores secundários também deixam a desejar no que se refere a uma explicação plausível para a hegemonia desses municípios sobre os demais, pois são consequências do desenvolvimento histórico-econômico da sociedade.

Nos fins do século passado, tem início o desenvolvimento da cidade, consolidando sua hegemonia sobre as demais praças (Guarabira, Areia, Alagoa Grande, Itabaiana etc.), com a instalação da linha de ferro e a chegada do primeiro trem em 1907. Nas décadas de 1920 e 1930, o

⁵ Muitos autores superestimam esse aspecto, dando-lhe importância determinante no crescimento da função centro-mercantil de inúmeras áreas. Ver Aranha (1991), Vasconcelos (1980), PMCG (1983).

município torna-se um centro mercantil de comércio algodoeiro, considerado “uma Liverpool brasileira”. Somente após a instalação da linha férrea é que se pode atribuir ao município a função de centro mercantil e beneficiador de algodão (Aranha, 1991). A linha de ferro possibilitou não apenas a hegemonia de Campina Grande sobre as demais cidades paraibanas, mas também permitiu que o algodão fosse comercializado diretamente com a praça exportadora (Recife).

A Tabela 2 indica a importância que a cultura do algodão assume para a formação da receita estadual da Paraíba. Com base no predomínio do algodão sobre as demais culturas, e considerando que Campina Grande assumiu a liderança e o domínio do comércio do algodão, podemos atribuir ao município relevante participação na formação da receita estadual.

Tabela 2 – Paraíba – Participação de algodão, açúcar e couros na formação da receita estadual, 1893-1908 (1:000\$ – mil-réis)

ANOS	ALGODÃO (A)	%	AÇÚCAR (B)	%	COUROS (C)	%	RECEITA TOTAL DO ESTADO (100%)
1893	455:586\$	42,1	55:078\$	4,7	11:011\$	1,0	1.081:812\$
1894	270:969\$	26,0	77:691\$	5,5	17:331\$	1,6	1.040:810\$
1895	222:369\$	21,1	46:977\$	4,5	21:253\$	2,0	1.053:313\$
1896	266:316\$	23,5	78:018\$	6,8	19:654\$	1,7	1.132:850\$
1897	305:976\$	25,6	49:605\$	4,1	37:858\$	3,1	1.192:555\$
1898	288:588\$	23,0	51:281\$	4,1	86:923\$	6,9	1.250:121\$
1899	312:400\$	26,6	58:557\$	4,9	57:844\$	4,9	1.172:525\$
1900	394:668\$	31,5	45:838\$	3,6	41:871\$	3,3	1.250:475\$
1901	274:622\$	21,7	26:476\$	2,0	31:718\$	2,5	1.262:893\$
1902	430:552\$	28,5	30:867\$	2,0	30:278\$	2,0	1.506:586\$
1903	589:340\$	30,5	32:439\$	1,6	41:703\$	2,1	1.930:880\$
1904	374:533\$	23,8	13:220\$	0,8	92:213\$	5,8	1.567:978\$
1905	469:881\$	30,2	26:855\$	1,7	49:350\$	3,1	1.551:947\$
1906	550:225\$	27,2	37:583\$	1,8	36:540\$	1,8	2.018:424\$
1907	773:731\$	34,4	22:559\$	1,0	56:153\$	2,4	2.247:130\$
1908	557:225\$	29,6	27:397\$	1,4	65:471\$	3,4	1.876:501\$

Fonte: Vasconcelos (1980).

Dentro de um contexto de intensa atividade econômica algodoeira, há um contínuo desenvolvimento econômico municipal. E esse desenvolvimento é proficuamente fomentado pelo crescimento das atividades

vinculadas ao algodão (produção e circulação). A linha de ferro e o algodão permitiram ao município inserir-se plenamente no processo de articulação comercial, pois Campina Grande ampliou consideravelmente sua influência e seu comércio para com as demais cidades do estado. Antes da linha de ferro, o comércio campinense era predominantemente composto por produtos agropecuários de pouca expressão fora do agreste da Borborema, mas, com o algodão, diversificou-se seu comércio e foi ampliando sua área de hegemonia.

Tabela 3 – Paraíba e Campina Grande – Produção, exportação e renda nominal da exportação de algodão, 1919-1924

Ano	PARAÍBA		CAMPINA GRANDE			
	Exportação (toneladas)	Renda nominal*	Exportação (toneladas)	Renda nominal*	Participação relativa**	Participação relativa ***
1919	8.227	18.740	5.210	11.289	60,2	63,3
1920	11.716	–	10.316	–	–	88,0
1921	–	–	8.976	–	–	–
1922	–	–	10.526	–	–	–
1923	–	–	14.053	–	–	–
1924	14.000	93.338	9.104	65.361	70,0	65,0

Fonte: Mariz (1939), Vasconcelos (1980) e Aranha (1991).

* Valores em contos de réis.

** Participação da renda nominal de Campina Grande na renda nominal do estado.

*** Participação das exportações de Campina Grande nas exportações do estado.

Obs.: preço da arroba de algodão: 1919 (34\$166), 1924 (100\$000).

Ao transformar Campina Grande em um entreposto mercantil, o crescimento do comércio algodoeiro subordinou sua continuidade funcional à cidade do Recife, que atuava como principal centro exportador do Nordeste. As relações comerciais que se estabeleceram entre Campina Grande e Recife possibilitaram à primeira manter o crescimento econômico através do comércio algodoeiro. Dentro desse contexto, a cidade do Recife apresenta-se como fator de impulso ao crescimento econômico campinense, através das crescentes relações comerciais que se estabelecem entre as duas cidades.

Quando se observa a evolução da exportação e comercialização do algodão no estado da Paraíba e em Campina Grande, através da Tabela 3, pode-se observar a hegemonia campinense na formação da renda do estado, por assumir crescentemente a comercialização e exportação do

algodão. Em 1919 Campina Grande participava com mais de 60% da renda nominal do algodão, e esse percentual cresce substancialmente nos anos seguintes, alcançando 70% em 1924. A falta de alguns dados (preços do algodão, quantidades exportadas) não nos impede de crer que a participação de Campina Grande na exportação desse produto tenha efetivamente aumentado, pois, como pode ser observado na Tabela 5, a produção de algodão na Paraíba cresce continuamente, possibilitando ao estado ser o principal produtor até 1932, quando o estado de São Paulo passou a ser o principal produtor.

4. A diversificação econômica e comercial campinense

O desenvolvimento do comércio de Campina Grande ocorre após 1907, quando a linha de ferro chega ao município, pois se tornou o transporte fundamental para levar o algodão e trazer mercadorias do Recife. No período que antecedia o início do século XX, o comércio de Campina Grande limitava-se às mercadorias e aos produtos agropecuários manufaturados nas imediações. Entre 1907 e 1930, o comércio tende a crescer, mas com diversificação limitada, pois as mercadorias aqui comercializadas eram as trazidas do Recife, ou produzidas no agreste (artesanato, produtos agrícolas e pecuários), ou advindas de outras regiões. A hegemonia comercial campinense acelera-se com a chegada da linha férrea, pois em 1909 o município superava em número de estabelecimentos comerciais todas as principais cidades do interior⁶. O município desenvolveu-se rapidamente com a construção da linha férrea e

transformou-se em ponto terminal de trens e para ali convergiam tropeiros e boiadeiros de todo interior. Mesmo sem ter propriamente independência [pois o município dependia da cidade do Recife no que se refere à exportação do algodão] econômica o comércio estabilizou-se. Em breve, caracterizou-se como grande centro de atividades mercantis. Da noite para o dia, começaram a surgir colégios, cinemas, clubes, armazéns de mercadorias, trânsito de estivas e de algodão em pluma por mercado. (PMCG, 1983, p. 42)

⁶ Segundo dados levantados em Mariz (1939), existiam em Campina Grande, no ano de 1909, 95 estabelecimentos comerciais. João Pessoa detinha 274 estabelecimentos; Mamanguape, 85; Alagoa Grande; 72; e Itabaiana, 58.

Após a chegada da linha férrea, cresceu substancialmente o número de firmas ligadas ao benefício do algodão. Vasconcelos (1980) identifica 39 firmas ligadas ao algodão em Campina Grande, no ano de 1925⁷. Na década de 1920, surgem também as primeiras indústrias não ligadas ao benefício do algodão, que diversificam a estrutura industrial do município. Essa década pode ser vista como a década da diversificação das atividades comerciais, pois surgem em Campina Grande inúmeros estabelecimentos comerciais atacadistas e varejistas.

Os estabelecimentos atacadistas limitavam-se, nos anos anteriores a 1930, à compra e venda do algodão, enquanto o comércio varejista vivia atender as necessidades mais imediatas da população ali residentes. Porém, com o crescimento populacional – favorecido pelo crescimento natural da população e pelos imigrantes que chegavam ao município em busca de emprego e melhores condições de vida –, ocorre um crescimento no número de estabelecimentos varejistas, visando atender esse novo mundo urbano que se organiza a partir das atividades econômicas vinculada ao algodão. Diversos foram os funcionários públicos que abandonaram seus empregos, para montar pequenos negócios – normalmente de estivas e cereais – em Campina Grande⁸.

Na década de 1930, ocorre um crescimento industrial mais diversificado. Além de outras indústrias beneficiadoras de algodão, surgem as primeiras indústrias mecânicas, tecelagens etc., favorecendo a absorção de mais mão de obra, como também ampliando a diversificação estrutural da economia do município. As indústrias SANBRA e Anderson Clayton – as duas maiores empresas a se instalarem em Campina Grande – paulatinamente concentraram a compra, a venda, o beneficiamento

⁷ A indústria Rossbach Brazil Company, beneficiadora e exportadora de algodão, é identificada como uma das pioneiras a instalar-se e a operar em Campina Grande. Mas não foram encontrados registros concretos de sua atuação na cidade. Vasconcelos faz breve citação sobre essa empresa. A firma norte-americana Anderson Clayton & CIA. também operou no município, encerrando suas atividades em 1968. Sobre as pequenas firmas de beneficiamento e prensagem do algodão, ver Vasconcelos (1980, p. 73).

⁸ Grandes comerciantes da década de 1920 em Campina Grande incrementaram seus negócios, diversificando-os. Encontramos, nas entrevistas realizadas por Dinoá (1995), que muitos foram os comerciantes que, pressionados pela crise do algodão, ou mesmo pela visão inovadora, diversificaram amplamente seus investimentos, como também diversos funcionários públicos deixavam seus empregos para montar pequenos estabelecimentos comerciais.



e a intermediação do algodão, em detrimento das inúmeras pequenas firmas de beneficiamento do algodão (Aranha, 1991).

O capital financeiro começa a atuar na década de 1920, porém somente consolida sua posição de fomentador de crédito regional na década de 1930. Na Paraíba, no início do século XX, existiam nove estabelecimentos bancários, dos quais três tinham sede em Campina Grande. O Banco Auxiliar do Povo (1928), o Banco dos Empregados do Comércio (1929) e o Banco de Campina Grande (1933) atuavam em conjunto com a Caixa Rural e Operária (1930), fomentando o crédito (Vasconcelos, 1980).

A articulação comercial inter-regional deve-se não apenas ao impulso fornecido pelo desenvolvimento da economia algodoeira, mas principalmente a dois determinantes básicos, que se constituíram na

busca desesperada, empreendida pelos produtores nordestinos de escoamento dos seus excedentes, antes colocados no comércio internacional [...], [como também na necessidade da] [...] indústria nacional, concentrada regionalmente no Sudeste e em São Paulo, que logo cedo teve de se voltar para os mercados das demais regiões brasileiras. (Guimarães Neto, 1989, p. 49)

Segundo Guimarães Neto (1989, p. 49), esse segundo determinante “representa o elemento primordial de constituição e consolidação do mercado interno brasileiro”, que, em nosso entender, favoreceu o processo de diversificação não apenas do comércio, mas da economia como um todo, além de fomentar proficuamente o desenvolvimento urbano do município. Campina Grande absorveu todos os impulsos fornecidos por esses determinantes do processo de articulação comercial, colocando no mercado intra e inter-regional seus produtos (principalmente o algodão) e acolhendo as demais mercadorias extrarregionais.

Até 1930, predominava no comércio de Campina Grande as atividades de compra e exportação de algodão, embora nessa década crescesse rapidamente o número de estabelecimentos comerciais atacadistas, varejistas, as indústrias, os bancos etc. Ocorre nesse período intensa diversificação econômica, fomentada internamente pelo comércio. O crescimento populacional muito ajudou no processo de diversificação das atividades econômicas. Nessa década aumenta consideravelmente o número de veículos automotores na cidade. Os primeiros caminhões





surgem em Campina Grande em 1920 e tornam-se os principais meios de transportes de mercadorias. O crescimento dos transportes automotivos é tão rápido que, em 1928, Campina Grande já contava com três agências de automóveis, sendo duas da Ford e uma da Chevrolet, que vendiam principalmente caminhões (Aranha, 1991, p. 266).

Os automóveis que chegavam a Campina Grande eram montados e distribuídos inicialmente na cidade do Recife e posteriormente redistribuídos para todo o Nordeste. Tais automóveis chegavam ao município pela linha férrea, e os caminhões adquiridos pelos abastados da época, normalmente, transportavam mercadorias para o interior do estado, para os demais estados e microrregiões que não contavam com linhas de ferro. Ao transportar mercadorias, os caminhões possibilitavam a comunicação entre as regiões, como também favoreciam a plena articulação comercial entre os estados da região Nordeste. Evidentemente, esse processo de articulação comercial somente foi possível nessa intensidade, devido ao desenvolvimento das estradas de ferro e estradas de rodagens. Na citação abaixo, podemos ter a dimensão do comércio de mercadorias entre os estados nordestinos:

Do Maranhão, vem arroz, goma de mandioca, coco de babaçu e, para lá, em troca, Campina Grande manda açúcar, fósforos, papel de embrulho, biscoitos, sardinhas, soda cáustica, cimento, bebidas em geral, manteiga. Do Piauí, em troca desses produtos vem arroz, feijão e milho. Do Ceará, cereais, do Rio Grande do Norte, cereais e sal. Do resto da Paraíba, Campina Grande recebe algodão e agave [sisal], minérios e cereais. Até o Brejo está se abastecendo em Campina Grande. De Pernambuco, através de importadores recebe açúcar, bacalhau, chapas de ferro galvanizadas, mais algodão, cereais, milho, feijão, farinha de mandioca. Para Alagoas, manda principalmente corda de agave, sal do Rio Grande do Norte e arame farpado importado, como também bacalhau do Recife, recebe em troca feijão, trigo, mucuri, mamona, agave e até gado em pé; para lá envia álcool, biscoitos, chumbo de caça, corda de agave, fósforos, bebidas, doces em pacote e em lata. (Rios, 1963, p. 223)

Essa diversificação comercial foi possível não apenas pelo desenvolvimento das estradas de rodagens (e linha de ferro) e das comunicações, mas também pela diversificação industrial ocorrida a partir da ascensão da economia algodoeira. O abastecimento das necessidades básicas da população tornava-se imprescindível, urgindo assim um crescimento diversificado nos estabelecimentos comerciais do município.



Procurando sistematizar as fases ocorridas no processo de desenvolvimento comercial campinense, visando a uma melhor compreensão para as vicissitudes ocorridas com esse subsetor da economia, podemos delimitar quatro fases pelas quais passou o comércio de Campina Grande⁹:

1) *Comércio primário e nativo* – Constituído como a primeira fase comercial do município. Caracterizado por um comércio primordialmente de bens primários, artesanais, comercializados (em sua maior parte) apenas com localidades próximas. Pouco comércio havia com regiões mais distantes (sertão, por exemplo) e, quando existente, era feito por tropeiros. Esse período ocorre dos primórdios do município até 1900 (Aranha, 1991).

2) *Comércio algodoeiro* – Nos fins do século passado, o algodão começa a assumir paulatinamente a hegemonia comercial sobre os demais produtos comercializados no município. Essa hegemonia é consolidada com a chegada da linha férrea ao município em 1907. Porém é com a consolidação dessa hegemonia que surge, também, elementos que fomentaram posteriormente o próprio declínio relativo desse predomínio comercial algodoeiro. Ou seja, o processo de comunicação e integração com outros centros comerciais, principalmente Recife, possibilita uma diversificação maior dos produtos comercializados no município. Essa comunicação e integração são garantidas pela linha férrea. Essa fase conta basicamente com duas etapas:

- a) etapa de ascensão da hegemonia algodoeira, de 1900 a 1935: neste período o peso maior do comércio centra-se nas atividades de compra, beneficiamento e exportação do algodão (Aranha, 1991; Vasconcelos, 1980);
- b) etapa de declínio da hegemonia algodoeira, de 1935 a 1955: quando o algodão vai perdendo lentamente sua importância no comércio do município (Mariz, 1939; Vasconcelos, 1980).

3) *Comércio predominantemente diversificado* – Entre 1940 e 1960,

⁹ Não há uma periodização classificatória sobre o comércio campinense conhecida. Alguns esforços foram feitos por alguns sociólogos e historiadores, mas não definiram concretamente fases nem o processo pelo qual as fases se sucedem. Uma tentativa de classificação pode ser encontrada em Aranha (1991).

Campina Grande ocupou uma posição de entreposto atacadista no Nordeste, atuando como uma espécie de “filial” do comércio do Recife para o interior nordestino. Por ser entrecruzada por diversas rodovias, tornou-se favorecida no que se refere ao potencial de comercialização de mercadorias para o interior norte do Nordeste. Nesse período, o comércio atacadista e varejista predomina na economia do município, tornando-o conhecido com centro atacadista no Nordeste. O comércio atacadista além de diversificado tinha um poder de irradiação enorme, atingindo todo o norte da região Nordeste, além do próprio estado da Paraíba (Vasconcelos, 1980; Rios, 1963).

4) *Comércio diversificado e relativamente declinante* – Com a crescente industrialização do Brasil e do Nordeste (via incentivos da SUDENE) pós-1955, cresce o *quantum* de novas mercadorias oferecidas no mercado brasileiro. Com o crescimento diversificado dessas mercadorias, em conjunto com o desenvolvimento dos transportes e comunicações, há uma inflexão na participação do comércio na economia do município. O comércio, principalmente o atacadista, declina consideravelmente em importância. Além do mais, a participação da indústria no município cresce substancialmente, nas décadas de 1960 e 1970. Essa fase perdura, praticamente, até o fim do século XX (Rios, 1963; PMCG, 1983; Dinoá, 1995).

5. As estradas de rodagens, os caminhões, os tropeiros e o declínio da economia algodoeira

O desenvolvimento dos transportes e comunicações, em conjunto com as estradas, paulatinamente expulsou da atividade de transportes os “tropeiros” que faziam o transporte do algodão e das demais mercadorias entre Campina Grande e as demais localidades da sua área de influência. Até 1900, os tropeiros dominavam o transporte, principalmente na maior parte da Paraíba, pois as estradas de ferro existentes chegavam apenas a Pilar, Mulungu e Guarabira, além da capital. Entre 1900 e 1925, os tropeiros perderam parte de suas rotas, pois a linha férrea ampliava-se, alcançando Campina Grande, Itabaiana, Itamataí, Duas Estradas, Alagoa Grande, Borborema e Bananeiras (Vasconcelos, 1980). Além do mais, as estradas de rodagens começavam a surgir no estado.

Em 1915, o presidente Wenceslau Braz construiu a estrada de rodagem

de Campina Grande a Soledade, num percurso de aproximadamente 60 quilômetros. Quando assumiu o governo federal (1919-1922), o paraibano Epitácio Pessoa, através da Inspetoria Federal de Obras Contra a Seca (IFOCS), promoveu o desenvolvimento econômico da Paraíba através da construção de diversas estradas de rodagens, além de outras obras infraestruturais.

Tabela 4 – Paraíba – Estradas construídas pela IFOCS no governo de Epitácio Pessoa

INÍCIO	FIM	QUILÔMETROS
Umbuzeiro	Itabaiana	75,3
Sapé	Mamanguape	37,0
Taperoá	Cajazeiras	20,0
Mulungu	Alagoinha	14,8
Borborema	Serraria	7,1
Bananeiras	Moreno	3,2
Cajazeiras	Souza	47,0
Soledade	Patos	111,6
Patos	Pombal	78,5
Umbuzeiro	Campina Grande	98,5
Itabaiana	Campina Grande	72,0
Campina Grande	Boa Vista	49,0
Itambé	Itabaiana	31,0
Alagoa Grande	Esperança	17,3
Bananeiras	Arara	21,0
Borborema	Bananeiras	10,0
Borborema	Pirpirituba	11,9
Pirpirituba	Belém	12,6
Bananeiras	Patronato	1,0
Princesa Isabel	Imaculada	114,0
Parahyba (João Pessoa)	Pilar	50,4
Mamanguape	Jaraguá	9,9
Natuba	Barra de Natuba	17,5
Campina Grande	Cabaceiras	186,0
Total		1.107,4

Fonte: Maia (1978).

Na Tabela 4, podemos notar o rápido crescimento das estradas na década de 1920 (Maia, 1978). Além dessas estradas principais, o governo de Epitácio Pessoa construiu diversos ramais ligando pequenas cidades,

pequenos vilarejos, às estradas principais, como é o caso dos ramais do açude, de Boqueirão, de Pilões, de Pocinhos etc. A construção de 1.107 quilômetros de estradas permitiu que os primeiros caminhões transitassem transportando mercadorias, desestruturando as atividades dos tropeiros e suas tropas de burros, que outrora controlavam as rotas comerciais no estado.

Os tropeiros foram paulatinamente marginalizados a rotas secundárias, transportando mercadorias das localidades que ainda não tinham comunicação nem ligação com estradas principais para as cidades que eram cortadas por essas estradas. A própria ferrovia começa a ser sufocada pelo crescimento do número de caminhões em atividades de transportes. O conflito torna-se cada vez maior entre os caminhões, a ferrovia e os tropeiros. Em um processo lento e consistente, os caminhões assumem o predomínio do transporte de carga, marginalizando os tropeiros e pressionando a ferrovia¹⁰, que tendia à obsolescência devido à falta de inversões que a permitissem crescer (Aranha, 1991). O declínio dos investimentos, principalmente em manutenção, nas ferrovias brasileiras, dá-se no início da Segunda Guerra (1914), quando Inglaterra, proprietária das ferrovias nordestinas, envolvida com o esforço da guerra, diminui os investimentos em manutenção e ampliação da rede ferroviária.

Como os Estados Unidos não sofreram danos de guerra territorialmente, foram paulatinamente assumindo a hegemonia dos investimentos no Brasil. Nesse período são instaladas no Brasil (principalmente no Sudeste brasileiro) agências revendedoras de veículos, bancos etc. Assim, nos meados da década de 1920, tem início não apenas o declínio dos transportes ferroviários, como também o surgimento de uma “mentalidade rodoviarista” no país. Exemplo dessa mentalidade pode ser observado pela frase do presidente Washington Luís, que, em 1926, dizia: “Governar é abrir estradas” (Aranha, 1991, p. 264).

Mesmo declinando consideravelmente, a atividade de tropeiros ainda subsistiu marginalmente, durante as duas décadas seguintes. Apenas no fim da década de 1950, essa atividade torna-se inexpressiva devido ao grande crescimento do número de caminhões em atividade de transporte, possibilitado pela indústria automobilística de grande porte implementada

¹⁰ Pressionando porque o *quantum* transportado pelos caminhões estava superando o *quantum* transportado pela ferrovia. Sobre essa questão, ver Aranha (1991).

no país. Essa indústria automobilística alcançava a quantidade de 321,2 mil veículos fabricados no Brasil, em 1960, e destes 48,2% eram caminhões e ônibus (Lafer, 1987). Torna-se interessante notar que esta “mentalidade rodoviária” se consolida com o crescimento dos investimentos norte-americanos (berço das grandes indústrias automobilísticas) no Brasil. O crescimento das estradas de rodagens ocorre dependentemente do crescimento das inversões da indústria automobilística, como se pode notar depois de 1920, quando surgem as primeiras indústrias automobilísticas no Sudeste brasileiro, e depois de 1960 (implantação das grandes indústrias automobilísticas norte-americanas) aumenta os investimentos públicos nas estradas. Torna-se evidente, assim, alguns *slogans* governamentais, que exaltam a abertura das estradas como base para o desenvolvimento (Araújo, 1991, p. 264).

Entre 1918 e 1921, São Paulo assume uma liderança provisória da produção de algodão em relação à Paraíba, devido à seca que atingiu parte do Nordeste, afetando consideravelmente a produção de algodão no estado. A seca no Nordeste prejudicou momentaneamente a produção de algodão, provocando o declínio da quantidade produzida, enquanto a geadas no Sudeste fomentou a crescente diversificação agrícola naquela região.

O crescimento das estradas de rodagens e do número de caminhões possibilitou a plena articulação comercial regional, como também favoreceu o declínio relativo da economia algodoeira na Paraíba, pois, com o desenvolvimento dos meios de transportes (caminhões), os centros produtores de algodão (no sertão) passaram a comercializar diretamente com Recife, sem necessariamente passar por Campina Grande. Esse declínio foi fomentado por inúmeros outros fatores, dentre os quais vale ressaltar a crise de 1929, que influenciou o mundo capitalista como um todo, afetando as respectivas capacidades de importar e exportar. Além disso, o fator que promoveu o declínio da economia algodoeira no estado da Paraíba e em Campina Grande foi o crescimento da produção do algodão no estado de São Paulo (Vasconcelos, 1980). Desde 1918, com a crescente diversificação agrícola devido à crise no café e a geadas desse ano, São Paulo foi paulatinamente assumindo a liderança no processo de produção de algodão. Na Tabela 5, podemos ver o desenvolvimento da produção de algodão nos dois estados e observar que, depois de algumas oscilações, São Paulo assume a liderança da produção de algodão em 1932.

O fortalecimento dos municípios produtores de algodão, no interior paraibano, também fomentou o declínio do comércio algodoeiro em Campina Grande. O ingresso das grandes empresas do setor algodoeiro (SANBRA, Anderson Clayton etc.) intensificou o processo de concentração de compra, beneficiamento e venda do algodão, em detrimento das pequenas empresas de compra e beneficiamento. Esse fato nos é mostrado por Mariz, quando nos mostra que “a Paraíba, em 1935, tinha mais de 800 descarçadores pequenos. [...] A cada chaminé da Anderson Clayton, da SANBRA e de alguns grupos modernos que se aparelharam ao aparecimento destes, paravam 50 vapores em torno” (Mariz, 1939, p. 169).

Tabela 5– Comparativo das produções de algodão em caroço (em kg) entre os estados da Paraíba e de São Paulo, 1901–1940

ANOS	PARAÍBA	SÃO PAULO	ANOS	PARAÍBA	SÃO PAULO
1901	4.890.460	1.914.525	1921	12.433.118	13.188.490
1902	7.536.472	1.227.633	1922	26.270.588	13.599.315
1903	9.354.496	2.721.165	1923	28.000.000	25.371.000
1904	7.055.798	2.558.493	1924	20.000.000	26.895.847
1905	7.006.024	3.229.200	1925	15.200.000	16.508.385
1906	8.551.200	4.695.885	1926	29.000.000	8.644.288
1907	10.760.973	3.784.815	1927	22.000.000	9.977.358
1908	7.902.813	4.272.888	1928	19.000.000	4.434.850
1909	9.386.019	5.071.995	1929	29.000.000	3.924.244
1910	13.531.122	6.598.401	1930	18.000.000	10.500.000
1911	14.253.061	5.621.401	1931	23.000.000	21.500.000
1912	16.574.745	11.945.250	1932	9.676.017	34.700.000
1913	19.440.526	2.828.475	1933	23.330.745	105.000.000
1914	12.051.752	3.914.496	1934	40.000.000	124.000.000
1915	11.285.961	7.346.867	1935	48.833.000	176.345.000
1916	13.201.378	11.122.426	1936	35.414.000	215.667.000
1917	16.664.376	13.913.334	1937	37.998.000	245.790.000
1918	9.881.471	49.616.910	1938	32.000.000	287.901.000
1919	6.581.820	20.647.345	1939	35.000.000	295.240.000
1920	9.372.868	25.904.277	1940	50.000.000	307.372.000

Fonte: Vasconcelos (1980, p. 84).

A inserção dessas grandes empresas promoveu, entre os pequenos produtores, crescente instabilidade no que se refere aos preços, pois a política de atuação de tais empresas consistia em (Vasconcelos, 1980):

- 1) comprar somente algodão em caroço;
- 2) pagar um preço bem mais elevado para o algodão em caroço que aquele vigente no mercado;
- 3) financiamento aos agricultores em larga escala.

Esse imenso poder de mercado exercido pela SANBRA e pela Anderson Clayton não apenas fomentou o fechamento das pequenas firmas beneficiadoras de algodão, mas serviu como influência indireta aos comerciantes de algodão na diversificação de seus capitais, anteriormente aplicados majoritariamente no comércio de algodão¹¹.

É a partir da atuação das grandes empresas no comércio do algodão que o comércio, de um modo geral, desperta para a crescente presença do oligopsonio no mercado do algodão, que nada mais é do que o próprio movimento do capital em seu processo de reprodução, concentrando-se e centralizando-se (Marx, 1988).

Considerações finais

O processo de formação da economia campinense originou-se dentro de um contexto socioeconômico em que as relações mercantis dominavam as relações produtivas. Assim, o município desenvolveu-se com base na atividade comercial, que possibilitou a formação de outros setores de atividade econômica, que surgiam a reboque do desenvolvimento comercial.

Quando consideramos que o padrão de acumulação então vigente propiciou o desenvolvimento da antiga Vila Nova da Rainha – Campina Grande –, tendo como cerne desse desenvolvimento o incremento das relações comerciais entre o município e as demais praças exportadoras do algodão, podemos compreender que a tese de que o desenvolvimento

¹¹ Em entrevista ao repórter Ronaldo Dinoá, o senhor Otacílio Barbosa, filho do senhor Demóstenes Barbosa, conhecido como o “papa” do algodão, citava o ano de 1935 como um ano de crise para o comércio do algodão: “Eu tenho a impressão que foi em 1935. Houve uma crise muito grande na indústria têxtil. Meu pai tinha mil contos de réis nas mãos de indústrias do Sul que ficou perdido. Então, para recuperar o prejuízo, teve que se desfazer de muitos imóveis que possuía em Campina Grande, inclusive, um armazém que tinha em Recife” (Dinoá, 1995, p. 32).

econômico campinense se deve à posição geograficamente privilegiada do município não explica tudo, ou seja, esse pensamento é limitado por não explicar a evolução econômica de Campina Grande em sua totalidade e complexidade. Afinal essa posição geograficamente privilegiada só é “privilegiada” porque o padrão de acumulação de capital em ação assim a define.

A estruturação das diversas atividades econômicas ocorre como consequência do crescimento demográfico e econômico do município. Crescimento fundamentado na atividade comercial, inicialmente do algodão e posteriormente de uma maior diversidade de mercadorias. Essa diversidade no comércio de mercadorias ocorre em substituição ao declínio das atividades mercantis algodoeiras, cujas possibilidades de continuidade das pequenas empresas vinculadas ao algodão se mostraram mínimas devido à implantação das grandes empresas beneficiadoras e exportadoras, em conjunto com o declínio da atividade produtora no Nordeste e especificamente na Paraíba. Essa diversidade comercial ocorre gradualmente, conforme a diversificação do processo de produção na totalidade da economia.

A cidade do Recife muito influenciou o desenvolvimento de Campina Grande. Ambas mantinham entre si intensas relações comerciais. Campina Grande pode ser vista como uma espécie de filial do Recife, por exportar, através daquele porto, o produto-base de sua economia – o algodão. Além de que as mercadorias não produzidas no município vinham em sua maior parte do Recife, através dos comerciantes pernambucanos que se instalaram em Campina Grande, visando participar das vendas realizadas no município, como também ampliar a abrangência das vendas de suas empresas. Esse intenso intercâmbio realizado entre as duas cidades somente foi possibilitado em sua magnitude pelo desenvolvimento das estradas e comunicações. A construção da linha férrea que interligava Campina Grande ao Recife foi um dos principais fatores estimuladores dessas relações comerciais que se estabeleceram no início da década de 1900.

Evidentemente o desenvolvimento desse comércio através dos novos transportes – trem, caminhões etc. – gradualmente diminui a atividade tropeira existente no estado. Atividade esta que emprega grande número de trabalhadores, que foram impulsionados a inserir-se em outras atividades. A atividade tropeira tinha na feira sua principal fonte abastece-

dora. A Feira de Campina Grande assumiu fundamental importância na apresentação das mercadorias e na agregação dos ofertantes e demandantes de mercadorias. Serviu como principal mercado de vendas para as mercadorias produzidas ou não no município. Gradualmente, porém, a feira perdeu sua importância diante da organização dos estabelecimentos comerciais varejistas e atacadistas para os comerciantes das circunvizinhanças, mas manteve-se como elemento de agregação da população de mais baixo poder aquisitivo na realização das compras para o consumo.

Em resumo, pode-se considerar que o desenvolvimento socioeconômico ocorrido em Campina Grande na primeira metade do século XX foi possível devido à influência dos determinantes externos, que incrementaram as atividades econômicas vinculadas ao algodão no município. Sem as relações mercantis extrarregionais que se estabeleceram na primeira metade desse século, dificilmente o município teria apresentado o dinamismo que evidenciou nesse período. Essas relações mercantis cresceram devido ao aumento da atividade têxtil no Nordeste e fora deste. O declínio da atividade têxtil na região em conjunto com o crescimento da produção do algodão em outras regiões repercutiu no nível de atividade econômica do município, cujo cerne se encontrava no beneficiamento desse produto. Os determinantes internos aparecem nesse contexto como impulsionadores de um movimento cujo motor é externo, ou seja, os determinantes internos subordinam-se aos determinantes externos.

Na primeira metade do século XX, o município conheceu como crise econômica apenas o declínio da atividade de beneficiamento e exportação do algodão, mas, concomitantemente a esse declínio, ocorreu a diversificação de outras atividades, implicando manutenção do crescimento da economia. Esse fato repercutiu no crescimento demográfico do município através da absorção de população de outras localidades.

Referências bibliográficas

- ARANHA, Gervásio B. *Campina Grande no espaço econômico regional: estradas de ferro, tropeiros e empório comercial algodoeiro (1907-1957)*. João Pessoa: UFPB, 1991 (Tese de Mestrado em Sociologia Rural).
- BNB/SUDENE. *Suprimentos de gêneros alimentícios da cidade de Campina Grande*. Fortaleza: BNB/SUDENE, 1962.
- DINOÁ, Ronaldo. *Memórias de Campina Grande*. 2 v. João Pessoa: A União, 1995.

- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 15. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1977.
- GUIMARÃES NETO, Leonardo. *Introdução à formação econômica do Nordeste*. Recife: Massagana, 1989.
- LAFER, Betty Mindlin. *Planejamento no Brasil*. 5. ed. São Paulo: Perspectiva, 1987 (Série Debates).
- MAIA, Sabiniano. *Caminhos da Paraíba, 1500-1978*. João Pessoa: A União, 1978.
- MARIZ, Celso. *Evolução econômica da Paraíba*. João Pessoa: A União, 1939.
- MARX, Karl. *O capital*. Crítica da economia política. Livro I. Trad. Regis Barbosa e Flávio R. Kothe. São Paulo: Nova Cultura, 1988.
- OLIVEIRA, Francisco de. *Elegia para uma re(li)gião*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- PINTO, Luiz. *Synthese histórica da Parahyba, 1501-1938*. João Pessoa: A União, 1938.
- PMCG. *Livro do município de Campina Grande, 1983*. Campina Grande: Gráfica Municipal, 1983.
- PMCG. *Campina Grande em dados, 1994*. Campina Grande: Gráfica Municipal, 1994.
- RIOS, José Arthur (coord.). *Campina Grande: um centro comercial do Nordeste*. Rio de Janeiro: SEC/SEPLAN, 1963.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa Omega, 1976.
- VASCONCELOS, Silvano Alberto de. *Ascensão e queda da economia algodoeira em Campina Grande: um estudo de caso (1907-1940)*. João Pessoa: UFPB, 1980, mimeo. (Dissertação de Mestrado em Engenharia da Produção).

história e historiografia dos transportes na corte imperial*

history and historiography of transports in the imperial court

Guilherme Babo Sedlacek**

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

Marcus Vinicius Kelli***

Instituto de História, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

Este artigo se propõe, num primeiro momento, a fazer um balanço da historiografia sobre os transportes em geral, no Império e na Corte, e a apresentar um panorama da economia da segunda metade do século XIX, a partir dos registros de companhias na Junta Comercial. Num segundo momento, são apresentados dois estudos de caso. Pretende-se oferecer alguma contribuição em dois sentidos: uma análise do setor de transportes em relação à economia imperial, a partir das companhias ou sociedades anônimas, e estudos de caso sobre aspectos pouco observados, sobretudo, os transportes urbanos privados e públicos.

Palavras-chave: Transportes. História. Economia.

ABSTRACT

This paper intends, at first, to make a balance on the historiography about transportation in general, within the Brazilian Empire and the Court, and to give an overview of the economy during the second half of the 19th century, based on the company records at the Commercial Board. In a second moment, two case studies are presented. We intend to make some contribution in two ways: an analysis of the transportation sector in relation to imperial economy, from its companies and anonymous societies, and case studies on mostly unobserved aspects, mainly, private and public urban transportation.

Keywords: Transportation. History. Economy.

* O presente trabalho foi realizado com o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), Brasil e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), Brasil.

Submetido: 28 de fevereiro de 2016; aceito: 30 de maio de 2016.

** Doutorando em História Econômica na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Professor de História do Instituto Federal de Santa Catarina, Campus Xanxerê. *E-mail:* guilherme.babo@ifsc.edu.br

*** Doutorando em História Social no Instituto de História da Universidade Federal do Rio de Janeiro. *E-mail:* marcus.vinicius.kelli@gmail.com

Introdução

Durante o século XIX, o desenvolvimento do setor de transportes mereceu a atenção de importantes estudos, registros, notícias e representações artísticas e literárias. A historiografia também dedicou desde então muitos livros, artigos, monografias, dissertações e teses sobre o assunto. Ainda assim, os amplos terrenos a serem desbravados, nos quais apenas trilhas foram abertas pelas perspectivas teóricas e metodológicas de alguns trabalhos pioneiros, do mesmo modo que as áreas totalmente inexploradas, indicam que os historiadores têm nesse campo uma longa estrada a ser percorrida.

A importância dos transportes no desenvolvimento econômico, na política ou na vida social foi sempre tomada como consenso, tal a notoriedade do volume dos negócios, das políticas públicas e das mudanças nos hábitos tanto no testemunho contemporâneo, como na observação histórica. Se, por um lado, os transportes foram tomados como elementos de análise em muitos estudos sobre a economia brasileira oitocentista, por outro, há uma carência de estudos que apresentem a real contribuição do desenvolvimento dos transportes para o desenvolvimento econômico em geral ou o peso do setor nas contas públicas.

Este artigo se propõe, num primeiro momento, a fazer um balanço da historiografia sobre os transportes em geral, no Império e na Corte, e a apresentar um panorama da economia da segunda metade do XIX, a partir dos registros de companhias na Junta Comercial. Seu segundo momento é marcado por um breve estudo de caso sobre a família Röhe, pioneira na fabricação de veículos de tração animal no Rio de Janeiro oitocentista. Atuando por mais de meio século no mesmo local, seus carros oferecem a possibilidade de observarmos as hierarquias sociais e, também, estabelecermos uma relação entre a produção e o espaço urbano. Por fim, um segundo estudo de caso sobre um empresário do setor de carris urbanos e suas estratégias de diversificação dos investimentos. Pretende-se oferecer alguma contribuição em dois sentidos: uma análise do setor de transportes em relação à economia imperial, a partir das companhias ou sociedades anônimas, e estudos de caso sobre aspectos pouco observados, sobretudo, os transportes urbanos privados e públicos.

1. Avanços e limites da historiografia dos transportes na Corte

O primeiro aspecto que caracteriza a historiografia dos transportes no Brasil é a concentração regional dos estudos sobre São Paulo, tanto estudos de caso como análises gerais, e o avanço modesto no que diz respeito a todas as demais regiões do país. Um dos sintomas mais claros da carência de estudos que atualizem o estado da arte e ofereçam um balanço das maiores contribuições de estudos recentes, bem como uma indicação dos temas não pesquisados, está no fato de a obra de Santos (1996), *Meios de transportes no Rio de Janeiro*, escrita em 1934, ainda ser a principal referência sobre a história dos transportes em geral para a capital no século XIX. Os transportes na Corte imperial não foram desde então objeto de nenhum outro estudo de escopo mais amplo que, seja pelo viés do desenvolvimento econômico e social ou das políticas públicas, superasse o ensaio de Santos, através de formulações teóricas consistentes e aplicação de metodologias adequadas.

Esse fato já justificaria, em nível da história local, os recortes espacial e temporal em que este artigo se insere. Ademais, a Corte imperial – depois Distrito Federal, hoje, capital de um dos principais estados em economia e produção acadêmica – tem uma centralidade política e econômica inquestionável no período estudado, permanecendo ainda hoje como um dos principais centros urbanos do país. A Corte e a Província do Rio de Janeiro receberam o maior número de investimentos públicos e privados em estradas, portos, canais e ferrovias ao longo do período monárquico. Como veremos na seção seguinte, a maioria esmagadora das companhias de transporte de todo o Império tinha suas sedes e exercia, ao menos parcialmente, suas atividades na Corte imperial. Pensando numa perspectiva macroeconômica, desconhecer a história dos transportes na Corte é desconhecer a história dos transportes no Brasil do século XIX. Apesar disso, o desenvolvimento dos transportes em São Paulo mereceu um maior número de estudos monográficos sobre companhias de estrada de ferro, trabalhadores do setor ou difusão de novos hábitos, no final do século XIX – embora a produção acadêmica privilegie a primeira metade do século XX.

Um segundo aspecto marcante sobre a historiografia dos transportes no Brasil dos séculos XIX e XX é que esta se limita praticamente aos

transportes ferroviários. Os trens foram uma grande inovação tecnológica para a época e as empresas do setor tiveram importante papel na organização do mercado de capitais e nas políticas públicas do Império e da Primeira República. Nesse sentido, o campo de estudos sobre história dos transportes foi estabelecido por trabalhos pioneiros como o de Almir Chaiban El-Kareh (1982), sobre os primeiros anos da Estrada de Ferro D. Pedro II, o de Palmira Petratti (1977), sobre a São Paulo Railway, o de Francisco Foot Hardman (1988), sobre a Estrada de Ferro Madeira-Mamoré, os de Flávio Saes (1981) e Colin Lewis (1991), sobre as ferrovias de São Paulo. O campo ainda tem sido revisitado por trabalhos mais recentes de William Summerhill (1998a, 1998b, 2003), sobre o desenvolvimento geral das ferrovias brasileiras, e de Guilherme Grandi (2007, 2013), sobre companhias paulistas.

Do recorte espacial (São Paulo) e do recorte setorial (transporte ferroviário), resulta o recorte temporal da maioria dos objetos de pesquisa, que vai do último quartel do século XIX à primeira metade do século XX. Essa preponderância dos estudos sobre com ênfase nesses três aspectos permanece nas teses e dissertações sobre a história dos transportes defendidas nas últimas décadas, que, em maioria, são relativas às relações com a cafeicultura, aos processos de expansão ou de retração da malha férrea do país, à história de empresas nos setores público e privado e também à história local ou regional¹. É nesse sentido que pretendemos contribuir em alguma medida para a ampliação desse horizonte ao propormos uma análise que integre os diferentes setores dos transportes, que abranja todo o período do Império e que enfoque a cidade e a Província do Rio de Janeiro, à qual a Corte estava ligada de forma mais íntima que em relação às demais.

Por sua vez, no que toca aos demais setores dos transportes, se estes foram tomados poucas vezes como objetos de pesquisas historiográficas para todo o país, a maioria destas enfoca o Rio de Janeiro do século XIX. Alguns estudos pontuais carecem de outros que dialoguem com eles, mas têm o grande mérito de terem sido pioneiros na investigação

¹ No sítio eletrônico do Projeto Memória Ferroviária, da UNESP-Rosana, são oferecidas listas de indicações bibliográficas sobre história ferroviária, sobretudo de São Paulo, embora algumas delas não tenham o tema dos transportes como objeto central de estudo. Indicamos aqui as algumas referências para o Rio de Janeiro: Rabello (1996), Paula (2000), Marinho (2008), Sedlacek (2012), Costa (2015).

sobre certos aspectos da história dos transportes. Se as estradas não se constituem no objeto principal das análises de Stanley Stein (1961), em *Grandeza e decadência do café*, e de Alcir Lenharo (1992), em *As tropas da moderação*, ambos dedicaram boa parte de suas atenções às estradas que ligavam a Corte ao Vale do Paraíba e sua importância para o desenvolvimento da economia cafeeira e para a produção de abastecimento da capital, respectivamente. A história das estradas fluminenses bem como a das companhias de carruagens e diligências ou das tropas e carros de bois, e suas relações com o desenvolvimento econômico, social e político local e provincial, ainda permanecem como caminhos pouco trilhados com amplas perspectivas.

O trabalho de Sérgio Lamarão (1991), *Dos trapiches ao porto*, também é ainda a grande referência sobre o Porto do Rio de Janeiro para o período. Tanto no que diz respeito ao urbanismo e aos projetos de melhoramentos portuários, quanto às companhias diretamente relacionadas a eles, como as Docas D. Pedro II ou a Estrada de Ferro D. Pedro II, seu livro oferece uma análise bem completa para o século XIX. Ainda assim, podemos dizer que faltam outros trabalhos que procurem se somar a este, apresentar novas possibilidades interpretativas ou explorar novas fontes e metodologias que nos permitam alcançar uma melhor compreensão sobre a história do principal porto do Império. Além disso, os demais portos da baía de Guanabara ou da província não foram objetos de estudos sistemáticos, tampouco as inúmeras companhias nacionais ou internacionais de navegação que operavam linhas de vapores com destino ou parada no Rio de Janeiro.

Por fim, cabe citar um trabalho recente que esperamos que venha estimular outras pesquisas na área praticamente inexplorada da história dos canais de navegação, a tese de Ana Lucia Nunes Penha (2012), *Nas águas do canal*. A autora apresenta um estudo original sobre história empresarial, ao investigar as relações políticas e econômicas engendradas no longo período da construção do canal e a concomitância com a expansão das linhas férreas na província. Se o canal Campos-Macaé foi o maior empreendimento do gênero na província, muitos outros canais projetados e construídos, ao menos parcialmente, continuam numa zona de penumbra da história dos transportes, eclipsada pelo fascínio que as ferrovias causaram nos contemporâneos e nos historiadores. Os canais de navegação, da mesma forma que as estradas ou as companhias de

navegação, representaram importante parcela dos grandes negócios do setor de transportes que, mesmo abundantes nas fontes, foram ao esquecimento.

2. Companhias de transporte na Junta Comercial da Corte

Uma boa maneira de tentar avaliar o papel do setor de transportes na economia é através dos registros de companhias ou sociedades anônimas na Junta Comercial da Corte. Certamente, essa amostragem exclui as menores empresas do setor, registradas como outros tipos de sociedades comerciais, no entanto ela oferece a possibilidade de uma análise dos transportes em relação ao conjunto da economia². Entre 15 de junho de 1861 e 15 de novembro de 1889, foram feitos 766 registros de companhias nacionais e estrangeiras no Império. A Tabela 1 apresenta o número de companhias ou sociedades anônimas registradas na Junta Comercial em números gerais e só do setor de transportes, por ano, entre 1861 e 1889:

² A Lei n. 556, de 25 de junho de 1850, que estabeleceu o Código Comercial no país, exigia que as companhias ou sociedades anônimas tivessem autorização do governo para funcionar por tempo determinado, dependendo da aprovação do Legislativo, caso gozasse de privilégios. A escritura de associação ou os estatutos e os atos de autorização das companhias deveriam ser inscritos no Registro do Comércio do Tribunal do respectivo distrito. Após a publicação do Decreto n. 2.711, de 19 de dezembro de 1860, o registro passou a ser feito “pela entrega ou depósito de um exemplar, ou copia autêntica das cartas de autorização, e aprovação de Estatutos” (Art. 14). Esses registros passaram a ser numerados por antiguidade de apresentação das copias ou exemplares, que eram emaçadas por sua ordem e encadernadas, dando origem a 33 livros de registros de companhias para o período do Império (1861 a 1889), dos quais 3 foram perdidos e os demais se encontram no Arquivo Nacional do Rio de Janeiro. Através dos fichários, foi possível recuperar os registros das companhias de 2 dos livros perdidos (livros 2 e 3), mas o livro 22 parece ter sido perdido antes da elaboração do fichário. Com relação às demais formas de sociedades comerciais – em comandita, nome coletivo ou com firma, de capital e indústria ou em conta de participação – que não dependiam de autorização do governo para funcionar, apenas do registro do seu contrato, existe ainda uma infinidade de livros no fundo da Junta Comercial que não foram submetidos a um levantamento detalhado ou a uma análise seriada.

Tabela 1 – Registros de companhias ou sociedades anônimas na Junta Comercial por ano

ANO	REGISTROS	TRANSPORTES	ANO	REGISTROS	TRANSPORTES	ANO	REGISTROS	TRANSPORTES
1861	4	3	1871	25	11	1881	16	7
1862	6	0	1872	47	15	1882	23	11
1863	10	2	1873	45	16	1883	40	19
1864	7	1	1874	29	12	1884	11	2
1865	6	3	1875	28	10	1885	37	9
1866	7	0	1876	25	7	1886	64	11
1867	2	1	1877	23	7	1887	43	10
1868	6	3	1878	22	9	1888	69	22
1869	11	4	1879	17	7	1889	107	30
1870	20	10	1880	16	5	Total	766	247

Fonte: Livros 1-33 da Junta Comercial, Codes 46, Arquivo Nacional.

Vê-se que houve, ao longo do período, um ritmo crescente de formação de companhias, ainda que cerca de 150 dos 766 registros não se refiram a novas companhias, mas a registros de alterações em estatutos, elevação ou redução de capital ou, mais raramente, dissolução da sociedade. Como pontos fora dessa tendência crescente, temos apenas o ano de 1867 e o intervalo entre 1879 e 1881. Com relação ao ano de 1884, poderiam ser acrescidos os 25 registros de companhias referentes ao livro 22 da Junta Comercial, que foi perdido e cujos registros não constam no fichário.

As empresas de transportes também seguem tendência crescente próxima à geral. Mesmo nos anos em que sua participação relativa não é alta no número de registros, as companhias de transporte se mantêm como setor com maior número de registros. As exceções são os anos de 1862 e 1863 (com 3 e 4 registros de companhias de seguros, respectivamente), 1866 (3 registros de companhias de seguros e outros 3 de bancos), 1886, 1888 e 1889, quando as companhias do setor industrial foram responsáveis pelo maior ou pelo mesmo número de registros (respectivamente, 16, 22 e 32 companhias). Pode-se dizer que o período que vai de 1885 a 1889 corresponde a um surto industrial no final do Império, responsável por tornar este o segundo maior setor, ultrapassando os setores bancário e de seguros que sempre acompanharam as companhias de transportes como os mais representativos. A Tabela 2 apresenta os mesmos registros de companhias organizados por setor:

Tabela 2 – Registros de companhias ou sociedades anônimas na Junta Comercial por setor

SETOR	REGISTROS	SETOR	REGISTROS
Transportes	247	Previdência	15
Industrial	126	Social	15
Seguros	112	Imobiliário	10
Bancário	104	Colonização	9
Serviços urbanos	33	Pecuária	8
Comercial	29	Serviços domésticos	4
Mineração	28	Outros	4
Comunicações	22	Total	766

Fonte: Livros 1-33 da Junta Comercial, Codes 46, Arquivo Nacional.

Na Tabela 3, vemos que o maior número de registros de companhias de transportes ao longo do período é relativo ao setor ferroviário. Na década de 1860, o subsetor de navegação predomina, mas é ultrapassado pelos subsetores de ferrovias e de carris urbanos na década de 1870 e fica atrás apenas das ferrovias na década de 1880.

Tabela 3 – Registros de companhias de transporte na Junta Comercial por subsetor

SUBSETOR DOS TRANSPORTES	REGISTROS
Ferrovário	94
Navegação	74
Carris urbanos	62
Rodoviário	9
Portuário	5
Aquaviário	3
Total	247

Fonte: Livros 1-33 da Junta Comercial, Codes 46, Arquivo Nacional.

As companhias de navegação, predominantemente a vapor, incluem as de navegação fluvial, de cabotagem ou transatlânticas. No subsetor rodoviário, foram incluídas companhias de estradas de rodagem e de construção de transportes privados, como seges e carruagens. O subsetor portuário inclui companhias de docas e armazéns, enquanto o subsetor aquaviário inclui companhias de construção de canais e de desobstrução de rios. As companhias de estradas de ferro e as de carris urbanos, além de expressiva participação nos registros, apresentam também os maiores capitais sociais dentro do setor de transportes. A Tabela 4 apresenta as

21 companhias registradas com maior capital social no período 1861-1882.

Tabela 4 – Registros na Junta Comercial de companhias ou sociedades anônimas nacionais com capital social igual ou superior a 5 mil contos de réis entre 1861 e 1882

NOME	ANO	LIVRO	REGISTRO	SEDE	SETOR	CAPITAL
Banco do Brazil	1870	6	75	Rio de Janeiro	Bancário	33.000:000\$000
Banco Commercial e Agricola	1861	1	1	Rio de Janeiro	Bancário	20.000:000\$000
Banco Industrial e Mercantil do Rio de Janeiro	1872	8	115	Rio de Janeiro	Bancário	20.000:000\$000
Grande Banco de Credito Real do Imperio do Brazil	1882	19	387	Rio de Janeiro	Bancário	20.000:000\$000
Banco Rural e Hypothecario do Rio de Janeiro	1868	5	46	Rio de Janeiro	Bancário	16.000:000\$000
Companhia S. Paulo e Rio de Janeiro	1872	8	130	Rio de Janeiro	Transportes	10.665:000\$000
Banco Nacional	1871	7	102	Rio de Janeiro	Bancário	10.000:000\$000
Companhia Pastoral, Agricola e Industrial	1873	11	193	Rio de Janeiro	Pecuária	10.000:000\$000
Companhia de Seg. Maritimos e Terrestre Integridade	1882	19	390	Rio de Janeiro	Seguros	8.000:000\$000
Companhia de seg. mar., ter. e de vida Fidelidade	1872	8	109	Rio de Janeiro	Seguros	8.000:000\$000
Companhia Estrada de Ferro Macahé e Campos	1882	18	378	Rio de Janeiro	Transportes	8.000:000\$000
Companhia Commercio de Café	1873	10	179	Rio de Janeiro	Comercial	6.000:000\$000
Companhia da Estrada de Ferro da Leopoldina	1879	16	326	Rio de Janeiro	Transportes	6.000:000\$000
Companhia de Seg. Maritimos e Terrestres Confiança	1872	7	108	Rio de Janeiro	Seguros	6.000:000\$000
Companhia Ferro Carril Nictheroyense	1872	8	123	Rio de Janeiro	Transportes	6.000:000\$000
Companhia de Carris Urbanos	1878	16	324	Rio de Janeiro	Transportes	5.400:000\$000
Banco da Província do Rio Grande do Sul	1874	11	216	Porto Alegre	Bancário	5.000:000\$000
Companhia Commercio e Lavoura	1872	9	139	Rio de Janeiro	Comercial	5.000:000\$000



NOME	ANO	LIVRO	REGISTRO	SEDE	SETOR	CAPITAL
Companhia da Estrada de Ferro de Carangolla	1875	12	230	Campos	Transportes	5.000:000\$000
Companhia de Seguros Previdente	1872	8	127	Rio de Janeiro	Seguros	5.000:000\$000
Companhia Paulista da E. F. de Jundiahy a Campinas	1870	6	77	São Paulo	Transportes	5.000:000\$000

Fonte: Livros 1-33 da Junta Comercial, Codes 46, Arquivo Nacional.

A tabela acima registra o momento de crescimento das atividades capitalistas no Império, ainda sob a vigência da chamada Lei dos En-traves (Lei n. 1.083, de 22 de agosto de 1860), até a promulgação da Lei n. 3.150, de 4 de novembro de 1882, que liberou a organização de companhias sem a autorização do governo (à exceção dos bancos de circulação e das empresas que gozassem de garantias de juros, sobretudo, ferrovias e engenhos centrais). Nota-se que o setor bancário, com sete registros, predomina no *big business*, acompanhado pelo setor de transpor-tes, que, embora também tenha sete entre as maiores companhias, não tem nenhuma entre as cinco com maiores capitais subscritos. As quatro companhias de seguros e as duas companhias comerciais representam uma faixa intermediária e a única de pecuária constitui uma exceção. Somando-se as estradas de ferro D. Pedro II e de Cantagallo, adminis-tradas, respectivamente, pelo governo geral e provincial fluminense, podemos perceber a importância do setor de transportes para o desen-volvimento do mercado de capitais durante as décadas de 1860 e 1870.

Os dados consolidados nas tabelas acima permitiram traçar algumas linhas gerais do crescimento econômico e dos transportes nas três últimas décadas do Império. Por outro lado, tal panorama nos coloca mais per-guntas que respostas. Quais as relações estabelecidas entre o desenvol-vimento das empresas de transportes e o dos bancos e companhias de seguros ao longo do período? Quais as relações entre o desenvolvimento ferroviário e o surto manufatureiro da década de 1880? Quais as relações estabelecidas entre as empresas dos subsetores de transportes? Quão re-presentativas são as sociedades anônimas e companhias dentro do setor de transportes como um todo, incluídos os pequenos negócios? Para tentar lançar algumas luzes sobre essa última questão, as seções seguintes analisam o crescimento de uma empresa familiar do subsetor de transpor-tes urbanos privados da Corte. Nas duas últimas seções, apresentaremos



um estudo do subsetor de transportes urbanos públicos (carris urbanos), cujo desenvolvimento nos permite ver algumas relações interessantes entre investimentos e polos dos dois subsetores de transportes urbanos.

3. O setor de transportes privados na Corte

É difícil falar da evolução dos sistemas de transporte na cidade do Rio de Janeiro imperial sem tocar no nome da família de origem germânica Röhe, cujas oficinas foram fundadas em 1831 à Rua do Conde d'Eu, 150-152³. Sua importância no setor deve-se principalmente a três fatores: primeiramente, ela é mencionada por diversos historiadores como proprietária do primeiro estabelecimento carioca de grande importância no segmento de veículos de tração animal; em segundo lugar, seu negócio se constituiu em centro de especialização para artesãos do couro, da madeira e do ferro; finalmente, tornaram-se referência nacional, além de exportadores para mercados próximos.

Uma boa gama de textos aponta para a participação dos Röhe na evolução do setor – que está ligado, por sua vez, ao desenvolvimento da própria cidade. Uma referência historiográfica para nosso trabalho é o livro *O Rio de Janeiro imperial*, mais precisamente seu capítulo intitulado “Transporte”, escrito em 1943. Nele, o autor Adolfo Morales de los Rios Filho identifica que Johann L. W. Röhe,

sabedor de que as carruagens do Brasil eram importadas da Europa, [...] para aqui veio com o firme propósito de fundar a indústria de carruagens. E o consegue, pois trouxe material, máquinas aperfeiçoadas e ideias novas. A fábrica Röhe [...] tornou-se popularíssima pelos tipos de carruagens que criou, de acordo com o meio brasileiro. (Morales de los Rios Filho, 2000, p. 138, grifo nosso)

De perfil empreendedor e com *know-how* no ofício, os Röhe desembarcaram em um espaço amplamente favorável, uma vez que o crescimento populacional e o desenvolvimento urbano potencializavam, conjuntamente, a demanda por transportes. Além disso, outra questão pesou a favor dos imigrantes: a baixa presença de mão de obra qualificada para

³ Atualmente Rua Frei Caneca, no centro da cidade.

a confecção de veículos – fruto de uma economia com baixo grau de industrialização. O Brasil oferecia extenso campo de atuação aos trabalhadores que chegassem do Velho Continente, pois, ainda que estes apresentassem conhecimento técnico defasado para os padrões europeus, poderiam ser considerados inovadores numa sociedade em processo de mecanização (Siriani, 2003, p. 145). Sobre isso, encontramos no Instituto Histórico Geográfico Brasileiro a publicação *Verdade á respeito da realização da colonização no Brasil*, de autoria de Johann Ludolph Wilhelm Röhe:

é necessario chamar principalmente Colonos de classes convenientes. Toda a questão de colonização se comprometterá, se não houver muito cuidado na escolha dos primeiros Colonos [...]. A concorrência é certamente uma alavanca importantissima e util em todos os negocios, mas ella não pode ser applicada com utilidade á emigração. Lançando os olhos para os paizes d'onde o Brazil poderá obter Colonos uteis, só vemos a Allemanha. Os Francezes, os Espanhóes (á excepção dos Bosques) os Italianos, e todas as Nações de raça latina não s'expatrião [sic] se não na ultima extremidade. (Röhe, 1858, p. 4)

O texto acima foi publicado em 1858; um ano antes, colonos da Fazenda Ibicaba, sob a liderança do suíço Thomaz Davatz⁴, reclamavam do tratamento recebido em terras brasileiras, assim como do não cumprimento de promessas feitas antes da emigração. A má repercussão do levante manchou a reputação do Império do Brasil na Europa, o que nos leva a crer que o fragmento de Johann Röhe tenha buscado auxiliar na recuperação da imagem do país. Afinal, os Röhe trouxeram mais de 600 operários da Alemanha, tornando-os hábeis artífices que se espalharam pelo Brasil e pela Argentina (Morales de los Rios Filho, 2000, p. 138). Essa informação encontra eco no jornal *O Paiz*, de 26 de fevereiro de 1881, em matéria comemorativa ao cinquentenário das oficinas Röhe na capital imperial:

Essa casa foi fundada em 1831 por João Ludolfo Guilherme Röhe, que se estabeleceu como fabricantes de carros de luxo. Não encontrando aqui

⁴ Sobre o assunto, ver Sérgio Buarque de Holanda, Prefácio do tradutor, in: Davatz (1972).

os bons artistas de que precisava, era obrigado a mandar contratal-os na Europa, de modo que dentro de alguns anos, tinha esse homem mandado vir além de 500 artistas, algumas centenas de trabalhadores, que vinham como colonos com suas famílias, sendo que alguns d'elles estão hoje estabelecidos pelo interior, com officinas, pequenas lavouras, etc.⁵.

Somente uma cidade com a complexidade do Rio de Janeiro poderia comportar à época um nicho de tamanha dimensão, tendo passado por modificações políticas e urbanísticas provocadas pela chegada da Corte em 1808, quando se transforma em referência cultural e centro econômico do país. Seguindo o fluxo das modificações impostas pela nobreza, percebemos o desenvolvimento de setores voltados aos itens de luxo, que atuaram de maneira decisiva no impulso de determinados segmentos da economia carioca – como é o caso das oficinas de veículos.

A partir da década de 1850, a Rua do Ouvidor, centro das novidades na capital, foi tomada por “cabeleireiros, alfaiates, modistas, perfumistas, floristas – todo esse comércio que se relaciona com a moda e o luxo” (Renault, 1976, p. 195). Encontramos nas páginas do *Almanack Laemmert*⁶ inúmeros anúncios relativos ao segmento, de lojas especializadas em moda, fazenda francesa e relógios, a perfumaria e porcelana. Essa transformação foi reflexo do desenvolvimento econômico provocado pelo café na *urbe* carioca, que, como nos mostra Carlos Lessa,

concentra[va] a estrutura de navegação de cabotagem e o comércio atacadista. Em 1859 havia 241 firmas importadoras e 192 firmas exportadoras, que constituíam o núcleo central do comércio atacadista. Em outro ponto da cidade prosperava o comércio de bens de alto luxo, suprimindo o restrito e exigente mercado formado pelas famílias de alta renda. (Lessa, 2000, p. 150)

Nesse contexto, o ato de consumir não estimularia apenas as vendas e a geração de empregos, mas se tornaria essencial para *mostrar aos outros quem se era*. Assim, itens como casa, mobiliário, vestuário, alimentação, número de escravos e o tipo de veículo possibilitavam a localização dos

⁵ Ver *O Paiz*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=103730_02&PagFis=1692>. Acesso em 10/12/2015.

⁶ Disponível em <<http://brazil.crl.edu/bsd/bsd/almanak/al1860/00001423.html>>. Acesso em 20/11/2015.

indivíduos no interior de seu grupo. Da mesma forma, ser proprietário de seu próprio meio de transporte era evidência de prestígio e riqueza – até porque demandava gastos com que poucos poderiam arcar. A compra e o sustento dos equinos, incluindo despesas com forragem e medicação, o vestuário elegante dos condutores, o espaço para o estacionamento e a manutenção dos veículos que requeriam amiúde pequenos reparos em função das condições precárias de boa parte das vias de circulação, tudo isso aumentava os custos do veículo e contribuía para restringir seu acesso. Para quem não possuísse tais recursos, havia a opção do aluguel por hora, como nos lembra Maria Beatriz Nizza da Silva:

Ter sege ou carruagem própria era sinal de uma “graduação” social elevada, mas quem não a possuía tinha sempre a possibilidade de recorrer esporadicamente a este meio de transporte para as longas distâncias ou quando se fazia necessária uma certa “representação”, como em dias de “grande função”, por exemplo. (Silva, 1977, p. 56)

O ato de consumir não pode ser encarado como uma escolha aleatória – trata-se, ao contrário, de algo intencional e calculado pelos indivíduos. Tornar-se visível era um exercício diário, uma vez que o espaço público potencializava a percepção entre os pares. Graças à exibição nas ruas por onde veículos circulavam, era possível salientar o enriquecimento individual, evidenciando progressos de ordem material (casa, carro, objetos) e pessoal (carreira, compra de títulos, espaços de sociabilidade) (DaMatta, 1997, p. 34). Assim, o mercado gerado pela necessidade de ostentar bens de luxo criou condições para que setores da economia, como os fabricantes de transportes privados, atravessassem um período de desenvolvimento durante uma considerável parte do século XIX.

4. Breve história do estabelecimento dos Röhe

Os Röhe se encontravam diante de uma excelente oportunidade de negócio, mas conquistar uma posição de destaque no setor da fabricação de veículos de tração animal demandava recursos – manter-se nela também. Para além da concorrência local ou estrangeira, era necessário tempo para a construção de confiança e de tradição no mercado, contratação de mão de obra, muito investimento na aquisição de maquinário,

na compra de ferramentas e de matéria-prima, e, ainda, possuir instalações próprias. Partindo desse cenário, é de esperar que, para que tenham se tornado referência no setor, o investimento da família Röhe em suas oficinas tenha sido massivo.

O grau de complexidade das instalações das oficinas pode ser observado na *Gazeta de Notícias*, de 17 de março de 1881. De acordo com a reportagem, elas consistiam em

um grande depósito com variadíssimo sortimento de todos os materiais. Oficina de Carpintaria – Ai são executados com a máxima perfeição todos os trabalhos desta especialidade. [...]. Dos variados maquinismos desta oficina citaremos apenas [...] uma serra de volta, uma máquina de aplainar de quatro faces e uma circular [...]. Oficina de Ferraria – Com quatorze forjas, um grande martelo de pressão, tornos, [...]. Um depósito de madeira. Um dito de ferro. Oficina de Rodas de Madeira. Oficina de Fundição de Ferro. [...] Oficina de Marcenaria – Trabalha nesta oficina uma máquina de recortar, ao que nos informam, única em seu gênero aqui. Duas vastíssimas salas de desenho. Um escritório [...]. Para prevenir a falta d'água fornecida pelo encanamento geral, a fábrica tem um profundíssimo poço onde uma bomba a vapor tira a água necessária a todo o serviço [...]. As oficinas são todas tão vastas, enormes, arejadas e claras, como não é fácil achar muitas⁷.

Graças a seu maquinário, o estabelecimento conseguiu atingir números impressionantes de produção (confeccionando algo próximo a dois carros por mês ao longo de meio século), além de uma posição de destaque que ultrapassava o contexto nacional, como demonstra *O Paiz*, relativo ao dia 7 de outubro de 1885:

Até 1881 pela escrituração da casa avaliava-se em mais de 1000 carros de duas e quatro rodas, fabricados nas oficinas da rua do Conde d'Eu [...]. Até essa época já havia a fábrica prontificado perto de 300 vagões para diversos misteres [...] e mais de 150 bondes de vários feitios e dimensões, dos quais 15 haviam sido encomendados por uma companhia de carris de Montevideo⁸.

⁷ Ver *Gazeta de Notícias*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=103730_02&PagFis=1798&Pesq>. Acesso em 1º/12/2015.

⁸ Ver *O Paiz*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/docreader.aspx?bib=178691_01&PagFis=1524>. Acesso em 2/12/2015.



Por intermédio de fontes distintas, foi possível acompanhar, *grossa modo*, a evolução do valor patrimonial do negócio. Em um primeiro momento, encontramos no acervo do Arquivo Nacional a escritura que transferiu o controle total do estabelecimento para os herdeiros dos fundadores da casa no ano de 1868. Guilherme Frederico Röhe e Henrique Cristiano Röhe, filhos de Johann Röhe e, para João Ludolfo Frederico Röhe, filho de Anton Röhe. O montante envolvido foi de 51:000\$000 réis⁹. Quatro anos após a transferência, o Banco Industrial surgiu como sócio comandita das oficinas. Segundo reportagem do periódico *O Movimento*, a nova parceria nascia em 1872 avaliada em 151:688\$430 réis – e, desse total, 110:000\$000 réis foram *injetados* pelo agente financeiro¹⁰. Por fim, no *Catálogo da Exposição da Indústria Nacional*¹¹, evento que ocorreu em 1881, o estabelecimento estava avaliado em 500:000\$000 réis.

Apesar dessa reorganização dos negócios em 1883, quando as instalações abrangiam “uma área superior a 12.000 metros quadrados e ocupa[va]m um pessoal de 160 e 170 entre operários e aprendizes”¹², os jornais anunciaram a aquisição das oficinas pela Companhia Constructora. Segundo a nota,

os Srs. Röhe Irmãos, para não deixarem abater uma empresa levantada a custos de tantos esforços e sacrifícios lançam mão de uma companhia, cujos os capitais próprios pusessem a fábrica ao abrigo de qualquer eventualidade, que a todo o momento ameaçam na indústria crises ainda as mais passageiras. Organizou-se então a Companhia Constructora, a cujo domínio e posse foi transferido esse importante estabelecimento que acabamos de visitar [...]. A antiga casa Röhe pertence à Companhia Constructora desde maio¹³.

⁹ AN – Ofício de Notas do Rio de Janeiro – 3-5F, livro 256, microfilme 010-27-79, folha 25.

¹⁰ Ver *O movimento*. Disponível em <<http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=211435&PagFis=197>>. Acesso em 2/12/2015.

¹¹ *Catálogo da Exposição da Indústria Nacional promovida e levada a efeito pela associação Industrial em 1881 com os auxílios do Governo Imperial*, Rio de Janeiro: Typographia Nacional, 1882, p. 225.

¹² Idem, *ibidem*.

¹³ Ver *O Paiz*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=178691_01&PagFis=1524>. Acesso em 2/12/2015.



Assim, nascia a Companhia Constructora com capital avaliado em 1.000:000\$000 réis¹⁴, empresa cujo registro na Junta Comercial não foi identificado, tendo provavelmente sido feito no livro 22, que foi perdido, conforme indicamos na segunda seção. O endereço da Rua do Conde d’Eu pertencera aos Röhe por pouco mais de meio século, logo estava associado à família; levaria ainda um tempo para que fosse assimilado como referência pelo novo estabelecimento.

Uma longa permanência na mesma localização costuma a favorecer a criação de uma identidade entre espaço físico e atividade econômica que ali atua. Muitos comerciantes à época eram provenientes de outros países, e sua concentração em determinadas ruas acabava gerando um vínculo entre nacionalidades e logradouros. Assim, algumas vias formavam sua identidade pelo domínio de estrangeiros em sua paisagem, ou ainda pela grande concentração de determinados ofícios ao longo de sua extensão.

Isso ocorria pela maior oferta de grandes terrenos fora do perímetro comercial, mas também por não sofrerem com as limitações impostas pelo poder público. E, para que não houvesse um distanciamento muito grande do centro comercial, havia a alternativa de desmembrar os setores de produção e de venda – que se mantinha no centro da cidade. Tal exemplo pode ser observado no anúncio de *O Paiz*¹⁵, para o ano de 1886. Na publicação do dia 12 de fevereiro, encontramos dois endereços pertencentes a Henrique Christiano Röhe: na Rua do Hospício, n. 33, estava o seu escritório, espaço dedicado para receber seus clientes; já, na Rua do Conde d’Eu, n. 144, situava-se a sua oficina, local destinado para a produção dos seus veículos.

5. Transformações no mercado de veículos privados

No momento em que houve a venda das oficinas Röhe, o setor de transportes passava por um período de consideráveis modificações. É o

¹⁴ Sobre o decreto imperial referente à Companhia Constructora, ver <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-8846-13-janeiro-1883-544201-publicacaooriginal-55183-pe.html>>. Acesso em 20/4/2014.

¹⁵ Ver *O Paiz*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=178691_01&PagFis=2080>. Acesso em 9/12/2015.

que confirma o *Almanack Laemmert*, no qual é possível encontrar um número considerável de anunciantes na capital fluminense entre os anos de 1845 e 1880:

Tabela 5 – Número de estabelecimentos para o aluguel de veículos de tração animal, seção – “Alugadores de seges e carruagens”

ANO	QUANTIDADE DE ANÚNCIOS	ANO	QUANTIDADE DE ANÚNCIOS	ANO	QUANTIDADE DE ANÚNCIOS
1845	14	1850	15	1855	18
1860	23	1865	24	1870	22
1875	9	1880	5	–	–

Fonte: *Almanack Laemmert* (1845-1880).

Com os dados oferecidos, podemos traçar dois movimentos distintos no setor: um de *expansão* – de 1840 a 1860 –, e outro de *contração* – de 1870 a 1880. No mesmo sentido estavam os pedidos de licenças para tálburis analisados por Francisco Agenor de Noronha Santos na tabela abaixo. Como podemos perceber, a partir da década de 1870, tanto o número de anúncios quanto o número de pedidos de licença decaem:

Tabela 6 – Tálburis matriculados entre as décadas de 1860 e 1880

ANO	MATRICULADOS	ANO	MATRICULADOS
1866	476	1867	536
1868	600	1870	465
1872	332	1874	360
1875-1876	257	1880-1884	147

Fonte: Santos (1996, p. 89).

Que relação podemos traçar? Se houve diminuição na demanda do aluguel de veículos, houve também, muito provavelmente, queda no registro de licenças para circular pela cidade – solicitação esta que era feita por proprietários de cocheiras ou por indivíduos que explorassem o setor por conta própria. Tal contração no mercado foi fruto do avanço que se verificava na expansão das linhas de bonde que começavam a circular. Como ressalta Amara Silva de Souza Rocha, entre “1868 (ano das primeiras concessões para linhas de bondes) e 1905 (auge das reformas urbanas empreendidas por Pereira Passos) foram concedidas mais de quarenta autorizações para a formação de companhias de exploração de linhas” (Rocha, 1997, p. 109).



A queda verificada em relação aos números de cocheiras e de licenças de tálburis esteve relacionada à queda na produção das oficinas cariocas. Esse cenário implicou uma baixa do fluxo de caixa que, por sua vez, ocasionou atrasos e até suspensão de pagamentos aos fornecedores e trabalhadores. Ainda que fosse referência no setor, mesmo nas dependências dos Röhe foi possível constatar esse tipo de problema. É o que veremos em duas reportagens publicadas entre os dias 17 e 19 de março de 1882, com notícias que se contradizem de maneira curiosa.

Na primeira matéria, intitulada “Os Srs Röhe & Irmãos e seus empregados”, o pasquim *Carbonário* toma a palavra na posição de acusador dos Röhe, relatando que

há uns tempos a esta parte que os Srs Röhe & Irmãos oprime seus operários, atrasando-lhes os pagamentos quinzenais. Sem julgarmos que esta falta tenha atingido à altura de um princípio de descrédito para os honrados fabricantes, temos notado, a decorrer dos meses, que a falta de pagamentos quinzenais, é numerosa. Operários que contam com cinco ou seis quinzenas [...]. O operário come, bebe, veste se, rompe calçado e para tudo isto, é preciso como carvão que dá impulso à máquina – o dinheiro. [...] Inda [sic] a pouco tempo, um operário foi ao *prego* lançar corrente e relógio, porque sua mulher estava doente e era preciso dinheiro¹⁶.

Em uma sociedade na qual a honra desempenhava papel crucial para afiançar relações de crédito, uma matéria de tom negativo causaria constrangimento no mundo dos negócios. Dois dias depois a *Gazeta de Notícias* surge como defesa da casa, e a palavra é tomada, surpreendentemente, pelos próprios trabalhadores:

Oficinas de Röhe Irmãos – Nós abaixo assinados, operários de Röhe Irmãos, deparado com um artigo no *Carbonario*, o qual afeta a dignidade dos nossos patrões, declaramos espontaneamente que nunca tivemos necessidade de mercadejar a honra em prol da necessidade, por falta de pagamento, como abaixo se vê pelo tempo que trabalhamos nas oficinas dos mesmos senhores¹⁷.

¹⁶ Ver *Carbonário*. Disponível em <<http://memoria.bn.br/DocReader/docreader.aspx?bib=332771&PagFis=283>>. Acesso em 3/12/2015.

¹⁷ Ver *Gazeta de Notícias*. Disponível em <http://memoria.bn.br/DocReader/DocReader.aspx?bib=103730_02&PagFis=3454&Pesq=>. Acesso em 3/12/2015.



A notícia segue com um total de 70 assinaturas em prol dos proprietários, indicando inclusive o tempo de serviço de cada um nas oficinas, e suscita 3 questionamentos pertinentes. Em primeiro lugar, o breve tempo de resposta à nota do *Carbonário*, o que evidencia a busca pela preservação do nome da tradicional família alemã no contexto de sua atuação econômica. O segundo aspecto diz respeito à construção da defesa: ao invés dos proprietários refutarem a acusação, emitindo eles mesmos a nota de repúdio, são utilizados como agentes os maiores prejudicados na polêmica, isto é, os trabalhadores. Finalmente, temos a questão vinculada aos emissores da nota: tendo em vista o baixo grau de instrução da população brasileira no período, é espantoso que os operários tenham sequer tido ciência da publicação do jornal, que dirá tomar a iniciativa de desmenti-la. Não é possível saber até que ponto a nota da *Gazeta de Notícias* foi um ato pautado pela livre-iniciativa, mas tendemos a crer que a resposta tenha sido induzida, ou seja, de responsabilidades dos proprietários.

Não questionamos o impacto que os bondes proporcionaram no transporte coletivo, barateando o deslocamento e trazendo uma certa melhoria na qualidade de vida dos cariocas. Contudo, é difícil imaginar que as classes mais abastadas – principais membros dos três poderes, das forças armadas, do alto clero, das representações estrangeiras, por exemplo – tenham abandonado seus veículos particulares para se movimentar pela cidade em bondes, especialmente considerando que passaram a habitar espaços afastados do centro comercial, mais elitizado, como os bairros da Zona Sul. Por isso, a partir de nossos estudos, podemos trabalhar com duas hipóteses mais significativas para a venda das oficinas dos Röhre: uma excelente oferta por suas instalações, ou mesmo uma saída para sanar dívidas decorrentes de uma possível má administração.

Com a modificação do setor de transportes, tornava-se crucial construir novas estratégias de sobrevivência. Graças ao *know-how* acumulado por alguns fabricantes ao longo de décadas, foi possível desenvolver novos produtos à base de ferro, de madeira e de couro, por exemplo – o que possibilitou, por sua vez, a construção de um portfólio capaz não apenas de garantir novas oportunidades de provento, mas também de proporcionar novas estratégias para contornar eventuais crises ou fracassos.

6. O desenvolvimento dos carris urbanos na Corte

Em 1872, foram assentados os primeiros trilhos para transporte de cargas no interior da cidade do Rio de Janeiro pela Companhia Locomotora, ligando a estação ferroviária D. Pedro II à região portuária da Saúde e tendo como principal finalidade o transporte urbano do café ensacado. A companhia, que tivera seus estatutos aprovados desde 1865, enfrentou dificuldades para levantar o capital na Praça do Comércio do Rio de Janeiro, em face das dificuldades econômicas com a quebra da casa bancária Souto & Co., em setembro de 1864, e com o advento da Guerra do Paraguai. Em 1869, foi registrada sob o número 59, no livro 6 de sociedades anônimas da Junta Comercial.

Segundo Jaime Benchimol, somente em 1871 o gerente e fundador, Antonio Victor de Assis Silveira, reuniria entre os negociantes de café da cidade o capital necessário para o início das obras, contando para isso com o apoio do negociante de café Domingos Moitinho, para distribuir as ações, que teria adquirido 725 das 12 mil ações de 200 mil-réis, num total de 2.400 contos. Há alguma confusão nas informações apresentadas pelo autor, já que o capital da companhia só atingiria essa cifra em 1875, como veremos. De toda forma, é curioso perceber essa primeira referência ao envolvimento de Moitinho com empresas de carris urbanos, enquanto ainda se dedicava principalmente à atividade de negociante de café (Benchimol, 1992, p. 55).

Nesse mesmo ano em que a Companhia Locomotora iniciava suas obras, os principais atingidos pela nova concorrente, donos de carroças que transportavam no mesmo percurso o café da estação ao porto, sindicaram-se na Empresa de Transporte Urbano de Mercadorias, que congregou quase todas as casas comissárias, ensacadores e exportadores. Mas, em outubro de 1872, a Companhia Locomotora “encampou a empresa tomando posse de 23 escravos, 115 carroções, 352 animais e todo seu material rodante” e “executou obras para facilitar o transporte do café, como, por exemplo, o aumento da ponte da estação da Prainha (antigo trapiche Mauá) ‘para fazer com carris da Companhia o embarque do café nos vapores das linhas do Pacífico, Hamburgo e Nova York’” (Benchimol, 1992, p. 55).

Um aspecto mencionado por Benchimol com relação à Companhia Locomotora que merece maior atenção é a preferência pela mão de

obra livre. Essa questão é central para se pensar não só a visão desses negociantes a respeito das relações de trabalho na empresa, como a atuação política e econômica deles no período de crescimento da campanha abolicionista. O parecer da Comissão de Contas, em 1873, afirmava ser contrário ao interesse da empresa a propriedade escrava, que foi comunicada a venda dos seus últimos 21 escravos em 1874. Esses fatos parecem estar relacionados à encampação da Empresa de Transportes Urbanos de Mercadorias em 1872, que incluiu seus 23 escravos. Tanto a carência de braços escravos na cafeicultura, existente desde o fim do tráfico atlântico, como o contato dos negociantes de café que detinham as ações da Companhia Locomotora com os negociantes e cafeicultores fluminenses poderiam permitir a venda daqueles escravos adquiridos anteriormente com boa margem de lucro.

Como demonstra Benchimol em sua análise da participação da Companhia Locomotora no transporte urbano do café, a empresa exerceu o “virtual monopólio” do transporte da produção cafeeira enviada do interior do estado pela Estrada de Ferro D. Pedro II para os trapiches do principal porto exportador e importador do Império. Entre os anos de 1873 e 1877, transportou em média 1 milhão e 800 mil sacas de café, praticamente a mesma quantidade de café expedido das estações dessa ferrovia para a Corte. Baseando-se, no entanto, nos relatórios da companhia apresentados aos acionistas, o autor aponta que, não obstante o exercício de tal monopólio, a empresa sempre obteve lucros relativamente baixos no serviço de transporte do café. Segundo Benchimol, “à primeira assembleia dos acionistas, o gerente declarou que ‘o algarismo da despesa comparado com o da receita eleva-se a uma proporção que em circunstâncias normais seria desanimadora’” (Benchimol, 1992, p. 56). Inferimos dessa passagem que os auxílios do governo funcionaram como principal motivo para que a “animação” com o negócio se mantivesse. Sem a da isenção de direitos de importação de trilhos e materiais ou da exclusividade sobre o tráfego em certas ruas (o que seriam talvez as “condições normais”), a sobrevivência da empresa seria comprometida.

Jaime Benchimol afirma que em 1874, diante de um saldo negativo de 20 contos no primeiro semestre, a empresa demitiu empregados, vendeu alguns imóveis e iniciou o serviço de transporte de passageiros. A partir de então, a seção de passageiros teria passado a oferecer maiores lucros, embora proporcionasse menor receita que o transporte de cargas.

No entanto, a análise dos registros da Junta Comercial nos permite fazer outra leitura. As concessões de novas linhas e do serviço de transporte de passageiros parecem representar uma ampliação das atividades da companhia, acompanhada do crescimento do seu capital social. Em 1873, a empresa havia triplicado seu capital original, passando de 300 contos de réis para 1.200 contos, de maneira que não parece passar por dificuldades. Em 1875, o capital era novamente ampliado, atingindo 2.400:000\$000 réis¹⁸. Isso nos obriga a relativizar seu discurso centrado nas dificuldades, que provavelmente buscava garantir maiores auxílios do governo.

Em 1878, a Locomotora fundiu-se com as outras três empresas de viação férrea urbana da cidade do Rio de Janeiro (Santa Thereza, Carioca & Riachuelo e Fluminense), formando a Companhia de Carris Urbanos, o que demonstra que o transporte urbano de trabalhadores já era um importante filão do mercado, despertando o interesse de negociantes e capitalistas. A nova companhia surgia detendo o monopólio do transporte urbano de passageiros na Corte e a autorização para transporte de bagagens e cargas pelo mesmo prazo de 33 anos¹⁹. Com a fusão, o capital da nova companhia passou a ser de 5.400:000\$000 réis, pouco menos que os 6 mil contos que a única empresa nacional de carris urbanos com maior capital naquele momento, a Companhia Ferro Carril Nictheroyense.

7. Os investimentos de Domingos Moitinho nos carris urbanos em Niterói

Como vimos na Tabela 4, apenas a Companhia Ferro Carril do Jardim Botânico, ao ser nacionalizada em 1883, se tornaria maior que a Carris Urbanos e a Nictheroyense. Sobre esta última, no entanto, deve-se ressaltar que já não poderia ser caracterizada como uma empresa de carris urbanos exclusivamente. A capital fluminense conhecera o bonde de tração animal em outubro de 1871, quando foi inaugurada a primei-

¹⁸ Companhia Locomotora, 1869, livro 6, registro 59; 1873, livro 10, registro 155; 1875, livro 12, registro 243, Junta Comercial – Codes 46 – Arquivo Nacional.

¹⁹ Companhia de Carris Urbanos, 1878, livro 16, registro 324, Junta Comercial – Codes 46 – Arquivo Nacional.

ra linha da Companhia Ferro Carril Nictheroyense, que, saindo da estação das barcas de São Domingos, passava pelos bairros do Ingá e Icará, terminando no Barreto, junto ao Morro do Cavalão. A empresa, registrada naquele ano com um capital de 1.500 contos sob o número 85 do livro 7 da Junta Comercial, continuou a atuar no transporte urbano de passageiros e, em 1873, já inaugurava o ramal de Santa Rosa e construía o da Ponta da Areia²⁰.

Mas, desde a substituição dos estatutos da empresa por novos em 1872, fica claro que o principal investimento da Nictheroyense é a construção de “uma linha de estrada de ferro a vapor que, partindo da cidade de Nictheroy, terminará na freguezia de Nossa Senhora das Neves, município de Macahé, que é a 1ª secção da Estrada de ferro de Nictheroy a Campos [...] com um ramal até Villa Nova a entroncar-se com a Estrada de ferro de Cantagallo”. Está claro que são as perspectivas de transporte de cargas e passageiros entre a capital fluminense e os municípios de Campos e Cantagalo, concedidos por 90 anos, que motivam a ampliação do capital da empresa para 6 mil contos²¹.

No relatório de outubro de 1876 do presidente do Rio de Janeiro, consta que em 10 de fevereiro do mesmo ano, tendo o governo provincial autorizado “que a referida companhia transferisse a Domingos Moutinho o contracto de 27 de Janeiro de 1871 e suas novações de 31 de Outubro de 1872 e 13 de Janeiro de 1873, lavrou-se a 23 de Junho findo o termo de transferênciã”²². Após a transferência da companhia para Moitinho, ela continuou a crescer graças aos favores concedidos pelo governo provincial fluminense, como demonstra a exposição do presidente em janeiro de 1877²³.

²⁰ *Relatorio apresentado á Assembléa Legislativa Provincial do Rio de Janeiro na segunda sessão da decima nona legislatura no dia 8 de setembro de 1873 pelo presidente, desembargador Manoel José de Freitas Travassos*, Rio de Janeiro: Typographia do Apostolo, 1873. Disponível em <<http://brazil.crl.edu/bsd/bsd/805/>>.

²¹ Companhia Ferro Carril Nictheroyense, 1872, livro 8, registro 123, Junta Comercial – Codes 46 – Arquivo Nacional

²² *Relatorio apresentado á Assembléa Legislativa Provincial do Rio de Janeiro na primeira sessão da vigesima primeira legislatura no dia 22 de outubro de 1876 pelo presidente, conselheiro Francisco Xavier Pinto Lima*, Rio de Janeiro: Typographia do Apostolo, 1876. Disponível em <<http://brazil.crl.edu/bsd/bsd/808/>>.

²³ Exposição com que o conselheiro Francisco Xavier Pinto Lima, presidente da provincia do Rio de Janeiro passou ao exm. sr. dr. Francisco Antonio de Souza, 3.o



Cabe aqui fazer um breve retrospecto da ferrovia entre Niterói e o Norte Fluminense. A primeira concessão para o trecho entre Porto das Caixas e Niterói foi feita à Companhia da Estrada de Ferro de Cantagallo em 1861, visando alcançar o Porto do Rio de Janeiro após uma travessia da baía de Guanabara via *ferry boat*. Não saindo o projeto do papel, foram contratados os empreiteiros Rouland Cox e John Willians pela província em 1865 para a construção do prolongamento entre Porto das Caixas e Vila Nova (atual Itambi), que ficou pronto em 1866 e foi confiado a Cantagallo em 1867. Em 1872, o governo provincial contratou a Ferro Carril Nictheroyense para a construção da estrada de ferro de Niterói a Campos, que abriu ao tráfego o trecho de 26 quilômetros entre Niterói e Vila Nova, em 1º de dezembro de 1874. Em 1876, enquanto os trilhos urbanos da companhia cresciam, tinha lugar uma disputa entre a província e a empresa de Domingos Moitinho com relação às obras da ferrovia com direção ao Norte Fluminense. A querela relativa ao não cumprimento dos prazos contratados começara antes da transferência dos contratos a Moitinho²⁴.

Confrontando as informações constantes nos referidos relatórios de 1876 e 1878, é possível perceber que a ordem do presidente da província para que o engenheiro fiscal intimasse a companhia a levantar o capital necessário às obras da ferrovia, em 3 de março de 1876, se deu quase um mês depois da autorização do mesmo governo para a transferência da concessão a Domingos Moitinho. Mesmo só havendo sido lavrado o contrato do negociante com a província em 23 de junho daquele ano, a administração dos contratos anteriores já estava a cargo de Moitinho e é este quem declara ao engenheiro fiscal não ser capaz de cumprir a intimação, conforme consta no ofício expedido em 5 de maio.

O presidente provincial, visconde de Prados, justifica a pena de suspensão da garantia de juros imposta à empresa de Moitinho, em deliberação de 21 de agosto e indeferimento de recurso em 26 de setembro

vice-presidente, a administração da mesma província em 3 de janeiro de 1877, publicada como anexo do relatório de 8 de setembro de 1877. Disponível em <<http://brasil.crl.edu/bsd/bsd/u854/>>.

²⁴ *Relatorio apresentado á Assembléa Legislativa Provincial do Rio de Janeiro na primeira sessão da vigésima segunda legislatura no dia 8 de setembro de 1878 pelo presidente, visconde de Prados*, Rio de Janeiro: Typographia da Reforma, 1878. Disponível em <<http://brasil.crl.edu/bsd/bsd/810/>>.



de 1876 de seu antecessor, Francisco Xavier de Pinto Lima, por considerar que o “insignificante andamento das obras do prolongamento teve por fim iludir as disposições do contrato”. É inevitável perguntar-se porque Pinto Lima não mencionara essas questões em seu relatório apresentado à Assembleia Legislativa em 22 de outubro de 1876. A resposta aparece também a partir do confronto entre os dois textos, ao ver-se logo a seguir que aquele presidente já estava em meio a negociações com o novo concessionário da Companhia Ferro Carril Nictheroyense:

Tornou a representar a companhia sugerindo diversos alvites tendentes a evitar sua ruína e proporcionar-lhe meios de continuar as obras. Accedendo, decido a presidência, nos termos do art. 16 do regulamento de 9 de Fevereiro de 1876, autorisar a substituição da garantia de juros pela subvenção kilometrica, para a parte da estrada a construir, mantendo aquella garantia tão sómente para a parte em trafego; e nesse sentido mandou-se novar o contrato de 26 de Novembro de 1874, o que se fez no termo de novação de 18 de Dezembro de 1876.

A condição 1ª desta novação concedeu á companhia a subvenção de 9:000\$000 por kilometro de estrada que ella construisse e abrisse ao trafego, em prolongamento da parte então entregue ao transito publico; e a 2ª manteve a garantia de juros de 7% quanto á parte da estrada aberta ao trafego, com excepção do trecho de Villa-Nova ao Porto das Caixas²⁵.

Talvez considerando a situação difícil que atravessava o setor financeiro do Rio de Janeiro em 1876, Pinto Lima utilizou um discurso mais duro para conseguir um saneamento das despesas públicas com pagamento de juros e pressionar os concessionários. Nesse sentido, embora o termo de novação de 18 de dezembro de 1876 tenha representado uma perda dos favores concedidos à companhia, ainda assim a pena foi muito mais branda que a ameaça, e esta continuou a gozar da garantia de juros sobre a parte pronta da ferrovia e conseguiu obter ainda uma subvenção do que faltava construir. Mas a empresa não cumpriu os prazos contratados na novação e a questão se protelou até o ano de 1878, contando com a complacência do governo provincial.

Na análise dos demais relatórios provinciais, não foi identificada nenhuma outra questão entre governo e empresários que levasse a uma

²⁵ Idem.

portaria presidencial, tornando efetiva a suspensão da garantia de juros pagos pela província aos concessionários. É interessante que, mesmo após essa situação em 1883, o presidente Gavião Peixoto se referisse ao comendador Moitinho como “honrosamente conhecido pelo inteiro e leal cumprimento que dá aos contratos que como concessionário tem celebrado com a administração pública”, quando este fez o pedido de uma linha convergente à Estrada de Ferro de Cantagallo.

Os investimentos de Domingos Moitinho em empresas de carris urbanos nos levam a conclusões interessantes a respeito tanto da sua trajetória individual, como do setor de transporte em geral. Ao longo dos anos 1870, o negociante de café tornou-se grande acionista de uma empresa de bondes na Corte, depois concessionário de uma empresa de bondes e trens na capital fluminense. Apesar do não cumprimento de prazos e de chegar a perder a garantia de juros por parte do governo provincial, quando à frente da Nictheroyense, continuou conquistando concessões públicas e diversificando seus investimentos. No início da década de 1880, já estava atuando nos bondes e melhoramentos urbanos de Santos, em seis engenhos centrais na província de Pernambuco. Continuará adquirindo ramais férreos e concessões de novas ferrovias, comprando fazendas de café no Vale do Paraíba e, durante o *encilhamento*, se tornaria banqueiro, com moeda própria circulando nessa região.

A relação entre o setor de transporte e Domingos Moitinho foi acentuada ainda mais no ano de 1883, quando encontramos o seu nome envolvido em uma operação com a tradicionalíssima casa Röhe. No dia 13 de janeiro daquele ano, o Decreto n. 8.846 oficializava o nascimento da Companhia Constructora, que, com o capital avaliado em 1.000:000\$000 réis, teria como propósito “a construção de carros e fornecimento de materiais para estrada de ferro, com sede nesta Côte”²⁶. Moitinho seria um dos seus membros diretores entre os anos de 1883²⁷ e 1884²⁸.

²⁶ Disponível em <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-8846-13-janeiro-1883-544201-publicacaooriginal-55183-pe.html>>. Acesso em 10/8/2015.

²⁷ Disponível em <<http://brazil.crl.edu/bsd/bsd/almanak/al1883/00001095.html>>. Acesso em 10/8/2015.

²⁸ Disponível em <<http://brazil.crl.edu/bsd/bsd/almanak/al1884/00001079.html>>. Acesso em 10/8/2015.

Considerações finais

Procuramos neste artigo contribuir em alguma medida para superar alguns limites identificados na historiografia dos transportes no Brasil e Rio de Janeiro. A literatura acadêmica se concentrou até o momento nas ferrovias, na região de São Paulo e no período republicano. Esse triplo recorte demonstra a importância de estudos monográficos sobre empresas de outros subsetores dos transportes, outras regiões e períodos. Também justifica nosso esforço de fazer uma síntese do setor de transportes da Corte e da Província do Rio de Janeiro, principais espaços de investimentos públicos e privados, através das sociedades anônimas registradas na Junta Comercial. Através das Tabelas 1 a 4, é possível identificar uma tendência ao crescimento do mercado de capitais ao longo das três últimas décadas do Império, processo que se intensifica a partir de 1883 e para o qual o setor de transportes contribui em grande medida.

Os estudos de caso apresentados na análise do desenvolvimento dos meios de transportes urbanos, públicos e privados, da Corte e de Niterói, indicam ainda mais claramente a necessidade de uma abordagem integrada desse importante setor da economia. A empresa dos Röhre, inicialmente voltada para a construção de seges, tálburis e carruagens, acompanha o crescimento dos carris urbanos e começa a fabricá-los em suas oficinas. Assim, o desenvolvimento dos bondes na Corte e em Niterói nos informa que, paralelamente ao crescimento do mercado de ações, houve uma concentração dos capitais através da fusão de empresas e da reunião de diversas concessões nas mãos de grandes capitalistas que procuravam diversificar seus investimentos, inclusive em atividades complementares.

Nesse sentido, o caso da Constructora é ilustrativo. Para fazer jus ao capital inicial do novo empreendimento e cumprir com as suas obrigações contratuais e técnicas, era crucial possuir boas instalações e mão de obra qualificada para atender os prazos. Visando otimizar seu funcionamento, a Companhia Constructora adquiriu dois endereços distintos na cidade do Rio de Janeiro. Na Rua do Hospício, n. 33, ficava seu escritório comercial, espaço destinado ao atendimento de fornecedores e clientes; já suas oficinas, que necessitavam de grandes dimensões, estavam localizadas na Rua do Conde d'Eu, n. 150. Não estamos diante de uma casualidade, ambos os domicílios pertenceram aos Röhre, o último, por mais de meio século. Em outras palavras, a Companhia Constructora absorveu por completo o *know-how* administrativo e produtivo de uma

das mais representativas famílias envolvidas no desenvolvimento dos meios de transporte no Rio de Janeiro.

As ligações entre Domingos Moitinho e a família Röhe, por exemplo, apontam para novas possibilidades interpretativas sobre a economia urbana do Rio de Janeiro. Para além das fazendas de café e do tráfico negreiro, a capital imperial oferecia grandes oportunidades de ganhos. A expansão dos transportes públicos e privados na Corte e em Niterói é apenas um dos aspectos pouquíssimos explorados do setor que nos ajudam a compreender melhor o desenvolvimento capitalista na monarquia escravista do Império do Brasil.

Referências bibliográficas

- BENCHIMOL, Jaime Larry. *Pereira Passos: um Haussmann tropical. A renovação urbana da cidade do Rio de Janeiro no início do século XX*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura/EDUFRJ, 1992 (Coleção Biblioteca Carioca, v. 11).
- COSTA, Isabel J. R. *Ombro a ombro: ferroviários e camponeses na luta por direitos – Cachoeiras de Macacu (1954-1964)*. Niterói: UFF, 2015 (Dissertação de Mestrado em História – UFF).
- DAMATTA, Roberto. *A casa & a rua: espaço, cidadania mulher e morte no Brasil*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.
- DAVATZ, Thomas. *Memórias de um colono no Brasil (1850)*. Trad. Sérgio B. de Holanda. São Paulo: Livraria Martins/Editora da USP, 1972.
- EL-KAREH, Almir C. *Filha branca de mãe preta: a Companhia da Estrada de Ferro D. Pedro II (1855-1865)*. Petrópolis: Vozes, 1982.
- GRANDI, Guilherme. *Café e expansão ferroviária: a Companhia E. F. Rio Claro (1880-1903)*. São Paulo: Annablume, 2007.
- GRANDI, Guilherme. *Estado e capital ferroviário em São Paulo: a Companhia Paulista de Estradas de Ferro entre 1930 e 1961*. São Paulo: Alameda, 2013.
- HARDMAN, Francisco F. *Trem fantasma: a modernidade na selva*. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.
- LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *Dos trapiches ao porto: um estudo sobre a área portuária do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal das Culturas, Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Divisão de Editoração, 1991 (Coleção Biblioteca Carioca, v. 17).
- LENHARO, Alcir. *As tropas da moderação: o abastecimento da Corte na formação política do Brasil, 1808-1842*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Esportes, 1992 (Coleção Biblioteca Carioca, v. 25).
- LESSA, Carlos. *O Rio de todos os brasis*. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- LEWIS, Colin M. *Public policy and private initiative: railway building in São Paulo, 1860-1889*. London: University of London, 1991.



- MARINHO, Pedro E. M. M. *Ampliando o Estado imperial: os engenheiros e a organização da cultura no Brasil oitocentista, 1874-1888*. Niterói: UFF, 2008 (Tese de Doutorado em História – UFF).
- MORALES DE LOS RIOS FILHO, Adolfo. *O Rio de Janeiro imperial*. Rio de Janeiro: Topbooks, 2000.
- PAULA, Dilma A. *Fim de linha: a extinção de ramais da Estrada de Ferro Leopoldina, 1955-1974*. Niterói: UFF, 2000 (Tese de Doutorado em História – UFF).
- PENHA, Ana Lucia Nunes. *Nas águas do canal: política e poder na construção do canal Campos-Macaé (1835-1875)*. Niterói: Universidade Federal Fluminense, 2012 (Tese de Doutorado em História).
- PETRATTI, Palmira. *A instituição da The São Paulo (Brazilian) Railway Limited*. São Paulo: FFLCH-USP, 1977 (Dissertação de Mestrado em História – USP).
- RABELLO, Andrea F. C. C. *Os caminhos de ferro da Província do Rio de Janeiro: ferrovia e café na 2ª metade do século XIX*. Niterói: UFF, 1996 (Dissertação de Mestrado em História – UFF).
- RENAULT, Delso. *Indústria, escravidão, sociedade: uma pesquisa historiográfica do Rio de Janeiro no século XIX*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.
- ROCHA, Amara Silva de Souza. *A sedução da luz: o imaginário em torno da eletrificação do Rio de Janeiro (1892-1914)*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1997 (Dissertação de Mestrado em História – UFRJ).
- RÖHE, Johann L. W. *Verdade á respeito da realização da colonização no Brasil*. Hamburgo: Typographia de J. J. Nobiling, 1858 (Referência: 208,2,29 – IHGB).
- SAES, Flavio A. M. *As ferrovias de São Paulo, 1870-1940*. São Paulo: HUCITEC, 1981.
- SANTOS, Francisco Agenor de Noronha. *Meios de transportes no Rio de Janeiro: história e legislação*. Rio de Janeiro: Secretária Municipal de Cultura, Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Divisão de Editoração, 1996.
- SEDLACEK, Guilherme B. *Companhia Estrada de Ferro Therezopolis: uma empresa do encilhamento em meio à política republicana fluminense (1890-1895)*. Niterói: UFF, 2012 (Dissertação de Mestrado em História – UFF).
- SILVA, Maria Beatriz Nizza da. *Cultura e sociedade no Rio de Janeiro (1808-1821)*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1977.
- SIRIANI, Silvia Lambert. *Uma São Paulo alemã: vida quotidiana dos imigrantes germânicos na região da capital (1827-1889)*. São Paulo: Arquivo do Estado/Imprensa Oficial do Estado, 2003.
- STEIN, Stanley J. *Grandeza e decadência do café: no Vale do Paraíba, com referência especial ao município de Vassouras*. Trad. Edgar Magalhães. São Paulo: Brasiliense, 1961.
- SUMMERHILL, William R. Market intervention in a backward economy: railway subsidy in Brazil, 1854-1913. *The Economic History Review*, New Series, v. 51, n. 3, p. 542-568, Aug. 1998a.
- SUMMERHILL, William R. Railroads in Imperial Brazil, 1854-1889. In: COATS-WORTH, J.; TAYLOR, A. *Latin America and the world economy since 1800*. Cambridge: Harvard University Press, 1998b.
- SUMMERHILL, William R. *Order against progress: government, foreign investment, and railroads, 1854-1913*. Stanford: Stanford University Press, 2003.



transportes e desenvolvimento econômico no brasil de 1945 a 1960*

transports and economic development in brazil between 1945 and 1960

Guilherme Grandi**

Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil

RESUMO

A história dos transportes constitui um capítulo importante da história mundial das mudanças tecnológicas. A inovação representada pelo desenvolvimento dos meios de transporte tem recebido expressiva atenção por parte dos historiadores econômicos, em especial a revolução protagonizada pelos transportes movidos a vapor ao longo do século XIX, como a navegação mercante e, principalmente, as estradas de ferro. Estas têm sido alvo de instigantes análises desde os anos 1960, tanto dentro como fora do Brasil. Em função do grande volume de estudos sobre os sistemas ferroviários em comparação às outras modalidades de transporte, este artigo apresenta, em primeiro lugar, uma breve resenha dessa literatura “ferroviarista” produzida nos Estados Unidos e no Brasil. Além disso, discutem-se algumas mudanças significativas ocorridas na infraestrutura ferroviária do Brasil e a relação dessas mudanças com o programa de desenvolvimento nacional promovido pelo Estado entre 1945 e 1960.

Palavras-chave: Ferrovias. Historiografia. Estados Unidos. Brasil. Desenvolvimento.

ABSTRACT

The history of transportation is an important chapter in the world history of technological change. The innovation represented by the development of transports has received significant attention of economic historians, especially the revolution carried out by transport steam-driven throughout the nineteenth century, such as the merchant shipping and railways. These have been the subject of provocative analyzes since the 1960s, both inside and outside Brazil. Due to a large volume of economic history studies on rail systems compared to other means of transport, this article presents a brief review of the literature about railways produced in the United States and Brazil. In addition, it also discusses some significant changes that occurred in the Brazilian railway infrastructure and its relationship with the national development program promoted by the state between 1945 and 1960.

Keywords: Railways. Historiography. United States. Brazil. Development.

* Submetido: 18 de março de 2016; aceito: 8 de junho de 2016.

** Professor do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. *E-mail:* grandi.guilherme@gmail.com

Introdução

O advento e o progresso dos meios de transporte fazem parte da história mundial do desenvolvimento tecnológico. O tema e o marco histórico por excelência, quando o assunto é o progresso técnico aplicado aos transportes, é a implantação das estradas de ferro em diversas partes do mundo, a partir da primeira metade do século XIX. O pioneirismo da empreitada ficou por conta da Grã-Bretanha, que iniciou a implantação do seu sistema ferroviário nos anos 20 do século XIX. Cuba, por sua vez, viria a ser o primeiro país da América Latina a introduzir os trilhos de ferro já na década seguinte, por volta de 1836. Diante dos distintos resultados alcançados no tempo e no espaço, a implantação e o desenvolvimento da infraestrutura de transporte têm impactado fortemente no bem-estar das populações ao redor do mundo. Por se tratar de um setor estratégico, os transportes têm sido objeto de investigação no que respeita à história e à evolução institucional de cada meio de transporte, à complementaridade ou à concorrência entre os diferentes modais e aos aspectos operacionais, financeiros e administrativos das indústrias que compõem o setor em seus diversos segmentos.

A abordagem econômica padrão costuma avaliar a economia social gerada (o efeito sobre o produto interno), ou os ganhos em termos de excedente do consumidor, decorrentes da introdução de inovações nos transportes. Outras modalidades de pesquisa têm se dedicado a estudar os transportes do ponto de vista local ou regional também com respeito aos impactos sobre a renda e o bem-estar social da população usuária dos serviços de transporte. A conclusão geral é a de que melhorias na mobilidade dos viajantes e na capacidade cargueira dos comboios são fatores de relevo que repercutem positivamente sobre o desenvolvimento econômico dos países, apesar de se observar uma relativa discrepância no *timing* desses aperfeiçoamentos e na magnitude dos ganhos entre diferentes realidades sócio-históricas. Os benefícios de qualquer inovação de transporte dependem fundamentalmente da qualidade dos meios alternativos de transporte, combinada com uma boa capacidade gerencial das empresas operadoras dos serviços e um marco regulatório eficaz definido pelo Estado. Em contrapartida, mercados extremamente concentrados, redes de transportes precárias e ineficiência operacional têm

sido os elementos responsáveis por limitar as vantagens sociais advindas dos serviços de transporte.

Walt Rostow (1971) procurou sustentar que, entre os vários estágios do movimento de crescimento das economias ocidentais, o mais importante, isto é, aquele que representaria o *turning point* do processo de desenvolvimento rumo à modernização dessas economias, é o estágio conhecido por *take-off* (ou decolagem), em que as ferrovias ocupam um lugar de destaque em meio a uma série de descobertas e aplicações de novas tecnologias de produção.

Há inúmeras evidências de que a aplicação dessas inovações, tanto na agricultura como nos diversos setores da indústria, conferiu uma melhora substantiva da produtividade econômica, ao forjar também o surgimento de grandes plantas industriais que passaram a ser financiadas por um novo meio de associação do capital, as sociedades anônimas formadas por ações. A ferrovia é um dos exemplos dessas empresas constituídas pelo capital acionário e isso se explica em função do volumoso montante de capital inicial demandado por esse tipo novo de empresa, o que exigiu, portanto, a união de uma variedade de comerciantes e empresários interessados em concretizar tal empreendimento. Acrescenta-se que a finalidade precípua da empreitada foi a de aperfeiçoar a maneira de transportar, por terra, mercadorias e passageiros num nível substancialmente maior, e até então inimaginável à época, além do mais importante, a um custo bem inferior das formas mais rudimentares de transporte preexistentes.

Não obstante todos os elementos “modernizantes” apontados por Rostow em seu esforço de caracterizar a fase da “decolagem” das economias modernas, a introdução das estradas de ferro no Brasil se deu em bases eminentemente distintas das descritas pelo modelo desse autor. O setor ferroviário, em suas três atividades básicas – construção, operação e manutenção – e em conjunto com o setor produtor de máquinas de beneficiamento agrícola, foi introduzido, como segmento capitalista, numa ordem mercantil escravista baseada, portanto, em relações de trabalho incompatíveis com a lógica do trabalho racional e disciplinado que caracteriza as atividades ferroviárias. Como resultado, a intensificação da produção apoiada e sustentada por essas novas tecnologias passou a demandar um novo tipo de trabalhador, ou seja, impôs uma nova demanda que, por sua escala e natureza, não poderia ser suprida pelo

contingente de mão de obra cativa em descenso desde o fim do tráfico internacional em 1850. Fazia-se necessário, portanto, introduzir o trabalho livre e, assim, uma nova relação de produção.

Devido ao grande volume dos estudos de história econômica sobre os sistemas ferroviários em comparação às outras modalidades de transporte, este artigo apresenta, em primeiro lugar, uma breve resenha dessa literatura “ferroviarista” primeiro nos Estados Unidos e, em seguida, no Brasil. Ressalta-se que tais análises assumem diferentes formatos, pois elas podem se constituir desde estudos históricos sobre uma companhia ferroviária específica, por exemplo, até perspectivas comparativas sobre os resultados socioeconômicos de redes ferroviárias de países distintos. As razões de selecionarmos parte da produção acadêmica dos historiadores econômicos que se dedicaram ao estudo das ferrovias no Brasil e nos Estados Unidos se vinculam, por um lado, à nossa familiaridade em relação à história das ferrovias brasileiras e, por outro, ao caráter de *avant-garde* representado pela produção dos pesquisadores norte-americanos sobre o impacto das estradas de ferro na economia dos Estados Unidos.

Este artigo apresenta também uma discussão sobre as transformações ocorridas na infraestrutura ferroviária do Brasil e o programa de desenvolvimento nacional entabulado pelo Estado durante o período de 1945 a 1960. No final, apresentamos uma tentativa de problematização de alguns pontos de pesquisa que relacionam os transportes ao conceito mais amplo de desenvolvimento econômico, bem como um quadro que apresenta uma síntese da trajetória de desenvolvimento dos transportes no Brasil.

1. A história econômica das ferrovias nos Estados Unidos e no Brasil: diferentes abordagens

O transporte ferroviário tem sido alvo de instigantes análises dos historiadores econômicos desde os anos 1960, tanto dentro, como fora do Brasil¹. Na virada dos anos 1950 para os 1960, os norte-americanos

¹ Cito aqui apenas alguns trabalhos que considero importantes e que surgiram entre os anos 1950 e 1970, nos Estados Unidos e no Brasil: North (1958), Fogel (1964), Fishlow (1965), Azevedo (1964), Debes (1968), Pinto (1977), Barat (1978).

Douglass North e Robert Fogel iniciaram a difusão de um tipo novo de pesquisa em história fortemente amparada pelo uso intensivo dos recursos estatísticos e dos instrumentos teórico-metodológicos da economia neoclássica. Assim, a vertente da história econômica conhecida como “cliometria”² bem como a chamada “nova economia institucional” deixaram um legado expressivo tanto nos Estados Unidos, como na Grã-Bretanha e no Canadá, dado à forte influência que elas exerceram (e exercem até hoje) sobre seus pesquisadores.

No Brasil, por outro lado, existe um conjunto de estudos também voltado à análise econômica dos transportes, mas feito de um modo eminentemente distinto da escola norte-americana e, portanto, pouco vinculado à teoria microeconômica neoclássica. A exemplo do que também ocorre na Argentina, as ciências sociais e o pensamento crítico no Brasil apresentam traços mais próximos à outra tradição de pesquisa, que poderíamos chamar de “estruturalista-dependentista”. Nesse passo, os autores ligados à Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) e as análises que nasceram no âmbito da chamada “teoria de dependência” exercem relativa influência, seja ela consciente ou inconsciente, sobre a produção acadêmica dos pesquisadores sul-americanos.

Não à toa, o transporte ferroviário tem ocupado um lugar de destaque nas narrativas históricas, ao ser considerado uma das principais inovações decorrentes da chamada Segunda Revolução Industrial. Nesse período, os trens tracionados por locomotivas a vapor começaram a se mostrar economicamente mais vantajosos em comparação aos outros meios de transporte terrestre, a exemplo das carretas movidas por tração animal. Na medida em que o sistema financeiro global evoluía, as ferrovias puderam se expandir por toda Europa e em pouco tempo se fizeram notar também em outras regiões, como Ásia, Estados Unidos, América Latina e África.

A ideia mais amplamente observada nos estudos mais tradicionais de história econômica dos Estados Unidos é a de que a implantação do sistema ferroviário foi fundamental para a promoção do desenvolvimento econômico do país. No entanto, foi exatamente esse argumento que Robert Fogel utilizou como ponto de partida de sua crítica sobre o

² Para uma discussão metodológica a respeito dos estudos cliométricos, recomendamos O’Brien (1977) e Cain e Whaples (2013).

papel econômico das ferrovias norte-americanas. Nos termos de Fogel, “o axioma da indispensabilidade” das estradas de ferro não se sustentaria a uma verificação empírica rigorosa baseada na mensuração do impacto do setor sobre o produto nacional dos Estados Unidos, no final do século XIX. Opiniões como a de August Bolino (1961, p. 173), segundo a qual as ferrovias forneceram um serviço de transporte imprescindível ao desenvolvimento do capitalismo, ou de Herman Krooss (1955, p. 439), que via no setor ferroviário o fator-chave que determinou os níveis de investimento, emprego e renda durante todo o século XIX nos Estados Unidos, foram veementemente rechaçadas por Fogel (1964)³.

De fato, no final da Segunda Guerra Mundial, diversos economistas passaram a se debruçar sobre o estudo dos temas do crescimento e do desenvolvimento econômico com o objetivo de subsidiar políticas governamentais capazes de prevenir o retorno das condições conjunturais que solaparam a economia mundial durante a Grande Depressão dos anos 1930. Como a compreensão do fenômeno do crescimento requer invariavelmente um entendimento dos processos históricos de países e regiões, uma nova geração de pesquisadores, formada principalmente nos departamentos de economia das universidades de origem anglo-saxã, começou a voltar suas atenções à história econômica.

Entre os anos 1950 e 1970, estudiosos como William Lewis (1955), Walt Rostow (1971) e Simon Kuznets (1965) teorizaram sobre os “estágios” de desenvolvimento econômico com base num conhecimento profundo da história da industrialização dos países desenvolvidos. Importante também foi a tese do “desenvolvimento tardio”, proposta pelo historiador econômico Alexander Gerschenkron (1962), que se baseia na afirmação de que o progresso do desenvolvimento tecnológico exigia dos países europeus a criação de canais institucionais mais eficazes para mobilizar o financiamento industrial. Não apenas tal tese, mas também os *workshops of history* promovidos por Gerschenkron, em Harvard, tiveram grande influência sobre os trabalhos de pesquisadores que, como Fogel, deram início a uma nova abordagem em história econômica que ficaria conhecida como *the new economic history* ou, simplesmente,

³ Sobre a polêmica e os aspectos epistemológicos desse trabalho de Fogel, ver Grandi (2009).

cliometrics – derivado dos termos “Clio” (a musa grega da história) e *metrics* (medida ou mensuração).

O aparecimento dessa nova modalidade de pesquisa histórica recebeu grande impulso no final dos anos 1950 por meio do encontro organizado pela Economic History Association e o National Bureau of Economic Research, que resultou na Conferência de Estudos sobre Renda e Riqueza. Além das ferrovias, esse grupo de pesquisadores desenvolveu outros estudos que versavam sobre tópicos controversos da história econômica americana. Alfred Conrad e John Meyer (1958), por exemplo, abordaram o tema da escravidão como se ele fosse um problema de investimento e avaliação sobre a lucratividade de se possuir cativos no Sul dos Estados Unidos antes da Guerra Civil. Esse capítulo da história norte-americana também foi objeto do trabalho de Robert Gallman (1960), que rejeitou a hipótese segundo a qual a Guerra Civil teria contribuído para a aceleração da industrialização norte-americana.

North (1963) observou que estava em curso uma verdadeira revolução no campo da história econômica nos Estados Unidos. Protagonizada por uma nova geração de historiadores econômicos que se mostravam incrédulos em relação às interpretações da história econômica tradicional norte-americana, tal “revolução” operava-se pela desmistificação de uma série de “verdades” históricas que paulatinamente caíam por terra ao serem submetidas a investigações fundamentadas por dados estatísticos. Todavia, o debate sobre as estradas de ferro gerado a partir das análises desses “novos historiadores econômicos” suscitou – e acreditamos que ainda suscita – uma das mais importantes e estimulantes controvérsias sobre o crescimento e o desenvolvimento econômico, de acordo com Patrick O’Brien (1977).

Já, no Brasil, o primeiro estudo acadêmico de fôlego a abordar o setor ferroviário brasileiro ficou a cargo de outro pesquisador norte-americano. Com base num substancial conjunto de dados estatísticos provenientes dos relatórios oficiais do governo brasileiro responsáveis pelo setor, como a Inspetoria Federal de Estradas⁴, o trabalho pioneiro

⁴ Criada em 1911, a inspetoria era o órgão central responsável por fiscalizar os serviços de transporte ferroviários e rodoviários no país. No entanto, a partir de 1921, ela passou a exercer outros tipos de função que incluíam o planejamento da viação terrestre, a superintendência das administrações federais das ferrovias de propriedade da União e a fiscalização das companhias arrendadas ou concedidas pelo governo

de Julian Duncan (1932) fornece um excelente arrazoado sobre os diferentes resultados logrados pelas gestões públicas e privadas das ferrovias, desde a primeira legislação ferroviária do país (1835) até 1930.

Por outro lado, as primeiras pesquisas publicadas *in loco* no país surgiram durante os anos 1940 e 1950. Além dos adensados trabalhos de José Baptista (1942) e Ademar Benévolo (1953) sobre as estradas de ferro, outro exemplo é o estudo de Moacyr Silva (1949) sobre transportes em geral, publicado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e que traz uma abordagem significativamente voltada às ferrovias. Já o primeiro trabalho dedicado especificamente a uma companhia ferroviária brasileira apareceu na metade do século XX (Azevedo, 1950). Na esteira desse estudo sobre a Companhia Estrada de Ferro Noroeste do Brasil, diversos pesquisadores se voltaram à análise histórica de inúmeras outras empresas ferroviárias. Esse fato tem conferido um lugar de destaque entre os estudos de história de empresas às companhias de estradas de ferro⁵.

Seja como for, os estudos sobre estradas de ferro no Brasil tiveram um grande salto de qualidade entre os anos 1970 e 1980. Nesse período, dois trabalhos chamaram a atenção da comunidade acadêmica. O primeiro, *Café e ferrovias*, de Odilon Nogueira de Matos, busca sustentar a ideia, que hoje tem sido relativizada por alguns pesquisadores, do fim da “era ferroviária” no Brasil. Para Matos, após 1930, ou mais especificamente a partir dos anos 1940, as ferrovias não teriam sido reaparelhadas e, assim, o setor teria entrado em franca decadência diante do avanço dos transportes rodoviários. Em outros termos, superada a motivação econômica que havia sido encarnada pela cafeicultura e somada a outros fatores que impulsionaram a expansão das estradas de rodagem, as ferrovias, particularmente as paulistas, perderam sua função primordial, tornando-se assim antieconômicas (Matos, 1974, p. 167).

O segundo estudo, publicado em livro no ano de 1981, também aborda a relação entre cafeicultura e desenvolvimento ferroviário em São Paulo. Trata-se do trabalho seminal de Flávio Saes, que dedicou uma

federal. Tempos depois, a inspetoria foi substituída através da institucionalização do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, em 1937, e do Departamento Nacional de Estradas de Ferro, em 1941.

⁵ Seguem alguns exemplos: El-Kareh (1982), Queiroz (2004), Nunes (2005), Aldrighi e Saes (2005), Grandi (2007, 2013).

resoluta atenção aos dados contidos nos relatórios de três grandes ferrovias paulistas: a Paulista, a Mogiana e a Sorocabana. Seguindo algumas das asserções de Matos, Saes desenvolve uma interpretação lúcida sobre a expansão e o declínio das estradas de ferro paulistas como resultado de um cuidadoso tratamento dado às informações estatísticas disponíveis nesses relatórios e em outros tipos de fonte.

Nas páginas iniciais de apresentação da coletânea *Transportes e formação regional*, livro organizado por Alcides Goularti Filho e Paulo Cimó Queiroz, o próprio Saes (2011) observa que as pesquisas de história econômica tiveram um aumento expressivo no Brasil a partir da instalação dos programas de pós-graduação nos anos 1970. Muitas das teses e dissertações produzidas a partir de então passaram a ter os meios de transportes como um dentre os novos temas de pesquisa da área. Dos anos 1980 para cá, é possível notar certa emergência das abordagens regionais a respeito do transporte por trilhos no Brasil. Os trabalhos de Nilson Thomé (1983), Francisco Zorzo (2001), José Teixeira (2004) e Francisco Hardman (2005) são alguns dentre os vários exemplos de estudos voltados para regiões distintas do caso mais amplamente estudado representado pela província/pelo estado de São Paulo. No trecho em destaque, Saes esclarece porque as estradas de ferro atraíram mais a atenção dos pesquisadores brasileiros no início da consolidação da história econômica no país:

Em parte, porque sua documentação era de mais fácil acesso uma vez que as ferrovias haviam se constituído como empresas obrigadas a publicar relatórios, balanços, etc. Mas também porque a maior parte das ferrovias havia se constituído em função de uma produção exportável. Nesse quadro, o sistema de transporte, em particular ferrovias e portos, aparecia como um complemento daquela economia exportadora que, de certo modo, era o foco central dos estudos de nossa história econômica. (Saes, 2011, p. 7)

Mais recentemente, surgiram dois importantes trabalhos que também merecem uma alusão da nossa parte. O primeiro deles, de autoria de William Summerhill (2003), examina o impacto econômico das ferrovias brasileiras, em 1913, sobre o produto nacional. Seguindo o modelo de análise dos cliômetros, Summerhill se propõe a calcular o índice que representaria a chamada “economia social” (*the social savings*) gerada pela

inovação ferroviária, sem deixar de ponderar que a magnitude de tal medida varia de acordo com o índice deflator utilizado para se estimar o valor das tarifas ferroviárias. Já o segundo estudo de relevo é o livro de Maria Lúcia Lamounier (2012) como resultado de sua tese de livre-docência defendida, em 2008, na Universidade de São Paulo (Campus de Ribeirão Preto). Esse estudo reúne os resultados de anos de pesquisa de Lamounier sobre a organização do mercado de trabalho em torno da construção das ferrovias no país e, de acordo com Colin Lewis, que assina a Apresentação do livro, consiste numa valiosa contribuição à revisão das análises historiográficas convencionais sobre o tema.

De uma forma ou de outra, e diante das diferenças de abordagens e das especificidades dos estudos elaborados no Brasil e nos Estados Unidos, as estradas de ferro constituem um importante fator da matriz produtiva dos países que, invariavelmente, têm como uma das metas principais dos seus governos a busca de alternativas capazes de conduzir à promoção do crescimento econômico e da melhoria da qualidade de vida dos cidadãos. As próximas duas seções têm como foco essa problemática.

2. Os transportes e o projeto desenvolvimentista no Brasil

Sabe-se que, a partir dos anos 1930, o Estado brasileiro passou a intervir mais diretamente na economia com o objetivo de promover e acelerar a industrialização. De maneira geral, o sentido da intervenção era o de alterar o projeto de desenvolvimento econômico ao utilizar maciçamente os instrumentos de política cambial, tarifária e creditícia, para incentivar os investimentos industriais. Assim, o Estado passou a conduzir, regulamentar e financiar (principalmente através do Banco do Brasil e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico – BNDE) os novos setores industriais, além de estatizar muitos dos “antigos” serviços públicos, como ferrovias, abastecimento de água, eletricidade, entre outros.

O fato é que, logo após 1945, as estradas de ferro no Brasil se encontravam, em sua grande maioria, sucateadas e sem condições técnicas de oferecer um serviço adequado para o transporte de cargas e passageiros. O desaparecimento do setor não se evidenciava apenas em

relação ao material rodante e de tração, mas também com respeito aos materiais necessários à execução de obras de construção e manutenção da via permanente e da superestrutura ferroviária, como a conservação dos edifícios e estações. Apesar de a concorrência com os transportes rodoviários se verificar desde os anos 1920, as ferrovias brasileiras passaram a sofrer mais intensamente os efeitos de uma política adversa ao setor a partir dos anos 1940. Logo, no período do imediato pós-guerra, o Estado brasileiro iniciou a execução de uma política que definiria os contornos do novo padrão dos transportes terrestre no país.

É nesse contexto que o governo federal aprovou, mediante o decreto de 20 de março de 1944, o Plano Rodoviário Nacional e, em seguida, a criação do Fundo Rodoviário Nacional pelo decreto-lei de 27 de dezembro de 1945. Ou seja, estas, além de outras medidas governamentais, representam a ascensão dentro dos aparelhos do Estado de um novo grupo de interesses de classe que passou a coordenar a política da área definida no bojo do que alguns autores chamam de “modelo brasileiro de desenvolvimento” (Werneck Sodré, 1987, p. 84; Furtado, 1974, p. 97-112).

Diante disso, o governo que parece ter se comprometido a realizar a transição entre um tipo e outro de política de transporte foi o governo Dutra, eleito em 1945. O exame histórico da industrialização do país revela que tal governo se mobilizou no sentido de forjar um aparato institucional que transparecesse aos agentes do capital financeiro internacional e, principalmente, aos investidores norte-americanos o comprometimento do Estado em conceder as garantias por eles exigidas em troca de créditos de financiamento e importações de todas as ordens. Em 1950, último ano da gestão Dutra, o saldo da balança comercial do Brasil chegou a aproximadamente US\$ 300 milhões e uma fração considerável desse montante foi despendida com gastos de importação de máquinas industriais e matérias-primas semiprocessadas, além da compra, em termos desvantajosos à União, das ferrovias inglesas São Paulo Railway, em 1946, e Leopoldina e Great Western em 1948 (Prado Jr., 1987, p. 306).

De acordo com Barjas Negri (1996, p. 80), a década de 1950 assinala essa inflexão do sistema ferroviário para o rodoviário no estado mais industrializado do Brasil. As execuções dos planos rodoviários no estado de São Paulo resultaram em um sistema de circulação no qual as grandes

conexões da malha viária passaram a ficar cada vez mais dependentes das rodovias na interligação dos núcleos urbanos ou agrícolas com a região da Grande São Paulo. Os dados abaixo confirmam essa tendência de aumento do transporte rodoviário de mercadorias e de diminuição da participação das ferrovias na matriz nacional de transporte.

Tabela 1 – Brasil: participação no transporte de mercadorias por modal, 1950-1960

ANOS	RODOVIÁRIO		FERROVIÁRIO		MARÍTIMO		AÉREO		TOTAL	
	t/km	%	t/km	%	t/km	%	t/km	%	t/km	%
1950	10,8	38	8,3	29,2	9,2	32,4	0,1	0,4	28,4	100
1951	13,4	40,9	8,8	26,8	10,5	32	0,1	0,3	32,8	100
1952	16,3	45,8	9,1	25,6	10,1	28,4	0,1	0,3	35,6	100
1953	19,7	49,7	9,2	23,2	10,6	26,8	0,1	0,2	39,6	100
1954	22,3	51,9	9,4	21,9	11,1	25,9	0,1	0,2	42,9	100
1955	23,1	52,7	9,3	21,2	11,3	25,8	0,1	0,2	43,8	100
1956	25,5	52,2	9,7	19,9	13,5	27,7	0,1	0,2	48,8	100
1957	26,8	52,7	10,2	20,1	13,7	27	0,1	0,2	50,8	100
1958	32	56,6	10,5	18,6	13,9	24,6	0,1	0,2	56,5	100
1959	37,3	57,9	12,5	19,4	14,5	22,5	0,1	0,1	64,4	100
1960	42,6	60,5	13,2	18,7	14,5	20,6	0,1	0,1	70,4	100

Fonte: Barat (1978, p. 16).

Apesar do entusiasmo de uma parte da elite econômica brasileira em relação aos automotores ter se manifestado inicialmente nas décadas de 1910-1920, foi durante o período de 1930-1945 que a indústria automobilística veio à baila em nosso país, graças ao projeto nacional de integração e desenvolvimento orquestrado pelo primeiro governo Vargas. Para Joel Wolfe (2010, p. 110-111), o programa nacionalista de Vargas visava não apenas livrar o Brasil de sua suscetibilidade à natureza instável dos ciclos da economia agroexportadora, mas objetivava também transformar o Brasil numa nação poderosa e mais moderna. Porém, a escassez de capitais e tecnologia necessários à produção dos insumos industriais, tais como aço e óleo refinado, e à produção dos automotores levou o Brasil a estabelecer novos laços de dependência econômica com o exterior.

Em paralelo ao avanço das rodovias e da associação do Estado e de empresas públicas com corporações estrangeiras engajadas na implantação da indústria automobilística no país, o governo federal começou a am-

pliar sua política de estatização do setor ferroviário de modo a tentar recuperar os péssimos resultados os quais a maioria das companhias privadas vinha produzindo. Os dados deixam isso claro: em 1945, o governo federal administrava 41% das ferrovias do país, os governos estaduais, 31% e a iniciativa privada, 28%; oito anos depois, o panorama da administração de ferrovias era bem diferente, pois o governo federal havia aumentado sua participação para 69%, enquanto os governos estaduais e as empresas particulares administravam 25% e 6% do total de ferrovias respectivamente. Já, no caso dos regimes de propriedade das estradas de ferro, a tendência ao desaparecimento da propriedade privada do setor era ainda mais flagrante. Em 1953, o governo federal e os estaduais eram juntos proprietários de 94% do sistema ferroviário nacional (Villela; Suzigan, 1973, p. 398–401).

De fato, o reconhecimento por parte da tecnocracia estatal a respeito da maior flexibilidade dos automotores no atendimento à demanda de transporte dos novos complexos industriais foi decisivo para que o ideário rodoviarista deixasse de ser um “sonho de elite” e passasse a fazer parte da agenda política do Estado. Ao longo dos anos 1950, essa orientação política da burocracia estatal responsável pela área dos transportes pôs em xeque, de uma vez por todas, o predomínio exercido até então pelas ferrovias, particularmente no transporte de cargas a longas distâncias.

Do suicídio de Vargas em 1954 em diante, o que se viu foi a consolidação de um projeto que havia nascido durante o período ditatorial do Estado Novo, voltado para a implantação da indústria pesada e da indústria produtora de bens de consumo duráveis, como automóveis e eletrodomésticos. A reviravolta ocorrida na mentalidade das autoridades públicas em relação aos transportes se deu em janeiro de 1946, quando, através da Portaria n. 19 do Ministério da Viação e Obras Públicas, o ministro Maurício Joppert da Silva nomeou uma Comissão cuja função era rever e atualizar o Plano Geral de Viação Nacional de 1934, que deixava entrever em seu conteúdo uma predileção em favor do estímulo às ferrovias e do reaparelhamento do setor. O relatório elaborado por essa segunda comissão e entregue ao presidente Dutra em 30 de outubro de 1947 compreende a apresentação do novo plano de 1946 e do projeto que aprova e cria o Conselho Nacional de Viação e Transporte.

De maneira geral, o que as evidências históricas indicam é que, no final do governo Dutra, o setor ferroviário perdeu a primazia nas prio-

ridades dos órgãos do governo responsáveis pelas políticas públicas de transporte. A obsolescência de grande parte da rede ferroviária nacional combinada com a perenidade das dificuldades financeiras vividas pela maioria das estradas de ferro acabaram minando a possibilidade de uma reestruturação eficaz do setor, que também sofria com pressões políticas advindas de novos grupos empresariais interessados em construir rodovias e implantar a produção de automóveis no Brasil.

A seguir, pontuaremos algumas questões relacionando o modelo de desenvolvimento adotado a partir do governo Kubitschek e a questão dos transportes, buscando estabelecer um diálogo com alguns referenciais teóricos provenientes da economia do desenvolvimento e da nova economia institucional. Antes, porém, convém observar que o processo de industrialização da economia brasileira, pautada pela política de substituição de importações, começou a dar os primeiros sinais de saturação no correr da década de 1950. Assim, uma das marcas desse período é a expansão dos ramos produtivos tidos como “pesados”, ou seja, de 1949 a 1959, o setor industrial como um todo cresceu a uma taxa média anual de 8,5% e, entre 1959 e 1964, elevou-se à marca de 9,7% (Furtado, 1973, p. 139).

Na próxima seção, buscaremos demonstrar qual foi o peso relativo do setor de transporte durante essa fase acelerada de industrialização da economia brasileira, ao passo que o diálogo com a literatura nos ajudará a formular alguns problemas de pesquisa que relacionam os transportes ao conceito mais amplo de desenvolvimento econômico.

3. Desenvolvimento e transporte: propostas de problematização

Há um consenso entre os estudiosos de que na década de 1960 houve o esgotamento do processo de substituição de importações na América Latina marcado pela diminuição do coeficiente de importação e da abrangência das substituições, de um lado, e, de outro, pelo enfraquecimento dos *linkages* entre setores produtivos em virtude da escassez de recursos financeiros e tecnológicos evidenciados pela desaceleração dos investimentos em bens de capital em relação à década anterior (Prebisch, 1972). No caso brasileiro, essa queda da taxa de investimento ocorreu devido ao fato de a economia ter herdado, após a conclusão do

Plano de Metas do governo Kubitschek, um excesso de capacidade produtiva que causou a diminuição das atividades dos outros setores negligenciados pelo plano, que, portanto, entraram em crise em função da queda dos lucros e da redução dos gastos de capital.

Autores de diferentes vertentes do pensamento econômico teorizaram sobre os problemas econômicos de países subdesenvolvidos como o Brasil. Michal Kalecki (1976, p. 23-24), por exemplo, observou que o problema do desemprego e das crises econômicas em países subdesenvolvidos era fundamentalmente diferente do problema enfrentado pelas economias capitalistas desenvolvidas. Nestas últimas, tais problemas se relacionavam à inadequação da demanda efetiva, ou seja, durante períodos de depressão, o desemprego da mão de obra coexistia com a subutilização da capacidade instalada e tal situação poderia, por consequência, ser remediada por medidas voltadas ao estímulo da demanda efetiva, como empréstimos financiados pelos governos e investimentos diretos estatais.

Já desemprego e subemprego nos países subdesenvolvidos são de natureza completamente distinta, pois eles resultam da escassez de capital na forma de novos equipamentos, e não da deficiência da demanda efetiva. Mesmo quando há uma utilização plena da capacidade produtiva nessas economias – o que parecia ser o caso do Brasil no início dos anos 1960 –, elas não seriam capazes de absorver toda a mão de obra disponível. Consequentemente, o padrão de vida das populações cairia em termos consideráveis, além do fato de essa situação não poder ser remediada por manobras financeiras. Em suma, o principal problema das economias subdesenvolvidas decorre da deficiência da capacidade produtiva, e não de sua anormal subutilização (Kalecki, 1976, p. 23-24).

Outro importante autor dentre os estudiosos do desenvolvimento econômico é Albert Hirschman (1958). Para ele, a teoria do crescimento conjunto e equilibrado, sugerida por alguns autores clássicos da economia do desenvolvimento – como Paul Rosenstein-Rodan e Ragnar Nurkse –, é, em essência, um exercício retrospectivo de estatísticas comparativas. Em contrapartida, o mercado em geral absorve vantagens “desequilibradas” que se manifestam no âmbito da produção graças à redução dos custos causada pelas inovações, por novos produtos ou por substituições de importações. De acordo com o autor, a dinâmica do desenvolvimento se opera através do aumento de renda que é transferido do setor líder da economia para outros setores, isto é, de certas indústrias

para outras, de uma empresa para outra. Hirschman sustenta que o crescimento equilibrado que se revela pelo retrato de dois momentos diferentes no tempo é o resultado de uma série de vantagens irregulares do setor líder, que, segundo o seu modelo, é perseguido por outros setores naquilo que os economistas chamam de *catching-up*. Esse modelo teórico de Hirschman é, sem dúvida, de extrema valia para se pensar o papel exercido pelo setor automobilístico à época da implementação do Plano de Metas no Brasil, na segunda metade dos anos 1950.

A implantação do parque industrial automobilístico teve como um dos seus desdobramentos a intensificação da subordinação econômica do Brasil aos capitais internacionais. Para Werneck Sodré, o Estado brasileiro desse período perdeu a soberania nacional ao capitular irremediavelmente às condições impostas pelos grandes trustes internacionais. O trecho a seguir apresenta um dos seus argumentos:

A indústria nacional, em 1955, abrangia mais de 1000 fábricas e estava em condições de produzir mais de 50% das peças e partes do automóvel – e a Fábrica Nacional de Motores já produzia mais de 70% delas, para o caminhão que fornecia – quando a solução governamental foi imposta. Assim, no momento em que a indústria nacional atingia a etapa em que a produção de automóveis surgiria, naturalmente, e a custo social razoável, o planejamento à base da submissão aos interesses externos reservava aos monopólios estrangeiros o mercado nacional: eles passaram a produzir dentro do país aquilo que, antes, lhe vinham fornecendo do exterior, e às vésperas de perder o mercado. O Plano estabeleceu uma série de favores, dos mais escandalosos, aos monopólios estrangeiros, representando a canalização, para eles, de dezenas de milhões de cruzeiros, com os privilégios de câmbio, de comércio e de remessa de lucros, além daqueles ligados à tributação. Mais do que isso: o Governo brasileiro emprestou aos monopólios estrangeiros os cruzeiros para a compra de divisas e lhes concedeu financiamentos oficiais, a longo prazo, para instalação e ampliação de suas fábricas. (Werneck Sodré, 1987, p. 87)

Como se vê, na passagem dos anos 1950 para os 1960, o governo brasileiro fez sua opção por um tipo específico de modelo de desenvolvimento que poderíamos chamá-lo de “desenvolvimento combinado”, ou “associado”, ao capital dos grandes conglomerados internacionais. Dentre as medidas criticadas por Werneck Sodré, ressaltam-se a Instrução

n. 113 da Superintendência da Moeda e Crédito (SUMOC), aprovada em 17 de janeiro de 1955 pelo seu diretor, Otávio Gouvêa de Bulhões, e a criação do Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA) em junho de 1956, que tinha em seu comando o ministro da Viação e Obras Públicas, Lúcio Martins Meira, acompanhado por mais quatro membros diretores efetivos – o diretor-executivo da SUMOC, José Garrido Torres, o diretor-superintendente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), Roberto de Oliveira Campos, e os diretores da Carteira de Comércio Exterior (CACEX) e da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil, Ignácio Tosta Filho e Paulo Pook Correia (Latini, 2007, p. 139, Anexo III).

Foi esse o grupo político-econômico responsável por redefinir o padrão da infraestrutura de transportes no país de acordo com a meta mais ansiada pelo plano do governo: o fomento à indústria automobilística. A institucionalização do GEIA consubstanciou a formação de um novo bloco de poder que passou a dominar ideológica e operacionalmente as políticas públicas de transportes. De modo geral, o objetivo do GEIA era oferecer os estímulos fiscais e monetários demandados pelo capital internacional da indústria automobilística, para que esta se tornasse o setor líder da economia, induzindo assim um novo padrão de acumulação de capital e crescimento econômico no país. Helen Shapiro observa que a estratégia do programa automotivo era assegurar o comprometimento das montadoras multinacionais com a intenção do governo federal de nacionalizar de 90% a 95% da fabricação de veículos no prazo de cinco anos (Shapiro, 1997, p. 36).

Esses apontamentos sobre as mudanças verificadas na infraestrutura nacional de transporte, como consequência de uma evidente inflexão da política de transporte no Brasil, nos permite pensar a respeito de problemas de pesquisa que podem servir de sugestões ao desenvolvimento de novas pesquisas nas áreas de história econômica e desenvolvimento econômico, pois, ao olharmos para os transportes como um dos setores fundamentais do projeto político de desenvolvimento econômico, seja ele regional ou nacional, nos colocamos em condições de articular aquilo que é particular (ao Brasil ou a uma determinada região) com o geral, a microanálise com a macroanálise e, talvez, o contingencial com o que é mais constante, regular, ou de difícil alteração no curto prazo, dado seus aspectos estruturais e institucionais.

Assim sendo, o conceito de *path dependence*, frequentemente empregado pelos autores neoinstitucionalistas, pode nos oferecer um componente explicativo importante para se avaliar os resultados socioeconômicos gerados em decorrência do que o conceito representa: os arranjos institucionais herdados de uma temporalidade passada (North, 2005, cap. 5). Entendemos que a reflexão sobre os países que compõem o chamado Novo Mundo, isto é, a região das Américas mais a Oceania, passa pela compreensão das mudanças sociais ao longo do tempo que o conceito acima encarna. Assim, pode-se pensar nas seguintes questões relacionadas: É possível afirmarmos que houve a existência de dois modelos de política de transporte diferentes, um no Brasil e na Argentina, por um lado, e, por outro, um nos Estados Unidos e no Canadá? Isto é, há um modelo definido de transporte que podemos denominar norte-americano e outro sul-americano? Em caso de confirmação dessa hipótese, quais seriam as características mais marcantes desses dois modelos?

Partindo-se do entendimento de que há certas semelhanças entre os sistemas ferroviários sul e norte-americanos – como, por exemplo, o forte viés cargueiro –, além, é claro, de diferenças específicas da política nacional de transporte de cada país, podemos, por meio da análise dos dados estatísticos disponíveis, formular um conjunto de hipóteses a serem testadas e problematizadas. Ademais, considerando-se que o bom funcionamento do sistema de transportes é um dos elementos-chave para a promoção do desenvolvimento econômico, o confronto das informações relativas ao desempenho dos setores de transporte entre países com os níveis de renda *per capita* nos ajuda em nossa tarefa de problematização.

Tabela 2 – Produtividade ferroviária e PIB per capita, 1968 (países selecionados)

PAÍS	PIB PER CAPITA A CUSTO DE FATORES (US\$/hab.)	TKU PER CAPITA
Brasil	283	249
Argentina	658	547
Estados Unidos	3.956	5.402

Fonte: United Nations (1970).

Os dados de 1968 confirmam a situação temerária das ferrovias brasileiras, além do baixo nível de renda média dos brasileiros (medido pelo PIB *per capita* a custo de fatores), em comparação aos Estados Unidos

e à Argentina. Essa evidência nos impele de questionar se existe uma relação forte e estreita entre a produtividade do transporte ferroviário de carga e o desenvolvimento econômico desses países no final dos anos 1960. Outra indagação relevante seria: Quais são as principais diferenças entre as políticas de transporte desses países que poderiam justificar, pelo menos em parte, o resultado modesto das ferrovias cargueiras no Brasil e a alta produtividade das ferrovias norte-americanas?

Sem dúvida, o que se pode adiantar aqui é que, com o aprofundamento da industrialização substituidora de importações, a estrutura econômica do Brasil se transformou e, dentre essas transformações, surgiram novos centros de produção e distribuição de produtos manufaturados, que, por sua vez, demandavam novos fluxos de tráfegos com origens e destinos diferentes daqueles que as vias férreas atendiam anteriormente. Consoante às modificações estruturais da economia, o Estado brasileiro foi progressivamente ampliando os investimentos na construção e conservação das estradas de rodagem. Para Josef Barat (1978), a expansão excessiva do sistema rodoviário é a causa e o sintoma da deterioração das ferrovias e do sistema de navegação costeira. Com efeito, a proliferação de novos investimentos rodoviários, ao mesmo tempo em que atendeu a pressão da demanda pelos serviços de transporte, oferecendo um ajustamento *ex post*, dificultou também as condições de recuperação das demais modalidades. Para o pesquisador,

chegou-se, em meados dos 60, a uma situação de hipertrofia do sistema rodoviário que implicou, concretamente, o transporte ineficiente de muitos bens, distorcendo a função econômica específica dos transportes, principalmente nas regiões de maior desenvolvimento. Assim, o sistema de transporte chegou a constituir-se num obstáculo às próprias possibilidades de desenvolvimento econômico. (Barat, 1978, p. 114-115)

A avaliação proposta acima, de que os transportes agiram na contramão do desenvolvimento econômico no Brasil no final dos 1960, é reveladora e nos instiga a refletir quais os elementos que explicam essa inversão de papéis dos transportes durante esse período. A comparação do Brasil com o Canadá, e também com outros dois exemplos clássicos de grandes sistemas ferroviários europeus, se apresenta factível do ponto de vista dos dados. Como se pode notar, a experiência brasileira também

destoa dos outros casos em foco, quando se avalia a participação relativa de rodovias e ferrovias na matriz nacional de transporte de carga.

Tabela 3 – Participação relativa na matriz de transporte de carga em 1960, 1965 e 1968 (t/km)

País	1960		1965		1968	
	Ferroviário (%)	Rodoviário (%)	Ferroviário (%)	Rodoviário (%)	Ferroviário (%)	Rodoviário (%)
França	58	31	45	32	48	42
Reino Unido	74	11	55	32	42	44
Canadá	43	11	42	9	42	9
Brasil	19	61	18	68	14	72

Fonte: Barat (1978, p. 33).

O que se pode facilmente notar através dos dados acima é que no Reino Unido houve uma diminuição acintosa da participação ferroviária que certamente transferiu parte considerável dos seus fluxos de carga aos automotores, até se chegar a um equilíbrio no final dos anos 1960, o que também se verificou no caso francês, porém em termos mais brandos do que no caso britânico, e com um resultado um pouco mais favorável às ferrovias. Já o exemplo do Canadá apresenta-se totalmente em favor das estradas de ferro, ao passo que o Brasil confirma o viés automotivo do seu modelo de transporte de carga.

Se, no início da década de 1950, as ferrovias brasileiras respondiam por cerca de 29% (ver Tabela 1) do movimento de cargas do país e em 1968 tal participação se reduziu a apenas 14%, é plausível pensarmos que o modelo de desenvolvimento adotado pelas instituições brasileiras em meados do século passado não privilegiou o modal ferroviário como um dos vetores do plano desenvolvimentista. Ao que tudo indica, essa não foi a opção levada a cabo pelos países norte-americanos, pelo menos até o final dos anos 1960.

Parte considerável da crítica ao modelo de industrialização adotado no Brasil e em outros países da América Latina costuma responsabilizar pelos gargalos de infraestrutura a excessiva ingerência do Estado como investidor direto em alguns setores estratégicos ao desenvolvimento, dentre eles o de transportes. Guardadas as devidas proporções, o quadro atual da infraestrutura de transporte dos países latino-americanos apresenta problemas muito semelhantes. Dentre eles, destacam-se o expressivo

aumento da demanda tanto por transporte de carga, quanto de passageiros, o baixo nível de investimento e a conseqüente obsolescência dos equipamentos e da infraestrutura de transporte, e a não definição de um marco regulatório objetivo e eficaz que resulte em uma prestação de serviço, por parte dos operadores privados, que seja benéfica aos usuários e, ao mesmo tempo, rentável ao capital.

É por isso que a má qualidade dos setores de infraestrutura na América Latina, em contraposição a outras experiências internacionais, tem sido considerada um dos principais obstáculos ao desenvolvimento dos países dessa região. No que tange especificamente aos transportes, uma rede viária extensa e eficiente consiste em fator de extrema importância na definição dos locais de produção e dos tipos de atividade produtiva, que, quando desenvolvidos, representam vantagens para as economias. Sabe-se também que um sistema de transporte bem estruturado reduz consideravelmente os custos de produção, ao diminuir as distâncias entre os polos de produção e distribuição, integrando, dessa forma, o mercado nacional e podendo, inclusive, facilitar a conexão com mercados internacionais. Ademais, um país que detém uma infraestrutura de transporte organicamente desenvolvida demonstra estar em melhores condições para diminuir as desigualdades sociais através do aumento da produção e, por conseguinte, da melhoria na geração de renda, o que permite à sua população usufruir mais, e melhor se caso a produtividade também aumentar, das benesses resultantes do fenômeno do crescimento econômico. De qualquer forma, a breve análise ensejada neste artigo é uma singela tentativa de propor algumas possibilidades de investigação que relacionem o tema dos transportes no Brasil com a noção, tão discutida e disseminada por diversos estudiosos, de desenvolvimento econômico. O quadro a seguir visa, assim, sumarizar essa relação do ponto de vista histórico a partir do caso brasileiro.

PERÍODO	FASES DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	FUNÇÕES DESEMPENHADAS PELOS TRANSPORTES	TENDÊNCIAS DE EXPANSÃO	OBJETIVOS DA POLÍTICA DE TRANSPORTE	MEDIDAS SETORIAIS POR MODALIDADE DE TRANSPORTE	PROBLEMAS DE OPERAÇÃO E DE INVESTIMENTOS
1880-1930	<p>Economia agroexportadora de produtos tropicais</p> <p>Atividade econômica concentrada nas regiões costeiras com acesso à navegação de longos percursos</p> <p>Atividade industrial incipiente voltada para a produção de bens de consumo leves</p>	<p>Escoamento dos fluxos de produção agrícola e extrativa no sentido interior-litoral</p> <p>Distribuição de produtos manufaturados, com grande participação de bens importados, como função subsidiária ao deslocamento de fluxos de produtos agropecuários no sentido interior-litoral</p>	<p>Redes ferroviárias desconectadas entre si e estabelecidas para ligar os centros produtores e comerciais aos portos regionais</p> <p>Quantidade significativa de portos que compõem o sistema de navegação de cabotagem, permitindo a integração dos polos exportadores regionais</p> <p>Ligações rodoviárias de caráter exclusivamente local, atendendo centros urbanos e distritos municipais</p>	<p>Maior entrelaçamento da atividade ferroviária e portuária com a navegação de longo curso, visando intensificar o comércio de insumos e alimentos com os países industrializados com ativos fixos, em grande parte, de propriedade do capital internacional</p> <p>Fornecimento do transporte de produtos exportáveis e abastecimento de manufaturados importados para os centros urbanos ao menor custo de capital e operação</p>	<p>Ausência de uma política clara e coordenada, visando a objetivos como eficiência na operação e maior nacionalidade dos investimentos no setor</p> <p>Concessão de privilégios de zona e de garantia de juros sobre o capital investido, incentivos proporcionais à extensão quilométrica construída, como medida de estímulo à expansão dos sistemas de navegação e ferroviário</p>	<p>Investimentos voltados basicamente às exportações, gerando graves distorções que se constituíram, posteriormente, em obstáculos ao desenvolvimento:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) baixa integração entre as redes ferroviárias 2) traçados deficientes e bitolas incompatíveis 3) obsolescência de portos e ferrovias em razão do declínio da importância das exportações na balança comercial brasileira e do não atendimento aos novos fluxos mercantis de modo eficiente por parte das ferrovias
1930-1955	<p>Economia baseada na industrialização por substituição de importações</p> <p>Predomínio de unidades produtivas industriais de pequeno e médio porte voltadas para os mercados locais e regionais</p> <p>Início de uma tendência de concentração industrial em São Paulo e no Rio de Janeiro com a implantação de etapas mais avançadas no processo de industrialização</p>	<p>Novos fluxos de bens intermediários e finais para o atendimento do mercado interno</p> <p>Aumento da participação do transporte rodoviário no deslocamento dos novos fluxos mercantis resultantes da expansão da oferta</p> <p>Expansão e diversificação dos fluxos de produtos manufaturados, com alto valor por unidade de peso, o que justifica a suplementação da capacidade de transporte através das rodovias</p>	<p>Primeiras ligações rodoviárias de âmbito interestadual e inter-regional</p> <p>Troncos rodoviários paralelos às ferrovias</p> <p>Aumento dos investimentos rodoviários, visando atender à pressão da demanda pelos serviços de transporte</p> <p>Desenvolvimento de rede de transporte aéreo com conexão das áreas afastadas com os centros urbanos do litoral</p>	<p>Primeiras formulações de políticas, visando dotar o país de uma infraestrutura de transporte que elimine gargalos e estimule o desenvolvimento</p> <p>Elaboração do Plano Nacional de Viação por modalidades, objetivando a uniformização dos investimentos em cada modalidade</p> <p>Ação governamental de pavimentação da infraestrutura e encampação de companhias privadas em processo de deterioração econômica e financeira</p>	<p>Criação do Fundo Rodoviário Nacional e promulgação do Plano Rodoviário Nacional</p> <p>Prioridade de construção para troncos rodoviários de caráter nacional</p> <p>Pavimentação de rodovias com elevada densidade de tráfego</p> <p>Reequipamento da frota de cabotagem</p> <p>Reequipamento ferroviário, visando ao aumento da capacidade total de tração</p>	<p>Ausência de coordenação intermodal</p> <p>Geração de distorções na infraestrutura devido ao desequilíbrio na distribuição dos investimentos</p> <p>Deficiências nas ações de reabilitação dos sistemas ferroviário, portuário e de navegação, e execução de obras sem justificativa econômica e de maneira descontinua no tempo</p> <p>Inadequação, sucateamento e falta de padronização dos equipamentos de transporte</p>

Fonte: adaptado de Barat (1978, p. 138-139).

Referências bibliográficas

- ALDRIGHI, Dante M.; SAES, Flávio A. M. Financing pioneering railways in São Paulo: the idiosyncratic case of the Estrada de Ferro Sorocabana (1872-1919). *Estudos Econômicos*, 35, p. 133-168, 2005.
- AZEVEDO, Fernando de. *Um trem corre para o Oeste: estudo sobre a Noroeste e seu papel no sistema de viação nacional*. São Paulo: Livraria Martins, 1950.
- AZEVEDO, Murilo N. *Transportes sem rumo: o problema dos transportes no Brasil*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1964.
- BAPTISTA, José L. *Surto ferroviário e seu desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1942.
- BARAT, Josef. *A evolução dos transportes no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística/Instituto de Planejamento Econômico e Social, 1978.
- BENÉVOLO, Ademar. *Introdução à história ferroviária do Brasil: estudo social, político e histórico*. Recife: Edições Folha da Manhã, 1953.
- BOGART, Dan. Nationalizations and the development of transport systems: cross-country evidence from railroad networks. *Journal of Economic History*, 69, 2009.
- BOGART, Dan. A global perspective on railway inefficiency and the rise of state ownership, 1880-1912. *Explorations in Economic History*, 47, p. 158-178, 2010.
- BOLINO, August C. *The development of the American economy*. Columbus: C. E. Merrill Books, 1961.
- CAIN, Louis P.; WHAPLES, Robert. Economic history and cliometrics. In: WHAPLES, R.; PARKER, R. E. (orgs.). *Routledge handbook of modern economic history*. London/ New York: Routledge, 2013, p. 3-13.
- CONRAD, Alfred H.; MEYER, John R. The economics of slavery in the ante-bellum south. *Journal of Political Economy*, 66, p. 95-130, 1958.
- DEBES, Célio. *A caminho do Oeste (história da Companhia Paulista de Estradas de Ferro)*. São Paulo: Bentivegna, 1968.
- DUNCAN, Julian S. *Public and private operation of railways in Brazil*. New York: Columbia University Press, 1932.
- EL-KAREH, Almir C. *Filha branca de mãe preta: a Companhia de Estrada de Ferro D. Pedro II, 1855-1865*. Petrópolis: Vozes, 1982.
- FISHLOW, Albert. *American railroads and the transformation of the ante-bellum economy*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- FOGEL, Robert W. *The Union Pacific Railroad: a case of premature enterprise*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1960.
- FOGEL, Robert W. *Railroads and American economic growth: essays in econometric history*. Baltimore/London: Johns Hopkins Press, 1964.
- FURTADO, Celso. *A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Círculo do Livro, 1974.

- GALLMAN, Robert E. Commodity output, 1839-1899. *National bureau of economic research: trends in the American economy in the nineteenth century*. Princeton: Princeton University Press, 1960.
- GERSCHENKRON, Alexander. *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge: Harvard University Press, 1962.
- GRANDI, Guilherme. *Café e expansão ferroviária: a Companhia E. F. Rio Claro, 1880-1903*. São Paulo: Annablume, 2007.
- GRANDI, Guilherme. História econômica ou economia retrospectiva? Robert Fogel e a polêmica sobre o impacto econômico das ferrovias no século XIX. *Territórios e Fronteiras*, 2, 2009.
- GRANDI, Guilherme. *Estado e capital ferroviário em São Paulo: a Companhia Paulista de Estradas de Ferro entre 1930 e 1961*. São Paulo: Alameda, 2013.
- HARDMAN, Francisco F. *Trem fantasma: a ferrovia Madeira-Marmore e a modernidade na selva*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.
- HIRSCHMAN, Albert O. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press, 1958.
- KALECKI, Michal. *Essays on developing economies*. Hassocks: The Harvest Press, 1976.
- KROOSS, Herman E. *American economic development*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc., 1955.
- KUZNETS, Simon. *Economic growth and structure*. London: Heinemann Educational Books, 1965.
- LAMOUNIER, Maria L. *Ferrovias e mercado de trabalho no Brasil do século XIX*. São Paulo: EDUSP, 2012.
- LATINI, Sydney A. *A implantação da indústria automobilística no Brasil: da substituição de importações ativa à globalização passiva*. São Paulo: Alaude, 2007.
- LEWIS, William A. *Theory of economic growth*. London: George Allen and Unwin Ltd, 1955.
- MATOS, Odilon N. *Café e ferrovias: a evolução ferroviária de São Paulo e o desenvolvimento da cultura cafeeira*. 2. ed. São Paulo: Alfa Omega, 1974.
- NEGRI, Barjas. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1996.
- NORTH, Douglass C. Ocean freight rates and economic development, 1750-1913. *Journal of Economic History*, 18, p. 537-555, 1958.
- NORTH, Douglass C. Quantitative research in American economic history. *American Economic Review*, 53, 1963.
- NORTH, Douglass C. *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- NUNES, Ivanil. *Douradense: a agonia de uma ferrovia*. São Paulo: Annablume, 2005.
- NUNES, Ivanil. *Integração ferroviária sul-americana: por que não anda esse trem?*. São Paulo: Annablume, 2011.
- O'BRIEN, Patrick. *The new economic history of the railways*. London: Croom Helm, 1977.
- PINTO, Adolpho A. *História da viação pública de São Paulo*. 2. ed. São Paulo: Governo do Estado, 1977.

- PRADO JR. Caio. *História econômica do Brasil*. 35. ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- PREBISCH, Raúl (dir.). *Transformación y desarrollo*. La gran tarea de América Latina. V. 2. México: Fondo de Cultura Económica, 1972.
- QUEIROZ, Paulo R. C. *Uma ferrovia entre dois mundos: a E. F. Noroeste do Brasil na primeira metade do século 20*. Bauru/Campo Grande: EDUSC/Editora UFMS, 2004.
- ROSTOW, Walt W. *The stages of economic growth: a Non-Communist Manifesto*. London: Cambridge University Press, 1971.
- SAES, Flávio A. M. Apresentação. In: GOULARTI FILHO, Alcides; QUEIROZ, Paulo R. C. (orgs.). *Transportes e formação regional: contribuições à história dos transportes no Brasil*. Dourados: Editora UFGD, 2011.
- SHAPIRO, Helen. A primeira migração das montadoras: 1956–1968. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M. (orgs.). *De JK a FHC: a reinvenção dos carros*. São Paulo: Scritta, 1997.
- SILVA, Moacyr M. F. *Geografia dos transportes no Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 1949.
- SUMMERHILL, William R. *Order against progress: government, foreign investment, and railroads in Brazil, 1854–1913*. Stanford: Stanford University Press, 2003.
- TEIXEIRA, José W. *Ferrovia Tereza Cristina: uma viagem ao desenvolvimento*. Tubarão: Editora do Autor, 2004.
- THOMÉ, Nilson. *O trem de ferro: a Ferrovia do Contestado*. Florianópolis: Lunardelli, 1983.
- UNITED Nations. *Statistical yearbook*. New York: Department of Economic and Social Affairs/Statistics Division, 1970.
- VILLELA, Annibal V.; SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889–1945*. Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento Econômico e Social/ Instituto de Pesquisas, 1973.
- WERNECK SODRÉ, Nelson. *Brasil: radiografia de um modelo*. 7. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1987.
- WOLFE, Joel. *Autos and progress: the Brazilian search for modernity*. New York: Oxford University Press, 2010.
- ZORZO, Francisco A. *Ferrovia e rede urbana na Bahia: doze cidades conectadas pela ferrovia no sul do recôncavo e sudoeste baiano*. Feira de Santana: UEFS, 2001.



un acercamiento a la evolución de los precios y salarios en mendoza y buenos aires en el siglo XX*

an approach to the evolution of prices and wages in mendoza and buenos aires in the twentieth century

Eduardo Martín Cuesta**

Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina

RESUMEN

En este trabajo se presenta una comparación de precios y salarios entre dos regiones de la Argentina en el siglo XX. A partir del relevamiento de las fuentes, se confeccionaron series de precios y salarios urbanos de Mendoza y Buenos Aires. Aunque ambas regiones fueron pioneras en la construcción institucional de organismos de estadísticas, los intereses no fueron siempre coincidentes. Por ello, el relevamiento de las publicaciones oficiales se complementó con fuentes no oficiales y datos seriales disponibles en distintos reservorios. Las series construidas ofrecen los primeros resultados comparativos.

Palabras-clave: Buenos Aires. Mendoza. Precios. Salarios.

ABSTRACT

This paper compares the evolution of prices and wages in two Argentine provinces along the 20th century. Data of this sort is not abundant at a regional level; our research has allowed to construct series for Buenos Aires and Mendoza. Both provinces were pioneers in the development of statistical agencies. The official data elaborated by these agencies was complemented with other archival sources. The series obtained allow a regional comparison of prices, wages and real wages.

Keywords: Buenos Aires. Mendoza. Prices. Wages.

* Queremos agradecer al profesor Mariano Gonzalez Neira de la Biblioteca del Ministerio de Trabajo de la Nación, a la bibliotecaria Alejandra Santos de la Biblioteca de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de la Provincia de Mendoza, a la bibliotecaria Elsa Duffy de la Biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación, a los empleados de la Biblioteca del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina), de la Biblioteca Nacional Argentina “Mariano Moreno”, de la Biblioteca General San Martín (Mendoza), del Archivo Histórico de la Provincia de Mendoza (AHPM), de la biblioteca y archivo del Instituto Nacional de Vitivinicultura, de la biblioteca de la Bolsa de Comercio de Mendoza, y a los empleados de la Biblioteca del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Agradecemos también los enriquecedores comentarios de los evaluadores anónimos de la revista. Como es de rigor, cualquier falencia u errores de exclusiva responsabilidad del autor. Financiamiento del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET).

Fecha de recepción: 23 de febrero de 2016; fecha de aceptación: 11 de octubre de 2016.

** Profesor Adjunto Interino en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. Investigador de Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y

Introducción

En los últimos años ha habido una revitalización de la historiografía que utiliza como insumo fundamental series de precios y salarios. Con el aporte de antiguos y nuevos datos, pero con nuevos interrogantes, la historiografía económica reciente posee una nueva agenda, dentro de la cual está entender y analizar la evolución y características de los ratios de bienestar, la desigualdad, y también las diferencias regionales (Hora, 2007; Gelman, 2011). En este campo también se podría situar a los trabajos que buscan analizar los procesos de convergencia y divergencia entre economías. Estas nuevas perspectivas incluyen como uno de sus intereses establecer comparaciones no sólo a nivel internacional, sino también a nivel del interior de los países.

En este sentido en los últimos años se han desarrollado trabajos que buscan comprender las diferencias, similitudes, convergencias y divergencias entre los ratios de bienestar y las economías de diferentes regiones de la Argentina¹.

En este trabajo se presenta un primer acercamiento sobre la construcción de series de precios y salarios en Mendoza, con vistas a una comparación factible con series de precios y salarios de otras regiones de la Argentina desde fines del siglo XIX hasta fines del siglo XX. Trabajos recientes han avanzado en este sentido, construyendo series para ciudades o provincias, como Córdoba (Remedi, 2008), Tucumán (Campi, 2004) y Santa Fe (Abraham, 2012). Los análisis comparativos son escasos. El trabajo pionero de Villanueva (1966), enfocado en el tema de la inflación, presentó índices de precios para muchas provincias entre 1903 y 1960, pero con muchas lagunas y sin especificar las fuentes utilizadas. Más recientemente, Correa Deza y Nicolini (2014) hicieron un análisis comparativo de precios y salarios entre provincias para principios del siglo XX.

Por otro lado, se están discutiendo las características de la serie de precios y salarios de Buenos Aires. No sólo por su complejidad y con-

Tecnológicas de Argentina (CONICET). Miembro del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) y del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. *E-mail*: martinquista@conicet.gov.ar

¹ Por ejemplo, ver Gelman (2011) y Campi y Jorba (2004).

fiabilidad, sino también por su representatividad. Las series de precios y salarios de Buenos Aires fueron interpretadas por algunos trabajos como representativas de todo el espacio nacional. Esto puede no ser exacto, dada la heterogeneidad de la Argentina (Cuesta, 2012).

Teniendo en cuenta lo mencionado, este trabajo tiene como objetivo principal analizar las fuentes disponibles para la construcción de series de precios y salarios para las ciudades de Mendoza y Buenos Aires en el siglo XX. Esto implicará mencionar las principales fuentes disponibles y discutir las utilizadas por la historiografía. Como primera aproximación, se presentarán algunas series básicas de precios y salarios comparativas de ambas ciudades.

1. Fuentes de precios y salarios para la ciudad de Buenos Aires

La historiografía económica, tanto local como internacional, sobre la evolución de los precios y los salarios en la ciudad de Buenos Aires en el siglo XX utiliza fundamentalmente cuatro trabajos.

En primer lugar, para el análisis de los precios y salarios entre 1880 y 1904, se toma como referencia el trabajo de Roberto Cortés Conde (1979)². Este presenta una serie de precios a partir de una gran cantidad de fuentes, siendo una de las principales los *Anuarios estadísticos de la ciudad de Buenos Aires*. Cortés Conde confeccionó un índice de precios a partir de una canasta de consumo obtenida de las fuentes contemporáneas (Cuesta, 2012).

En segundo lugar, para el período que abarca desde 1904 hasta 1943 se suelen utilizar las series elaboradas por la División de Estadística del Departamento Nacional del Trabajo (DNT). La canasta de consumo utilizada para realizar el índice de precios de Buenos Aires por el DNT fue modificada en 1918 y 1933, en base a una encuesta de hogares obreros. En consecuencia, la canasta de consumo que se utiliza desde 1880 a 1943 es la de la familia obrera³.

² Este trabajo de Cortés Conde es el resultado de sus investigaciones anteriores ante la vacancia de datos y series. La primera publicación de series de Roberto Cortés Conde es en 1974.

³ Aunque el *Boletín del DNT* publica un “índice de precios”, dado que se relevan precios



Desde 1943 en adelante las estadísticas de precios y salarios más utilizadas son las que publicaron la Dirección de Estadística Social (1945, 1946), y más tarde la Dirección Nacional de Estadística y Censos (1963), y sus oficinas sucesoras hasta el actual INDEC⁴. La Dirección Nacional de Estadística y Censos realizará en 1960 un recálculo de la canasta de consumo, y publicará un índice de precios al consumidor desde 1914 hasta 1963, comparando las series utilizando las canastas de consumo de 1943 y la de 1960.

Además de estas fuentes, las investigaciones sobre precios y salarios suelen tomar las series publicadas por el Comité Nacional de Geografía (1942), en el *Anuario geográfico argentino*. Este, en su edición de 1941, presenta series e índices de precios desde 1907 hasta 1941. Estas series se basan en los datos publicados por la División de Estadística del DNT.

Con respecto a los salarios, la historiografía para el período final del siglo XIX y principios del XX utiliza los trabajos de Roberto Cortés Conde, que construyó series de salarios de varias categorías de trabajadores, tanto de organizaciones privadas como públicas para el período 1880-1904. Los salarios privados los tomó de la empresa de Bagley. Los públicos de los empleados de la ciudad de Buenos Aires, básicamente peones de policía. Una extensión del trabajo de Cortés Conde fue realizada por Jeffrey Williamson (1995, 1999), utilizando la información sobre salarios disponible en los presupuestos nacionales entre 1860 y 1882 (período no cubierto por el trabajo de Cortés Conde).

Las investigaciones que trabajan con series de salarios en períodos posteriores al fin de la serie de Cortés Conde utilizan los datos del DNT. Si bien el *Boletín del DNT* comienza publicarse en 1907, la División de Estadística del DNT publicó en el *Boletín* datos de salarios por catego-

de las ferias francas y mercados de la ciudad de Buenos Aires, sería un “índice de precios al consumidor” (IPC). Para una discusión de la canasta de consumo obrera de la ciudad de Buenos Aires, ver Lanata Briones (2016).

⁴ En 1894 se creó la Dirección General de Estadística (Nacional), que se ocupaba de estadísticas nacionales, las cuales casi nunca incluían precios de consumo y salarios. En 1943 se creó la Dirección General de Estadística y Censos, que en 1944 conviviría con el Consejo Nacional de Estadística y Censos. En 1946 se creó la Dirección Nacional de Investigaciones, Estadística y Censos, que en 1950 se convirtió en la Dirección General de Servicio Estadístico, que en 1952 será la Dirección Nacional de Servicio Estadístico, en 1956 la Dirección Nacional de Estadística y Censos, y en 1968 finalmente se transformará en el INDEC.



ría y rubro desde 1904. Por sus alcances, como oficina del estado nacional, su jurisdicción era en el ámbito de la Capital Federal y en los territorios nacionales. Sin embargo, también publicó datos y series de precios y salarios de otras ciudades de Argentina. Entre estos estudios, se destaca el de Correa Deza y Nicolini (2014), donde se busca comprobar si la evolución de los precios en diferentes ciudades y regiones tuvo un comportamiento similar. Dado que utilizan sólo los datos del DNT, los cuales son escasos, este gran trabajo aún debe ser comprobado con datos de cada región y ciudad.

Como en el caso de los índices de precios, las series de salarios de la ciudad de Buenos Aires, posteriores a 1943, fueron relevadas y publicadas por las oficinas gubernamentales nacionales⁵.

1.1 Algunas consideraciones sobre la construcción de series de precios y salarios

Las fuentes más aceptadas para la construcción de series de precios y salarios pueden, a grandes rasgos, clasificarse en privadas y públicas. En el caso de Argentina, las fuentes públicas pueden dividirse en nacionales y provinciales. Las privadas, en empresarias o de organizaciones (religiosas, empresariales, etc.). En ambos casos se debe tener en cuenta cuáles fueron los intereses que llevaron al relevamiento, selección y publicación de los datos, y cuáles fueron los objetivos de publicación de los mismos⁶.

Teniendo en cuenta los datos para elaborar una serie, se espera que los mismos presenten algunas condiciones. Entre las principales, se pueden mencionar la confiabilidad, la continuidad y la homogeneidad. La calidad de las series permitirá analizar las mismas en cuanto al nivel o la evolución a lo largo del tiempo. Es decir, si las series parten de datos no muy confiables, o si son de origen diverso, permiten por lo menos observar la evolución de los precios en el largo plazo. Si los datos son continuos y homogéneos, pueden analizarse los diferentes niveles.

⁵ Estas fueron compiladas en diferentes trabajos. De entre los más citados, Llach y Sanchez (1984).

⁶ Entre todas las fuentes disponibles, se suele dar mayor confiabilidad a las fuentes oficiales, no tanto por su carácter oficial, sino bajo el supuesto de una mayor capacidad de relevamiento de datos y mayor capacidad y rigurosidad metodológica.

Un problema adicional, cuando se realizan índices a partir de las series de precios y salarios, es la estacionalidad de los datos, y en el caso de índices de precios, la construcción de la “canasta”. Esto implica la selección cuidadosa de que productos se utilizan para construir el índice, y cómo se ponderan esos elementos/precios para el cálculo del índice. Por ello, la construcción de un índice de precios al consumidor (IPC), implica el cálculo de una canasta de consumo.

En consecuencia, para el caso de la construcción de un IPC para la ciudad de Buenos Aires, se debe tener en cuenta que atendiendo a las características propias de un largo período, si se abarca desde fines del siglo XIX hasta fines del siglo XX, hay que considerar en qué medida las canastas de consumo fueron cambiando. Así, por ejemplo, el IPC para la ciudad de Buenos Aires construido por Cortés Conde (1979) utiliza una canasta de consumo donde promedia las observaciones de fuentes contemporáneas con las canastas resultantes de los relevamientos del consumo de las familias obreras realizado por el DNT⁷.

Las canastas de consumo de la División de Estadística del DNT se construyeron en base a encuestas de diferentes hogares de obreros, con diferente composición, cuya primera medición fue en 1907. Estas canastas siguen los principios básicos de la estadística de época, teniendo un fuerte cambio en 1918, y luego en 1933. La canasta de 1933 se guió por los principios internacionales de medición del IPC, y fue modificada en 1943. El otro cambio importante ocurrió en 1960, cuando se recalculó la canasta de consumo en base a una encuesta permanente de hogares⁸.

Asimismo hay que considerar que estas canastas de consumo, en principio tomadas de lo que sería una familia “tipo” obrera, también son hasta cierto punto discutibles. Si se considera al obrero de la ciudad de Buenos Aires hay que tener en cuenta que, por las características del

⁷ Cortés Conde hace el promedio de las canastas de dos observadores, una de 1897 y otra de 1898, y cinco realizadas por el DNT (en 1907, 1908, 1912, 1914 y 1918). El resultado es una ponderación de 50% de consumo en alimentos, 22% en alquiler, 13% en vestimenta y 15% en varios.

⁸ En el caso de Buenos Aires, esa canasta partió de los cálculos de 1914, actualizados en 1918 del DNT. El mismo DNT modificó la canasta en base a una encuesta de hogares en 1933. La canasta fue modificada en los años 1943, 1960, 1974, 1988 y 1999.

periodo final del siglo XIX, es posible que el obrero relevado no sea representativo de una realidad compleja, donde el patrón de consumo de los inmigrantes podría ser muy diverso.

Por ejemplo, hay que tener en cuenta que en gran parte del período mencionado la mano de obra es de origen extranjero. Así, por esa característica una parte importante (objetiva y subjetivamente) del ingreso sería destinado a ahorro. Algo similar fue planteado en el trabajo de Alan M. Taylor (1994). En función de ello, se puede inferir con cierto grado de certeza, que la gran masa de los obreros buscaban gastar lo menos posible en todo aquello que no fuera indispensable. Por otro lado, una parte de los trabajadores, si bien con cierta calificación, poseían beneficios salariales no monetarios, como por ejemplo uniformes. Hay muchos testimonios sobre el uso de uniforme fuera del lugar de trabajo por parte de los inmigrantes. En este caso, la ponderación de la categoría “vestimenta” podría revisarse.

Siendo de amplio conocimiento la magnitud de estos problemas, en especial para los períodos pre-estadísticos o estadístico temprano, se han utilizado, en particular para estudios comparativos, canastas de “básicos” (Allen; Tommy; Schneider, 2012). Esto es, una canasta de consumo de subsistencia, sea por calorías o proteínas.

Pensadas estas canastas para el caso de Buenos Aires, también muestran dificultades. Se podría suponer que el principal problema del trabajador en esta ciudad no era la alimentación, sino el alojamiento. Y, obviamente, si es un inmigrante que tiene como objetivo el ahorro, el dato clave es el tipo de cambio entre el peso papel y el oro, que muestra en última instancia la capacidad de ahorro y de remisión de dinero a su lugar de origen.

Para complejizar aún más el tema, es de suponer que las características del consumo de los trabajadores de Buenos Aires se modificaron, y sustantivamente, entre fines del siglo XIX y mediados del XX (Vence Conti; Cuesta, 2010). De allí que la opción tomada por algunos trabajos es construir es un índice de “Paasche”. Es decir, modificando tanto precios como cantidades, e incluso productos⁹.

Podrían pensarse tres claves en los cambios en los hábitos de consumo de los trabajadores en el período mencionado. Uno, la proporción de

⁹ En general, la historiografía económica utiliza índices de precios tipo “Laspeyres”, en el cual sólo se observan cambios en los precios.

criollos e inmigrantes. Se puede sugerir como hipótesis que estos grupos tenían canastas diferentes, y que la proporción de uno y otros en el total de trabajadores se modificó a lo largo del período. La segunda clave es el cambio en los hábitos de consumo de los inmigrantes: se “acriollaron”. Pero este proceso de absorción de los hábitos criollos no fue ni directo ni total, sino que se podría inferir una aculturación selectiva, generando un proceso de sincretismo con las costumbres europeas populares. Además, este proceso de aculturación se habría profundizado generacionalmente. La primera generación de inmigrantes tomó algunos hábitos; la segunda generación, por diferentes motivos, cambió aún más sus hábitos de consumo. El tercero es el cambio en la sociedad y economía de Buenos Aires. Evidentemente, se pasó de la “gran aldea” a la ciudad. En parte, esto es observable en el trabajo de Fernando Rocchi (1998) con respecto a los hábitos de consumo. Hay que señalar que las canastas de consumo, además de un componente económico, también poseen un componente cultural. Este último es más estable que el primero; un punto a revisar en esa línea es el ascenso social.

La construcción de series de salarios también posee algunos puntos a considerar. En primer lugar, la amplitud de categorías y rubros laborales que se relevaron en las fuentes. Esto permitirá incluir en la serie de salarios la mayor cantidad posible de datos sobre diferentes rubros, abarcando todo el espectro posible del mundo laboral. También se necesita una ponderación básica de cuál es la dimensión, en cantidad de trabajadores y masa salarial, en cada rubro.

En segundo lugar, la continuidad de una serie de salarios debe tener en cuenta las variaciones significativas a lo largo del tiempo. Una es la variación en la cantidad de horas trabajadas por día y por mes. En gran medida originado en la regulación estatal, así como en las condiciones del mercado de trabajo. Otra son los cambios en los salarios monetarios y no monetarios. En la parte monetaria, el pago de los aguinaldos modificó los ingresos de los trabajadores de manera directa. Dentro de la esfera de salarios no monetarios se deben considerar los beneficios no computados en los pagos diarios, quincenales o mensuales, como comida o vestimenta¹⁰.

¹⁰ Estos componentes no monetarios en los salarios son claros y generan grandes complejidades en los estudios de los salarios en el período colonial y el siglo XIX.



Salvados los inconvenientes mencionados, el trabajo con series de salarios de Buenos Aires de la primera mitad del siglo XX ha avanzado considerablemente, y en especial para el análisis de fenómenos políticos clave como el surgimiento del peronismo¹¹. También se han utilizado para observar el comportamiento de los salarios reales en un contexto inflacionario en la segunda mitad del siglo XX¹².

Las series de salarios, deflactadas mediante un índice de precios, resultan en series de salarios reales, permitiendo la observación del poder de compra de los asalariados en un período, o en el largo plazo. También funcionaría como un acercamiento o Proxy de las condiciones de la economía y la productividad¹³. Además de poder hacer comparaciones internacionales¹⁴.

Si bien el estudio de los salarios en Buenos Aires ha dado excelente trabajos, aún quedan áreas de vacancia donde avanzar, como las diferencias por capacitación (“skill premium”), por género (“gender gap”) y por edad.

1.2 ¿Un índice de precios y salarios “argentino”?

A partir de lo desarrollado anteriormente acerca de las fuentes de series de precios y salarios para la ciudad de Buenos Aires, y de la historiografía económica que utiliza estas series, se observa que algunos trabajos utilizan estas series porteñas como representativas a nivel del territorio argentino¹⁵. En consecuencia, es importante comprender si se puede interpretar que los precios y salarios de Buenos Aires se pueden considerar como representativos y relevantes para extender este análisis como si fuera una interpretación de todo el espacio de la Argentina.

También están presentes, en menor medida y registrados con mayor medida, en el siglo XX. En consecuencia, se entiende que muchos trabajos, buscando una mayor rigurosidad teórica y conceptual, utilizan la categoría “ingreso” en lugar de salario.

¹¹ Los datos de salarios industriales, por ejemplo, son parte de la base empírica en que se sostienen los argumentos de trabajos clásicos sobre el peronismo, como el de Murmis y Portantiero (2004).

¹² Ver, entre otros muchos trabajos, Villanueva (1966).

¹³ Ver, por ejemplo, Gerchunoff y Aguirre (2006).

¹⁴ Ver Taylor (1994), Cortés Conde (1979) o Williamson (1999), entre otros.

¹⁵ Es el caso de Cortés Conde (1979), Williamson (1999), Ferreres (2010), Iñigo Carrera (2007) y los que se basan en estos trabajos, como Bértola et al. (2010), entre otros.



Los argumentos justificativos para extender el análisis de precios de Buenos Aires como representativos de la totalidad del país se pueden basar tanto en características económicas y políticas, como de factibilidad y abundancia de fuentes. Desde el punto de vista económico, se podría argumentar que la ciudad de Buenos Aires, por sus características económicas y su “peso” relativo en una economía exportadora, así como su contribución al producto bruto interno del país, podría ser representativa de casi la mayor parte de la actividad económica nacional. Por otro lado, se podrían considerar las características de la ciudad (en tanto centro consumidor nacional) y la distribución de la población con respecto al resto del país. En este último punto, se ponderaría la relación entre la población porteña con respecto al total, en especial con respecto al caudal inmigratorio en algunos períodos. Otro punto en el mismo sentido sería considerar que la historiografía toma en gran parte para la historia industrial y del movimiento obrero los datos de industrias y organizaciones obreras en la ciudad de Buenos Aires.

Desde el punto de vista del consumo, la ciudad de Buenos Aires era el mercado a donde afluían muchos productos regionales, y por lo tanto sería posible considerar que los precios de los mismos en Buenos Aires, hasta cierto punto, serían en alguna medida representativos de los precios en las provincias. Dos casos podrían considerarse; los del vino mendocino y el azúcar del norte. Otro aspecto a considerar es que se han conservado más registros estatales y privados para la ciudad de Buenos Aires, lo cual permite acceder a mayor cantidad de fuentes para la elaboración de series de precios y salarios.

Observando los argumentos expuestos en los párrafos anteriores, se podría estimar que algunos de ellos son más consistentes que otros. Sin embargo, hay que tener en cuenta otros elementos. Con respecto a los salarios, para tomar los sueldos en Buenos Aires como representativos de la totalidad del país, un argumento a considerar es que los sueldos de los empleados del estado nacional en las oficinas que tiene este en las provincias fueron, en principio los mismos. Sin embargo, hacia fines de la década de 1920 surgieron discusiones acerca de que si correspondía o no que los salarios de los empleados del estado nacional fueran iguales en la totalidad del país. Así surgieron investigaciones que justificaron y llevaron adelante la construcción de zonas salariales, que correspondían a distintas categorías y escalas salariales. Esto deja en evidencia que no

era visto como factible la existencia de los mismos salarios por los mismos trabajos al interior del estado nacional en todo el territorio argentino. Para 1942 se habían diferenciado 5 zonas económicas, de las cuales la Capital Federal era la zona A, mientras que la ciudad de Mendoza era la zona D y la campaña mendocina era zona E (Dirección de Estadística Social, 1945).

Se puede pensar en primer lugar que existían (y existen) diferentes realidades macroeconómicas y microeconomías. Obviamente, asentadas sobre diferencias en matrices económicas de lo que se denomina “economías regionales”, que tienen un basamento en las diferencias de producción y comercialización, como han señalado Correa Deza y Nicolini (2014).

Si bien desde fines del siglo XIX se consolida un proceso de construcción de un mercado nacional, esto no implica la equiparación o igualación de todos los mercados y realidades económicas. Y no solamente en términos de distancia sino también de distintas productividades. De allí que se puede observar una diferencia de precios entre Buenos Aires y otras ciudades del país, tanto en los productos de producción local, de otras provincias y también de los productos importados. Esta diferencia estaría determinada por la distancia entre el origen del producto y los mercados de comercialización y consumo. En segundo lugar, está determinada por las diferencias de productividad y costos, y en relación con la distancia y la logística.

Por otro lado, un dato no menor es la presencia de distintas canastas de consumo, según las características particulares de cada espacio, originadas en raíces culturales, climáticas, etc. entre las diferentes regiones y ciudades del país. Podría pensarse que estas diferencias en las canastas de consumo habrían tendido a reducirse, en tanto se avanzaba en la conformación de un mercado nacional y la consolidación del estado, que implicarían ciertas características de homogenización de los consumos. En especial si se consideran diferentes sectores sociales, en donde algunos consumos señalarían hacia la convergencia, como en los sectores de alto poder adquisitivo. En consecuencia, podría revisarse la tendencia a interpretar las canastas de consumo la ciudad de Buenos Aires como de características nacionales¹⁶.

¹⁶ En este primer esbozo se debe mencionar la existencia de diferencias salariales, no

También cabe preguntarse acerca de la posibilidad de construir un índice o “número resumen” de precios y salarios que represente la realidad de la Argentina, como una totalidad, para el período anterior a la década de 1960, cuando el INDEC construyó series ponderadas de alcance nacional. Obviamente, este índice, al igual que el actual, ocultará las diferencias regionales¹⁷. Un problema no menor es la cuestión de cómo ponderar las series de precios y salarios de cada provincia en la construcción de una serie nacional. Algunas de las consideraciones actuales resultan interesantes, como la población, el PBI, o la población con empleo.

2. Fuentes de precios y salarios para la ciudad de Mendoza

A partir de lo presentado sobre las series de precios y salarios de la ciudad de Buenos Aires, se avanzará a continuación en las características de las fuentes para la construcción de series para la ciudad de Mendoza. El primer aspecto a considerar es entender quienes fueron los organismos que relevaron y publicaron información estadísticas a fines del siglo XIX y en el siglo XX en la ciudad de Mendoza.

Se llevó adelante una prospección de los organismos de estadísticas de la provincia de Mendoza. La primera oficina de estadística en Mendoza se creó el 26 de agosto de 1864, según se observa en el registro oficial de Mendoza. Recién en el año 1887 se sancionó la ley de estadística de la provincia de Mendoza. Esta creaba la Dirección de Estadística General de la provincia. En 1903 se creó la nueva oficina de estadística de la provincia, que publicó una memoria anual con diversos datos 3 años más tarde. Pocos años después, la Ley 373 de 1906 reformuló la Dirección General de Estadística. El interés por las estadísticas continuó cambiando, y en 1915 un Decreto Provincial creó las oficinas departamentales para facilitar el trabajo de la dirección general. En 1939, con

solamente por diferentes tareas, cantidad de horas trabajadas, estacionalidad, etc., sino también por diferencia de productividad en las diferentes regiones del país.

¹⁷ En este contexto se entiende el trabajo de Villanueva (1966), que calculó IPC para ciudades argentinas, sobre diferentes canastas de consumo. Lamentablemente, no se ocupó de salarios ni brinda las fuentes de su trabajo.

la ley 1297 se creó el Instituto Técnico de Investigación y Orientación Económica de Mendoza. Este instituto dependía de la Dirección General de Estadística¹⁸.

En 1945 un decreto del interventor federal amplió las funciones del Instituto, para llevar adelante funciones tendientes al crecimiento económico de la provincia, por lo cual pasó a depender del Ministerio de Economía. Entre 1954 y 1955 se trasladó el instituto a la Secretaría Técnica de la gobernación. Años después, en 1969, se trasladó el instituto a la asesoría de desarrollo de la provincia. Luego, entre 1974 y 1982 el instituto tomó el rango de Dirección, dentro de la Secretaría de Planeamiento y Coordinación de la provincia.

El organismo también tuvo cambios de nombres, por ejemplo, Instituto de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, y entre 1955 y 1968 Instituto de Investigación Tecnológica y Económica. Entre 1966 y 1969 se llamó Instituto de Investigaciones Económicas. Entre 1969 y 1970 cambió de rango, bajo el nombre de Dirección de Estudios de Documentación y Estadísticas. Entre 1970 y 1974 se denominó Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. Desde 1974 hasta 1983 se llamó Dirección de Estadísticas y Censos. Y desde 1984 hasta hoy tomó el nombre de Dirección de Estadística e Investigaciones Económicas (DEIE)¹⁹.

La producción de esta oficina provincial fue amplia. Sin embargo, no todas las publicaciones incluyeron datos de precios y salarios. Asimismo, no todas las publicaciones están disponibles en repositorios documentales de acceso abierto²⁰.

En una segunda instancia, se realizó una aproximación a la historiografía económica sobre Mendoza a finales del siglo XIX y en el siglo XX, la cual, en su mayoría, ha centrado sus intereses en la producción ganadera y vitivinícola. Dentro de esta producción historiográfica, los trabajos que han utilizado datos de precios y salarios son aquellos que

¹⁸ Ver AAVV (1998). También hay registros de una oficina del Trabajo, pero se desconoce si realizó relevamientos de datos y si se conservaron sus registros.

¹⁹ Ver Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (1992).

²⁰ La publicación fundamental de esta oficina, los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, no están disponibles para todos los años de funcionamiento del organismo. No sólo porque algunos años no se publicó, dando lugar a la publicación de anuarios bianuales o trianuales, sino también por su falta de disponibilidad.

analizaron la producción²¹, y en especial los que pusieron el foco sobre el mercado de trabajo²².

Las fuentes estadísticas primarias utilizadas en esta historiografía son los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, la *Memoria descriptiva...* (1893), los periódicos locales, los *Censos* nacionales y provinciales, las fuentes fiscales e inventarios²³. Como fuentes de datos de contemporáneos, se suelen utilizar las informaciones de Lemos (1888), Pavlovsky (1888), Biale Massé (1904), Alsina (1905), Álvarez (1910), Huret (1911), Rodríguez (1912), Napolitano (1919), Lemos (1922), Zuloaga (1927) y Videla (1926)²⁴.

En los últimos años, dentro del campo de los trabajos sobre mercado de trabajo y condiciones de los obreros en Mendoza, se destacan los trabajos de Rodolfo Richard Jorba y Juan Manuel Cerdá. El primero, para analizar el mercado de trabajo rural, presenta precios y salarios desde 1852 hasta 1905 en base a fuentes secundarias (memorias, etc.), los datos de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, los *Censos* y los periódicos (Richard Jorba, 2002, 2009). En un trabajo posterior (Richard Jorba, 2012) incorpora más fuentes de datos, como los trabajos de Zuloaga (1927) y Biale Massé (1904), y se extiende hasta bien entrado el siglo XX. Hay coincidencia en los autores acerca de un vacío en datos cuantitativos en las décadas de 1920 y 1930, y que son décadas de vacancia en la historiografía económica. Para analizar la primera mitad del siglo XX, Cerdá (2006, 2011) utiliza los datos de salarios de los *Censos*, que por su irregularidad, no le permiten hacer observaciones certeras.

En el caso puntual de análisis de precios y salarios, en busca de comprender la evolución del mercado de trabajo, se han realizado grandes esfuerzos en la recolección de información sobre salarios y precios de todas las fuentes mencionadas anteriormente. De todas maneras, el conjunto de datos recolectados no se muestra como suficiente para

²¹ Recortando dentro del amplio abanico de investigaciones sobre el tema a algunos que han tomado datos de precios, se pueden mencionar los trabajos de Coria (2004), Girbal de Blacha (2007), Pérez Romagnoli (2010) y Barrio (2010, 2011).

²² Algunos de los principales aportes en esta categoría, son los trabajos de Kritz (2004), López de Pederzoli (1984) Salvatore (1986), Prieto y Choren (1990) y Mateu (2000).

²³ Como el caso del trabajo de Bragoni (2011), que analiza la desigualdad.

²⁴ Un trabajo reciente que utiliza muchas de estas fuentes secundarias para observar la producción e industrialización de la fruta es el de RodríguezVázquez (2013). Parte de estos autores contemporáneos utilizan los datos oficiales.

completar los requisitos de homogeneidad y continuidad²⁵. De allí que se hayan señalado algunos problemas de solidez y serialidad de los datos relevados. Teniendo en cuenta los argumentos de Djenderedjian (2013), se aprecia que la disponibilidad de algunos datos en base a los datos de los *Censos*, periódicos locales, *Anuarios de la Dirección General de Estadística* y otras fuentes diversas, permiten observar características puntuales de la evolución de precios y salarios. Pero lamentablemente no posibilita la construcción de series continuas y homogéneas, que permitan analizar la evolución a lo largo del tiempo de estos indicadores, y su comparación con los de la ciudad de Buenos Aires o con los de otras provincias.

De la prospección de fuentes disponibles para la construcción de series de precios y salarios, en base a los criterios habituales en la historiografía, se detectaron algunos repositorios y publicaciones. En primer lugar, en el Archivo General (Histórico) de la Provincia de Mendoza, se conservan los libros de sueldos y jornales de algunas bodegas, siendo los que presentan mayor continuidad los libros de la Bodega Arizu. Una ventaja es que se puede seguir la evolución del salario de algunos obreros a largo del tiempo. Pero la vida laboral suele implicar cambios en categorías laborales y salariales, con lo cual se distorsiona la posibilidad de hacer una serie representativa de una categoría. De allí que lo más conveniente sea a partir de los datos de los libros de sueldos, construir una serie con los salarios de lo que se denomina “level entry” o salario de ingreso²⁶.

En segundo lugar, se relevó la información publicada en los *Anuarios de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza*. Ya se ha mencionado que existen discontinuidades en los años de la publicación, así como en los mismos anuarios publicados existe discontinuidad en la

²⁵ El uso de la información de precios y salarios disponible en periódicos, ante la ausencia de otras fuentes y tomando cuidadosamente los datos, permite la construcción de series si la publicación da la información guarda ciertas características. Ante la ausencia de otras fuentes, son de un valor inestimable para conocer las condiciones económicas de un período. Ver un excelente caso en Arroyo Abad (2013).

²⁶ Otra opción para la confección de series de salarios en base a los libros de sueldos es tomar el salario medio mensual. Esta herramienta tiene el inconveniente de “acompañar” la estrategia de recursos humanos de la empresa, pudiendo “envejecer” a la par del plantel de empleados registrados. Una opción alternativa es utilizar el salario más bajo por categoría.

publicación de datos de precios y salarios, así como en las categorías laborales y artículos de consumo relevados. De los *Anuarios de la Dirección General de Estadística* relevados, son escasos los que publican datos de precios y salarios con anterioridad a 1952. Desde 1952 en adelante los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, proveen información de salarios privados, industriales y agrícolas, y salarios estatales. Con respecto a precios, se consigna un índice de precios de alimentación²⁷, y hasta 1968 toma como IPC el índice del INDEC (que corresponde a Capital Federal). Desde 1968 hasta adelante presenta un IPC del Gran Mendoza, de factura local.

La discontinuidad en la publicación de datos de precios y salarios en la primera mitad del siglo XX seguramente está en línea con los cambios en los intereses del estado acerca de lo que las agencias estatales y el poder político consideraban relevante²⁸. En ese sentido, a fines del siglo XIX comenzó a tener presencia entre las series publicadas la producción de vinos, el área sembrada con vides, etc., en el contexto de transformación económica mendocina. Desde mediados del siglo XIX estaba presente el interés en la publicación de datos sobre producción ganadera, y para fines de siglo, datos sobre población, con desgloses sobre inmigración, y la presencia en el comercio de inmigrantes, además del volumen de capital y las principales ramas comerciales.

Sólo en algunos números de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística* se publicaron datos de precios, seguramente en línea con los intereses del estado provincial con respecto a los cambios en los mismos, derivados de la integración de Mendoza al mercado nacional, y las estacionalidades de los productos de consumo cotidiano. También aparecen, aunque en menor medida, relevamientos de datos sobre salarios. Los años en los que aparecen datos de salarios posiblemente sean fruto del interés del estado por conocer las variaciones y amplitudes salariales, o quizás de intereses particulares. Así, en líneas generales, se podría afirmar que el interés por series estadísticas en Mendoza respondió, como en

²⁷ Según se informa, construido en base a una encuesta de hogares del Instituto de Estadísticas del Trabajo en Mendoza en 1848.

²⁸ Para un análisis de los intereses estatales en la generación de estadísticas desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, ver Mentz (1997), Otero (2006), González Bollo (2007) y Pantaleón (2009). En particular, sobre los intereses estadísticos del DNT, ver Daniel (2011).

general en todas las provincias, al ritmo de interés del estado provincial por conocer de manera científica las condiciones locales.

Una tercera fuente de información sobre precios y salarios está disponible en los *Censos* nacionales y provinciales, generales, industriales y agropecuarios que se realizaron durante el periodo abordado. Estos, que fueron realizados en períodos irregulares, ofrecen información sobre precios y salarios confiables, pero no seriales.

Otra fuente oficial de precios y, en mayor medida, de datos de salarios son las Leyes y Presupuestos de la Provincia de Mendoza. Los salarios que se encuentran en los presupuestos provinciales y municipales brindan información sobre diferentes categorías de empleados. Se debe tener en cuenta que, ante la ausencia de otras fuentes, son indicativas de la evolución de precios y salarios, tal como han sido utilizadas por Williamson (1999) para la ciudad de Buenos Aires. De todas maneras, cabe señalar dos importantes salvedades. En primer lugar, los salarios estatales son más inelásticos que los privados a los cambios en el mercado de trabajo. En segundo, al ser datos de presupuestos, muchas veces indican la proyección estimada de los salarios y no el efectivamente abonado.

Similar o mayor complejidad tiene el tomar los datos de las Leyes de Salario Mínimo de la década de 1920, publicadas también en Zuloaga (1927). La discusión historiográfica sobre el período abunda en los problemas (políticos y sociales) con los sectores populares, con lo cual estas leyes no serían indicativas, ni significativas, de los salarios durante esa década.

Dada la irregularidad de los datos de los *Censos*, los periódicos y las “lagunas” en la publicación y datos del *Anuario de la Dirección General de Estadística*, la construcción de series de precios y salarios tiene serias complejidades. A grandes rasgos, se observan algunos niveles de dificultades. En primer lugar, la dificultades propias de cualquier construcción de series. En segundo lugar, las derivadas de las fuentes disponibles. A nivel general, es deseable que los datos gocen de cierta continuidad a largo del tiempo. También que la fuente de la cual provienen los datos brinden, además de continuidad, homogeneidad en las técnicas y categorías de relevamiento. Y en tercer lugar que tenga cierto nivel fiabilidad, el cual suele estar dado por las características de la entidad que releva los datos. Se suele sostener que las fuentes de origen estatal son las más fiables. A falta de estas, se suele confiar en las fuentes de organizaciones,

con o sin fines de lucro, como órdenes religiosas u empresas. Estas fuentes son las utilizadas para los tiempos pre-estadísticos, o ante la ausencia de datos oficiales.

Cuando las fuentes son escasas, o no se satisface con una fuente única los requisitos de continuidad y homogeneidad, se suele apelar al relevamiento de una gran cantidad de datos. De esta manera, los errores estadísticos quedan “disimulados” en la “masividad” de un gran paquete de datos, lo cual permite evitar las distorsiones propias de relevamientos no del todo consistentes.

Teniendo en cuenta a nivel general los problemas y dificultades de la construcción de series, en el caso mendocino se deben sumar algunas problemáticas locales. Esto deviene de fuertes disparidades en las condiciones económicas de la provincia.

En primer lugar, a grandes rasgos, se sostiene que la producción de Mendoza se da a nivel geográfico, en lo que se denominan tres áreas u “oasis” (Cerdá, 2011), los cuales seguramente tienen características diferenciales que impactan en los precios y los salarios. Además, al interior de estas zonas también se debieron apreciar diferencias sustantivas de precios y salarios entre las áreas rurales y las áreas urbanas. Para complejizar aún más la situación, hay diferencias entre la ciudad de Mendoza y su campaña. Esto es no solamente con referencia a los precios, sino también a la composición social de estas zonas, lo cual podría influir en las canastas de consumo, diferente oferta y demanda, etc.

Por otro lado, al estudiar los salarios en Mendoza se debe tener en cuenta que el problema de las diferencias salariales por categorías no es simple. Observando que gran parte de las labores en Mendoza son estacionales, se suma a los problemas anteriores el de la estacionalidad. Otra cuestión a considerar como muy importante es que los salarios, aún cuando varíen en lo que es la retribución monetaria al trabajador, también son modificados por las legislaciones nacionales y provinciales acerca de no sólo la remuneración, sino también de las horas de trabajo, aguinaldos, vacaciones y la posibilidad o no de trabajo en días festivos, y otras variantes. Esto hace que sea complejo elaborar una serie de largo plazo que considere estas modificaciones de la legislación laboral nacional y/o provincial en la evolución de los salarios de los trabajadores mendocinos²⁹.

²⁹ También se debe tener en cuenta que para la construcción de las series de salarios, se

Teniendo en cuenta las dificultades presentadas, se hizo un relevamiento de otras fuentes disponibles que permitieran acrecentar la cantidad de datos, así como otorgar continuidad, para construir series. Entre estas nuevas fuentes se realizó un relevamiento de las publicaciones del DNT y sus diferentes divisiones internas a lo largo del siglo XX. Al mismo tiempo, se indagó en la factibilidad de acceder a otras publicaciones de la DGE de Mendoza, aparte del *Anuario de la Dirección General de Estadística*. Se logró acceder a algunas publicaciones de precios y salarios de Mendoza realizado por la Dirección de Estadísticas de la Dirección Nacional del Trabajo. Aunque esta entidad gubernamental, creada en 1907, sólo tenía jurisdicción sobre la ciudad de Buenos Aires y los territorios nacionales, continuamente elaboraba y publicaba datos de las provincias³⁰. Más tarde, esa dirección de estadística se convirtió en la Dirección de Estadística Social, de cobertura nacional, que publicó entre 1945 y 1955 varios trabajos con datos precios y salarios de todas las provincias argentinas.

Asimismo se accedió a los números de la *Revista de Economía y Finanzas*, publicada por el Instituto Técnico de Investigación y Orientación Económica (entre 1939 y 1942), y al *Boletín Informativo* del Instituto de Investigaciones Económicas y Tecnológicas (entre 1943 y 1960). Ambas publicaciones periódicas difundían datos de precios y salarios en la provincia de Mendoza. Además, el Instituto de Investigaciones Económicas y Tecnológicas publicó en los mismos años una serie de *Estudios Especiales*, con gran variedad de información. En 1947 se publicó un volumen de *Series Estadísticas de la Provincia de Mendoza*, a cargo del mismo Instituto. Y en 1948 se publicó una *Crónica del Ministerio de Finanzas*, también con una amplia variedad de datos sobre precios y salarios en Mendoza.

debe mantener la continuidad en los valores de los salarios. Esto implica considerar los cambios en las horas de trabajo, así como el pago de aguinaldo y vacaciones. En el caso de Mendoza, además de las regulaciones de salario mínimo (1926) que son indicativas y regulan los salarios a nivel general, hay que ponderar la regulación de la jornada de trabajo, el sábado inglés y el salario mínimo de 1947.

³⁰ Hay que tener en cuenta que desde 1925 comenzaron a realizarse Conferencias Nacionales de Estadísticas, que acordaron las bases del sistema de estadísticas del país. Entre otros puntos, se acordó la circulación de información entre oficinas provinciales y nacionales, así como las metodologías de relevamiento y cálculo.



Teniendo en cuenta todo lo anterior, y a partir de las fuentes relevadas, se construyeron series de precios y salarios para la ciudad de Mendoza, para períodos acotados. Estas series se realizaron teniendo en cuenta las características habitualmente aceptadas por la historiografía para la construcción de series³¹.

Los datos de precios y salarios relevados en la información del DNT, para la primera mitad del siglo XX, fueron corroborados en consistencia con los datos de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística* y los *Censos* nacionales y provinciales³².

3. Una comparación de precios y salarios en Mendoza y Buenos Aires

Teniendo en cuenta lo trabajado anteriormente, se presentan a continuación algunas series de precios y salarios de Mendoza y Buenos Aires. Los datos de precios y salarios para la segunda mitad del siglo XX provienen de las fuentes mencionadas en el trabajo, originadas por las oficinas estatales de la provincia de Mendoza.

Como muestra de las posibilidades en la construcción de las series de precios, se eligió hacer una comparación entre los precios de dos productos básicos en el consumo popular en Mendoza y Buenos Aires: el pan³³ y la carne³⁴. De allí que sus precios estén relevados con detalle en las fuentes del período. La comparación de la evolución de los precios

³¹ Las series que se presentan en este trabajo son un primer ejercicio, y están sujetas a revisiones y ajustes con el objetivo de brindar nuevas series de precios y salarios, de mayor amplitud y duración.

³² Los datos de precios y salarios de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, y algunas veces del *Boletín del DNT*, se publicaban indicando mínimos y máximos por año. La División de Estadísticas del DNT resumía ambos datos mediante el cálculo de la media simple de ambos. Por razones metodológicas, se utiliza el mismo método en los cálculos de este trabajo.

³³ El pan de segunda categoría era el más difundido en consumo, así como el que adoptó la División de Estadística del Departamento Nacional de Trabajo para la canasta de consumo obrera de la ciudad de Buenos Aires.

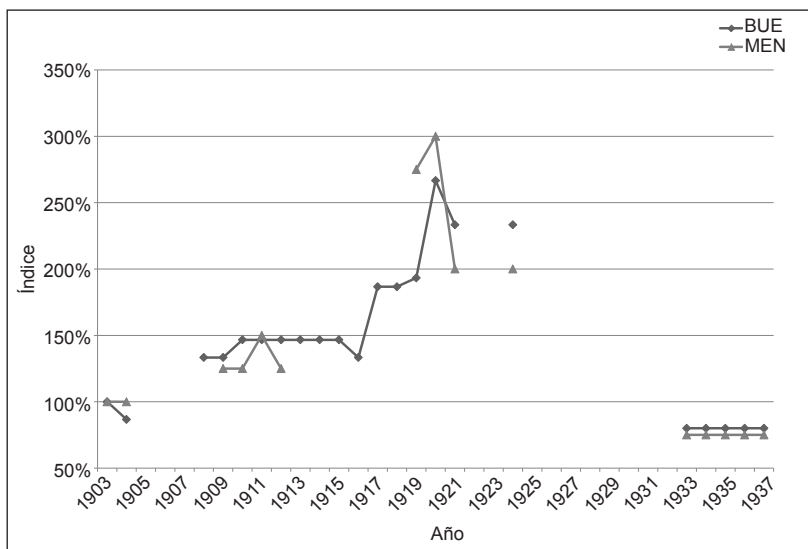
³⁴ El precio de la “carne” como un genérico es el resultado de la media aritmética de los precios de los cortes considerados de mayor consumo, y por lo tanto populares, de la clase obrera (puchero, falda, garrón, etc.).



de ambos productos en Mendoza y en Buenos Aires, se presenta en los Gráficos 1 y 2, a continuación³⁵.

En el Gráfico 1 se observa el comportamiento comparado del precio del pan en Mendoza y Buenos Aires. A grandes rasgos, se observa que el precio del pan en Mendoza casi siempre estuvo por debajo del porteño. También se nota el incremento en los precios en los años de la posguerra de la primera guerra mundial, en paralelo en ambas ciudades.

Gráfico 1 – Índice del precio del pan en Buenos Aires y Mendoza (1903-1937)



Fuentes: elaboración propia a partir de los datos en *Boletines y Crónicas del Departamento Nacional del Trabajo* (1910-1930), publicado por el Departamento Nacional del Trabajo³⁶, y *Anuarios de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza* (varios años). Índice construido con los precios nominales del pan en ambas ciudades y calculados como índices con base 100, 1903. Precio del kilo de pan de primera en Mendoza 0,2 \$ moneda nacional, y precio en Buenos Aires 0,15\$ moneda nacional.

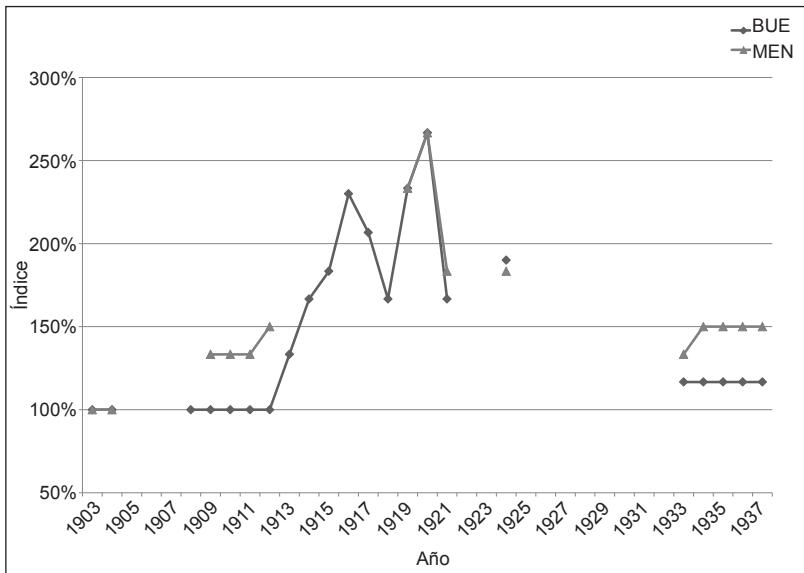
³⁵ Una comparación interesante, y que sin duda conduce a conclusiones interesantes, es la evolución y nivel del precio del vino en Mendoza y Buenos Aires. Así, se podría observar la evolución del precio del producto en el mercado de producción y comparar con el precio en el mercado de consumo, las convergencias y divergencias.

³⁶ El Departamento Nacional del Trabajo publicó entre 1907 y 1920 un boletín de periodicidad trimestral. Además, publicó entre 1918 y 1935 una crónica del Departamento Nacional de Trabajo, mensual. A la crónica mensual le sucedió, de 1935 a 1942 el *Boletín Informativo* del Departamento Nacional del Trabajo. Cuando en 1943 se crea la Secretaría de Trabajo y Previsión, el DNT se incorporó a esta nueva secretaría, de carácter nacional.

Sin profundizar, se puede afirmar que en la década de 1930, en ambas ciudades, los precios se mantuvieron estables, por debajo de los precios de principios de siglo.

Un comportamiento diferente tuvieron los precios de la carne en ambas ciudades (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Índice del precio de la carne en Buenos Aires y Mendoza (1903-1937)



Fuentes: idem Gráfico 1. Índice construido con los precios nominales de la carne en ambas ciudades y calculados como índices con base 100, 1903. Precio del kilo de carne (promedio) en Mendoza 0,3 \$ moneda nacional, y precio en Buenos Aires 0,3\$ moneda nacional.

También en este caso se realiza un análisis de primera vista, que permite observar que el precio de la carne en Mendoza parece haber sido superior casi siempre al precio en Buenos Aires. El comportamiento fue similar en ambas ciudades en las coyunturas de corto plazo. El precio de la carne subió con la guerra mundial, y tuvo un marcado descenso a fines de la misma. También son coincidentes las subas en el precio con la crisis ganadera de los primeros años de la década de 1920.

Sin embargo, el precio de la carne en la década de 1930, en ambas ciudades, estuvo por encima de los precios a principios de siglo, a la inversa del caso del pan. En el caso de Mendoza, un 50% por arriba de su precio en 1903.

Durante los años de la Segunda Guerra Mundial también se cuenta con relevamientos de datos de precios, elaborados mediante dos índices: uno de costo de vida y otro de alimentación. Estos se presentan en el Cuadro 1, a continuación.

Cuadro 1

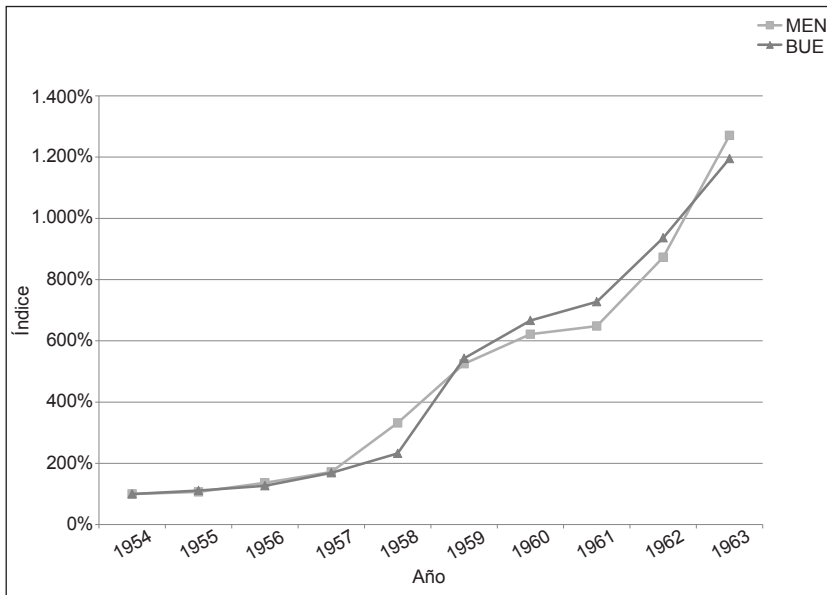
	ÍNDICE DE COSTO DE VIDA		ÍNDICE DE ALIMENTACIÓN	
	BA	Mendoza	BA	Mendoza
1939	100	100	100	100
1940	96,3	99,65	96,28	98,18
1941	106,16	107,84	108	110,79
1942	120,47	106,44	115,78	107,88
1943	124,47	108,09	121,1	109,05
1944	130,26	121,39	120,74	133,54
1945	149,96	131,29	145,82	149,04

Fuentes: elaboración propia en base a los datos publicados en *Investigaciones sociales* (1946), *Serías Estadísticas de la Provincia de Mendoza* (1947), *Revista de Economía y Finanzas* (1939-1942), *Costo de nivel de vida en la Capital Federal* (1963) y *Boletín Informativo* (1943-1945). Índice de costo de vida tomado de las fuentes mencionadas, y calculado con base 100, 1939. Índice de alimentación tomado de las fuentes mencionadas, y calculado con base 100, 1939 (no incluye vestimenta, vivienda y servicios).

Se observan dos comportamientos diferentes. Por un lado, el índice de costo de vida se incrementó más en Buenos Aires que en Mendoza. El comportamiento inverso se observa en el índice de alimentación. Sin embargo, este último muestra dos tendencias. Una, entre 1939 y 1941, donde el crecimiento de los precios en general y en alimentación fueron más altos en Mendoza. Otro, desde 1942 hasta 1945, donde el costo de vida decrece en Mendoza y luego crece en menor medida que en Buenos Aires. Y en el mismo ciclo, el índice de alimentación de Mendoza también desciende en 1942, y crece menos que en Buenos Aires en 1943, pero en 1944 y 1945 crece mucho más que en Buenos Aires. Para trabajos posteriores queda pendiente explicar los motivos de estas divergencias, entre las cuales deberá estar el costo de la vivienda.

Para finalizar con la presentación de la evolución de los precios comparados entre Mendoza y Buenos Aires, se presentan en el Gráfico 3 los índices de precios de alimentos, entre 1954 y 1963.

Gráfico 3 – Evolución del índice de precios de alimentos en Buenos Aires y Mendoza (1954–1963)



Fuentes: elaboración propia en base a los datos de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza* (varios años) y *Costo de nivel de vida en la Capital Federal* (1963). Índice de precios de los alimentos de las fuentes mencionadas, y calculado con base 100, 1954 (no incluye vestimenta, vivienda y servicios).

En la década que transcurre entre los finales del peronismo “clásico” (1945–1955) y el gobierno de Arturo Illia (1963–1966), el comportamiento de los precios de los alimentos en Mendoza y Buenos Aires muestra tendencias al alza.

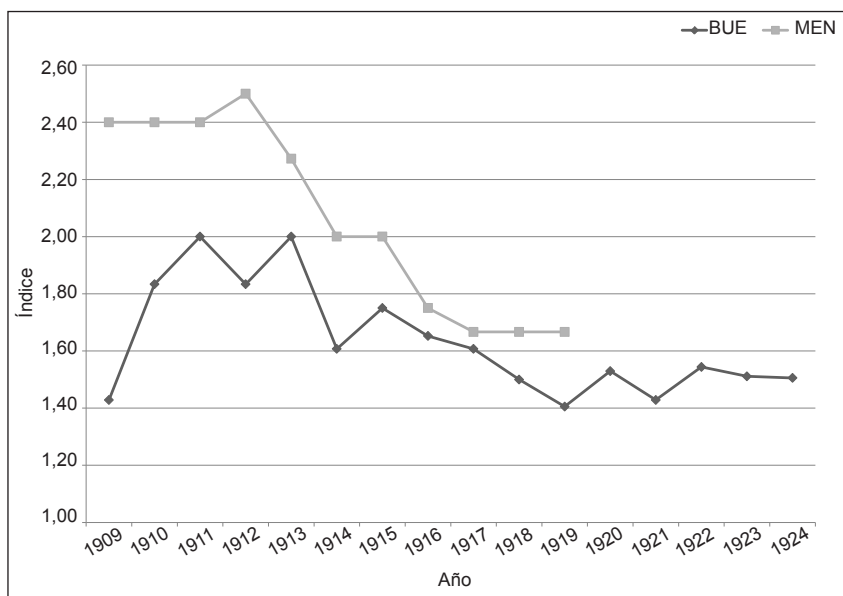
Hasta 1957 los precios parecen mantener la misma tendencia ascendente, leve. Entre 1957 y 1959 los precios aumentan más en Mendoza que en Buenos Aires. Desde 1960 hasta 1962 los precios de los alimentos aumentan más en Buenos Aires que en Mendoza. En 1963 vuelve a invertirse. Las explicaciones a estos comportamientos pueden anclarse en las características de las producciones y mercados de cada ciudad, así como por las políticas económicas y su influencia local.

También como primera aproximación, a continuación se presenta una serie del diferencial salarial por capacitación (“skill premium”) en Mendoza y Buenos Aires, entre 1909 y 1930³⁷. Se estudió un rubro

³⁷ Existe una profusa bibliografía sobre el análisis de la evolución de los diferenciales

(construcción) y dos categorías laborales claramente identificadas, que se supone no variaron a largo del tiempo con referencia a las características de trabajo. Las categorías son albañil y peón de construcción. De esta manera se puede observar el diferencial entre ambas categorías y como evolucionó en las primeras décadas del siglo XX.

Gráfico 4 – Evolución del “skill premium” en Mendoza y Buenos Aires (1909-1924)



Fuentes: elaboración propia a partir de los datos de salarios por día de albañiles y peones de construcción de la ciudad de Mendoza, publicados en *Anuarios de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza* (varios años), y de la ciudad de Buenos Aires, publicados en la serie de *Boletines y Crónicas del Departamento Nacional del Trabajo* (1910-1930), publicado por el Departamento Nacional del Trabajo. El “skill premium” fue calculado, como es costumbre, como el cociente SC/SNC ³⁸.

por capacitación. Dadas las características de este trabajo, no se profundizará en este aspecto, haciendo simplemente una descripción de la evolución de este indicador.

³⁸ El Departamento Nacional del Trabajo publicó entre 1907 y 1920 un boletín de periodicidad trimestral. Además, publicó entre 1918 y 1935 una crónica del Departamento Nacional de Trabajo, mensual. A la crónica mensual le sucedió, de 1935 a 1942 el *Boletín Informativo* del Departamento Nacional del Trabajo. Cuando en 1943 se crea la Secretaría de Trabajo y Previsión, el DNT se incorporó a esta nueva secretaría, de carácter nacional.

Un análisis preliminar de las series presentadas en el Gráfico 4, permite observar dos características relevantes. La primera, que el diferencial era más amplio en Mendoza que en Buenos Aires, y que se reduce esta amplitud después de 1915. La segunda, que en ambas ciudades el “skill premium” fue superior en los años previos a la Primera Guerra Mundial. Luego descendió durante la gran guerra, tocando su punto más bajo de la serie en 1919. A partir de ese momento, se habría mantenido estable, con algunas oscilaciones, en la primera década de 1920.

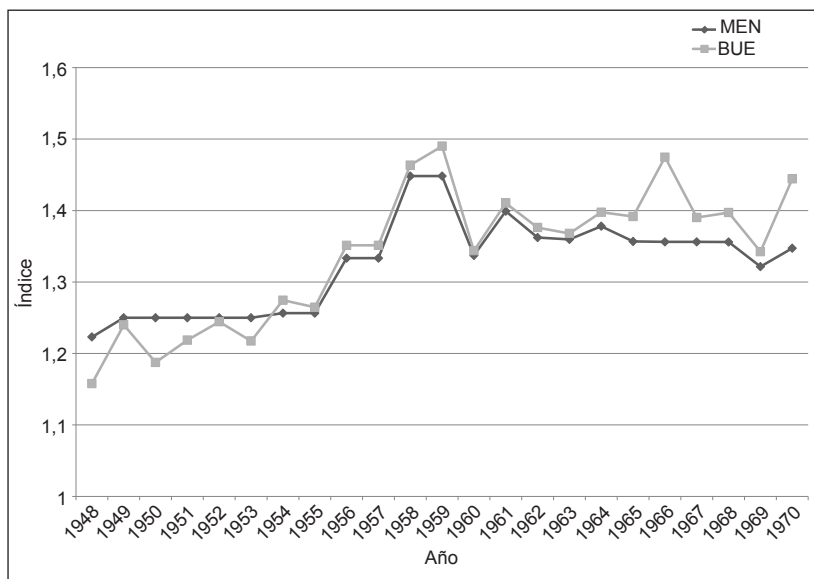
Este caso puntual, en la industria de la construcción, estaría mostrando una caída en los diferenciales por capacitación en el sector en el período. La interpretación de ello podría estribar en los cambios en la oferta y demanda de trabajo, o bien una apreciación del trabajo de los albañiles formados en los años anteriores a la guerra.

A modo de hipótesis, se puede sugerir el alza en el diferencial entre 1909 y 1913 podría explicarse por el aumento en la demanda de personal calificado por la construcción pública y privada. La caída entre 1914 y 1919, con la I Guerra Mundial, aunque parece contra intuitivo, podría explicarse por la caída en la demanda de la construcción con motivo del conflicto bélico y la caída en los ingresos fiscales (y por ende en el gasto), así como el cierre de las importaciones. En este contexto, dado que los no calificados poseen mayor elasticidad inter rubro, con salarios en caída (pero menor que los calificados), dado que tenían posibilidades de encontrar otras ocupaciones. Con el fin de la guerra, entre 1919 y 1924, se retomó el nivel de actividad de la construcción, pero el salario calificado no recuperó su nivel de diferencia con los no calificados.

Para finalizar esta primera comparación, resulta de interés presentar la evolución del diferencial por capacitación en Mendoza y Buenos Aires, en otro período, entre 1948 y 1970. Se consideró el mismo rubro y las mismas categorías laborales para personal capacitado y no capacitado que se utilizaron para el cálculo del diferencial por capacitación del Gráfico 4. El resultado se presenta en el Gráfico 5.

Los resultados son muy interesantes, ya que presentan tres tendencias. En primer lugar, entre 1948 y 1955 el “skill premium” se mantuvo en su mínimo nivel, no mayor al 25%. Esto es coincidente con lo que se conoce sobre las políticas salariales del peronismo, que habría incrementado en mayor medida los salarios no calificados que los calificados. Además, el diferencial fue más alto en Mendoza que en Buenos Aires.

Gráfico 5 – Evolución del “skill premium” en Mendoza y Buenos Aires (1948-1970)



Fuentes: idem Gráfico 4 y datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina). El “skill premium” fue calculado, como es costumbre, como el cociente SC/SNC.

Una segunda tendencia se observa entre 1956 y 1959, con un rápido ascenso del diferencial. Las políticas de aumentos de salarios de esos años claramente favorecieron a los calificados. Y en Buenos Aires, ya en 1954, el diferencial fue más alto en Buenos Aires. Característica que continuará hasta el final del período observado.

La tercera tendencia se observa entre 1960 y 1970, de relativa estabilidad, a niveles más altos que en los años del peronismo. Con una caída en 1960, seguramente fruto de los aumentos salariales de ese año del gobierno de Arturo Frondizi (1958-1962), se mantuvo entre 1.3 y 1.4 durante toda la década. El comportamiento de ambas series fue casi idéntico, siendo el “skill” en Buenos Aires siempre superior al de Mendoza. La caída en 1969 es llamativa, pudiendo relacionarse con la coyuntura particular de ese año a nivel político y sindical (el llamado “cordobazo”). En 1970 el diferencial sube más en Buenos Aires que en Mendoza.

A nivel general, los datos son coincidentes con las perspectivas ge-

nerales que afirman que durante el peronismo los diferenciales por capacitación fueron los menores del siglo XX.

Consideraciones finales

A lo largo de este trabajo se ha desarrollado una síntesis de las características de la problemática de las series de precios y salarios para las ciudades de Mendoza y de Buenos Aires. Asimismo se ha observado que la disponibilidad de fuentes para la elaboración de series ha variado a lo largo del tiempo, en consonancia con los cambios en los intereses de los organismos estatales y privados. En particular de las oficinas de estadísticas, propias de las construcciones estatales del siglo XIX, y los cambios en sus necesidades e intereses a lo largo del siglo XX. Se entiende que estos determinaron que informaciones y datos eran relevados, y después cuáles de los anteriores publicados.

Se presentó un primer relevamiento de fuentes disponibles para la construcción de series para la ciudad de Mendoza, y su posible comparación con otras regiones. A partir de las fuentes, se han presentado como primera aproximación comparativa, series de precios y salarios de las ciudades de Mendoza y Buenos Aires.

También se ha discutido acerca de que las series de precios y salarios de la ciudad de Buenos Aires han sido consideradas como representativas de la Argentina. En general, se puede interpretar que esto se asienta fundamentalmente en algunos argumentos que permitirían validar esta interpretación. Una no menor es la dificultad en relevar y construir series de datos de precios y salarios para las provincias, con énfasis para el siglo XIX y parte del siglo XX. En consecuencia, la construcción de series de precios y salarios para las provincias argentinas en el siglo XX aún es un terreno donde queda bastante trabajo por realizar.

También permanece abierta la posibilidad, de lograrse la construcción de series de precios y salarios para cada provincia, de confeccionar series de índices “nacionales” con otros procedimientos. Para ello sería fundamental entender las diferencias acerca de las características productivas y las canastas de consumo en cada provincia.

La discusión acerca de las canastas de consumo es sin duda una de las más relevantes. En los últimos años se han construido canastas de subsis-



tencia, sea tanto por calorías o por alimentación básica. Ahora bien, en el caso de Argentina, un dato no menor es que durante gran parte su historia los obreros tenían como objetivo no sólo la alimentación básica, sino también el ahorro y el envío de remesas hacia sus lugares de origen.

De todo lo anterior se deduce que una posible agenda a futuro podría trabajar la posibilidad de las comparaciones regionales sobre precios y salarios, apuntando según las nuevas tendencias historiográficas, a observar las convergencias y divergencias en estos indicadores macro y microeconómicos.

Referencias bibliográficas

- AAVV. *Historia institucional de Mendoza*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo, 1998.
- ABRAHAM, L. Salarios industriales en la provincia de Santa Fe, 1930-1976. En: FRID, C.; LANCIOTTI, N. (coord.). *De la expansión agraria al desarrollo industrial: la economía de Santa Fe entre 1850 y 1970*. Rosario: Prohistoria, 2012.
- ALLEN, R. Wages, prices, and living standards in China, 1738-1925: in comparison with Europe, Japan, and India. *Economic History Review*, v. 1, n. 64, 2011.
- ALLEN, R.; TOMMY, E. M.; SCHNEIDER, E. B. The colonial origins of divergence in the Americas: a labour market approach. *The Journal of Economic History*, v. 74, n. 4, p. 863-894, 2012.
- ARROYO ABAD, L. Inestabilidad, bienestar económico y costo de vida en Venezuela durante el siglo XIX. *América Latina en la Historia Económica*, 20 (3), p. 114-137, 2013.
- BARRIO, P. *Hacer vino*. Empresarios vitivinícolas y Estado en Mendoza (1900-1912). Rosario: Prohistoria, 2010.
- BARRIO, P. Ruptura de acuerdos. El precio de la uva y del vino durante una crisis vitivinícola en Mendoza (1913-1916). Ponencia en las SEGUNDAS JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE INVESTIGACIONES REGIONALES. ENFOQUES PARA LA HISTORIA, INCIHUSA, ago. 2011, Mendoza, CCT.
- BÉRTOLA, L. et al. Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the Southern Cone. *Revista de Historia Económica*, 20 (2), p. 307-341, 2010.
- BRAGONI, B. Antes del alba: composición y distribución de la riqueza en Mendoza a través de fuentes fiscales e inventarios post mórtem, 1860-1874. En: GELMAN, J. (coord.). *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX*. Rosario: Prohistoria, 2011.
- CAMPI, D. La evolución del salario real del peón azucarero en Tucumán en un contexto de coacción y salario arcaico (1881-1893). *América Latina en la Historia Económica*, n. 22, 2004.





- CAMPI, D.; RICHARD JORBA, R. Transformaciones sociales y productivas, espaciales y sociales en la Argentina extrapampeana. Tucumán y Mendoza entre 1850 y 1890. *Boletín Americanista*. Barcelona, Universidad de Barcelona, n. 54, 2004.
- CERDÁ, J. M. Mercado de trabajo y condiciones de vida en Mendoza a comienzos del siglo XX. *Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales*, n. 12 primer semestre 2006.
- CERDÁ, J. M. *Condiciones de vida y vitivinicultura*. Mendoza, 1870-1950. Bernal: Editorial Universidad Nacional de Quilmes, 2011.
- CORIA, L. Los precios mendocinos en dos décadas: 1895 a 1914. JORNADAS DE CIENCIAS ECONÓMICAS (FCE UN CUYO), 2004.
- CORREA DEZA, M. F.; CAMPI, D. La evolución del salario real del peón azucarero tucumano, 1881-1927. VIII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA e 9ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 2009, Campinas, Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE).
- CORREA DEZA, M. F.; NICOLINI, E. A. Diferencias regionales en el costo de vida en Argentina a comienzos del siglo XX. *Investigaciones de Historia Económica*. Madrid, v. 10, 2014.
- CORTÉS CONDE, R. *El progreso argentino*. Buenos Aires: Sudamericana, 1979.
- CUESTA, M. Buscando el índice. *Investigaciones y ensayos*. Buenos Aires: ANH, 2012.
- DANIEL, C. Las estadísticas laborales del Estado argentino (1910-1930). Controversias sociales, políticas y técnicas, 2011. Disponible en <<http://historiapolitica.com/datos/biblioteca/daniel.pdf>>.
- DIRECCIÓN de Estadísticas e Investigaciones Económicas. *Los últimos 4 de 105 años*. Mendoza: Gobierno de Mendoza, 1992.
- DJENDEREDJIAN, J. Reseña de R. Richard Jorba. Empresarios ricos, trabajadores pobres: vitivinicultura y desarrollo capitalista en Mendoza (1850-1918). *Población y Sociedad*, v. 20, n. 2, p. 157-160, 2013.
- FERRERES, O. *Dos siglos de economía argentina, 1810-2010*. Buenos Aires: Norte y Sur, 2010.
- GELMAN, J. (coord.). *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX*. Buenos Aires: Prometeo, 2011.
- GERCHUNOFF, P.; AGUIRRE, H. *La economía argentina entre la Gran Guerra y la Gran Depresión*. Buenos Aires: CEPAL, 2006.
- GIRBAL DE BLACHA, N. El estado interventor: los subsidios al agro y la industria sustitutiva de importaciones (1930-1940). En: GIRBAL BLACHA, N. et al. *Las miradas diversas del pasado*. Las economías agrarias del interior ante la Crisis de 1930. Buenos Aires: Edición Nacional, 2007.
- GONZALEZ BOLLO, H. La cuestión obrera en números: la estadística socio-laboral, 1895-1943. En: OTERO, H. (dir.). *El mosaico argentino*. Modelos y representaciones del espacio y de la población, siglo XIX-XX. Buenos Aires: Siglo XXI, 2007.
- HORA, R. La evolución de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX: una agenda en construcción. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, 2007.





- IÑIGO CARRERA, J. *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.
- KRITZ, E. La vitivinicultura en Mendoza: implicancias sociales y culturales (1561-2003). En: ROIG, A. et al. *Mendoza, cultura y economía*. Mendoza: Caviar Bleu, 2004 (Colección Cono Sur).
- LANATA BRIONES, Cecilia. *Constructing public statistics: the history argentine cost of living index, 1918-1943*. London: London School of Economics, 2016 (Tesis de Doctorado).
- LLACH, J.; SANCHEZ, C. Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas. *Estudios*. Córdoba, IEERAL, año VII, n. 29, ene.-mar. 1984.
- LÓPEZ DE PEDERZOLI, M. Mendoza y los contratos de trabajo. Vigencia de la Papeleta de conchabo. *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza*. Mendoza, 1984.
- MATEU, A. M. Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza-Argentina, 1919-1927. XVII JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA. 2000, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán.
- MENTZ, P. Sobre la historia de la estadística oficial argentina. *Estadística Española*, v. 33, n. 128, 1997.
- MURMIS, M.; PORTANTIERO, J. *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2004.
- OTERO, H. *Estadística y nación – una historia conceptual del pensamiento censal de la Argentina moderna, 1869-1914*. Buenos Aires: Prometeo, 2006.
- PANTALEÓN, J. *Una nación a medida*. Creencia económica y estadística en la Argentina (1918-1952). Buenos Aires: IDES, 2009.
- PÉREZ ROMAGNOLI, E. *Más allá del vino*. Industrias derivadas de la vitivinicultura moderna en Mendoza y San Juan. Dinámicas de una región en formación (1885-1930). Rosario: Prohistoria, 2010.
- PRIETO, M.; CHOREN, S. Trabajo y comportamientos familiares en una ciudad finisecular. Mendoza, 1890-1900. *XAMA*, n. 3, 1990.
- REMEDÍ, Fernando. Precios, salarios y costo de la vida en Córdoba en el último tercio del siglo XIX. En: MOREYRA, Beatriz; MALLO, Silvia (comp.). *Miradas sobre la historia social en la Argentina en los comienzos del siglo XX*. La Plata/Córdoba: Centro de Estudios de Historia Americana Colonial (CEHAC), Universidad Nacional de La Plata/Centro de Estudios Históricos “Prof. Carlos S. A. Segreti”, 2008.
- RICHARD JORBA, R. El mercado de trabajo rural en Mendoza. Un panorama sobre su formación y funcionamiento entre la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del XX. Coacciones, regulaciones y trabajo libre. *Población y Sociedad*, n. 8-9, 2002.
- RICHARD JORBA, R. El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista, 1880-1914. *Mundo Agrario*. La Plata, v. 9, n. 18, 2009.
- RICHARD JORBA, R. Modernización capitalista y pobreza en Mendoza, Argentina.



- Desarrollo agroindustrial y condiciones de vida de los sectores populares, 1890-1918. *Antítesis*, v. 5, n. 9, p. 441-474, ene.-jul. 2012.
- RICHARD-JORBA, R. et al. *La región vitivinícola argentina (1870- 1914)*. Bernal: UNQ, 2006.
- ROCCHI, F. Consumir es un placer. *Desarrollo Económico*, v. 37, 1998.
- RODRÍGUEZ VÁZQUEZ, F. Diversificación en la tierra del sol y del buen fruto: actores y estrategias para el fomento de la industrialización de la fruta en Mendoza (1890-1930). *H-industri@*, año 7, n. 13, 2013.
- SALVATORE, R. Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, v. 26, n. 102, 1986.
- TAYLOR, A. Mass migration to distant Southern Shores: Argentina and Australia, 1870-1939. En: HATTON, T.; WILLIAMSON, J. (orgs.). *Migration and the international labor market, 1850-1939*. London: Routledge, 1994.
- VENCE CONTI, A.; CUESTA, M. *El gusto de los otros*. Buenos Aires: Temas, 2010.
- VILLANUEVA, J. *The inflationary process in Argentina, 1943-1960*. DTITDT. Buenos Aires: ITDT, 1966.
- WILLIAMSON, J. The evolution of global labor markets since 1830: background evidence and hypotheses. *Explorations in Economic History*, v. 32, n. 2, p. 141-196, abr. 1995.
- WILLIAMSON, J. Real wages, inequality, and globalization in Latin America before 1940. *Revista de Historia Económica*, v. 17, p. 101-142, 1999.

Fuentes

- ALSINA, J. *El obrero en la República Argentina*. Buenos Aires: s.ed., 1905.
- ÁLVAREZ, A. *Breve historia de la Provincia de Mendoza*. Mendoza: s.ed., 1910.
- BIALET MASSÉ, J. *Informe sobre el estado de la clase obrera*. Buenos Aires: Ministerio del Interior de la República Argentina, 1904.
- BUNGE, A. La industria vitivinícola de la Argentina. *Revista de Economía Argentina*, año 12, n. 139-142, 1930.
- CENTRO Comercial, Agrícola e Industrial de Mendoza. *Memoria descriptiva y estadística de la Provincia de Mendoza*. Mendoza: La Perseverancia, 1893.
- CENTRO Vitivinícola Nacional. *La vitivinicultura argentina en 1910*. Buenos Aires, 1910.
- COMITÉ Nacional de Geografía. *Anuario geográfico argentino de 1941*. Buenos Aires, 1942.
- DEPARTAMENTO Nacional del Trabajo. *Boletines y Crónicas del Departamento Nacional del Trabajo*. Buenos Aires, 1910-1930.
- DIRECCIÓN de Estadística Social. *Nivel de vida de la familia obrera durante la Segunda Guerra Mundial*. Buenos Aires, 1945.

- DIRECCIÓN de Estadística Social. *Investigaciones sociales*. Buenos Aires, 1946.
- DIRECCIÓN de Estadísticas y Censos. *Recopilación de series estadísticas, 1964-1973*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1973.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, años 1907, 1908 y 1909*. Buenos Aires: Kraft, 1910.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1910*. Buenos Aires: Kraft, 1912.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1911*. Buenos Aires: Kraft, 1913.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1913*. Mendoza: La Tarde, 1914.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza: correspondiente al año 1914*. Mendoza: La Tarde, 1916.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1925*. Buenos Aires: Peuser, 1927.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1926*. Buenos Aires: Peuser, 1928.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1932*. Mendoza: Flores, 1933.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1933*. Mendoza: Flores, 1934.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1934*. Mendoza: Imprenta Oficial, 1935.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1936*. Mendoza: Imprenta Oficial, 1937.
- DIRECCIÓN General de Estadística. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, año 1937*. Mendoza: Imprenta Oficial, 1938.
- DIRECCIÓN General de Estadística de Mendoza. *Mendoza*. Breve descripción general. Mendoza: Best, 1939a.
- DIRECCIÓN General de Estadística de Mendoza. *Síntesis de los Anuarios de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza*. Mendoza: Imprenta Oficial, 1939b.
- DIRECCIÓN Nacional de Estadística y Censos. *Costo de nivel de vida en la Capital Federal*. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación, 1963.
- GIROLA, C.; GUTIÉRREZ, H. Buenas variedades de frutas obtenidas en diversas regiones del país. Comunicación presentada en la II CONFERENCIA NACIONAL DE FRUTICULTURA, 1927, Córdoba.
- GUÍA comercial Perez y Duvergés. Mendoza: s.ed., 1901.
- HURET, J. *La Argentina*. Del Plata a la cordillera de los Andes. París: Fasquelle, 1911.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza. *Estudios Especiales*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1942-1949.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza. *Boletín Informativo*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1943-1960.

- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Series Estadísticas de la Provincia de Mendoza. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1947.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1959. Mendoza: Imprenta Oficial, 1960.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1960. Mendoza: Imprenta Oficial, 1961.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1961. Mendoza: Imprenta Oficial, 1962.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1962-63. Mendoza: Imprenta Oficial, 1965.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1964-65. Mendoza: Imprenta Oficial, 1966.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1966. Mendoza: Imprenta Oficial, 1967.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1967. Mendoza: Imprenta Oficial, 1968.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1968-69. Mendoza: Imprenta Oficial, 1970.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1974-75. Mendoza: Imprenta Oficial, 1976.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1977-78. Mendoza: Imprenta Oficial, 1978.
- INSTITUTO de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Provincia de Mendoza.
Anuario 1986. Mendoza: Imprenta Oficial, 1987.
- INSTITUTO Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina). *Índice de precios minoristas en ciudades capitales de provincias, 1978-1980*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1981.
- INSTITUTO Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina). *Índice de precios minoristas en ciudades capitales de provincia*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1982.
- INSTITUTO Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina). *Situación y evolución social provincial*. Mendoza/Buenos Aires: INDEC, 1996.
- INSTITUTO Nacional de Estadística y Censos (INDEC – Argentina). *Industria manufacturera: producción, ocupación y salarios, 1990-1999*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1999.
- INSTITUTO Técnico de Investigaciones y Orientación Económica de la Provincia de Mendoza. *Revista de Economía y Finanzas*. Mendoza, v. 1, n. 1-5, 1939-1942.
- INSTITUTO Técnico de Investigaciones y Orientación Económica de la Provincia de Mendoza. *Revista Economía y Producción*. Mendoza, varios números, 1940-1963.
- LEBRÓN, Rafael. *La carestía de la vida*. Buenos Aires: s.ed., 1913.

- LEMOS, Abraham. *Mendoza*. Memoria descriptiva de la provincia. Mendoza: Gobierno de la Provincia de Mendoza, 1888.
- LEMOS, Manuel. *Algunos apuntes sobre la cuestión vitivinícola*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1922.
- MINISTERIO de Finanzas de Mendoza. *Salario mínimo*. Mendoza: Ministerio de Finanzas de Mendoza, 1947.
- NAPOLITANO, Leonardo. *La carestía de la vida en Buenos Aires y las provincias*. Mendoza: Peuser, 1919.
- OFICINA de Estadística de la Provincia de Mendoza. *Memoria de la oficina de estadística*. Provincia de Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1903.
- OFICINA de Estadística. Estadística general de la Provincia de Mendoza. *Boletín*, n. 3, 1883.
- OFICINA de Estadística. Estadística general de la Provincia de Mendoza. *Boletín*, n. 4, 1884.
- OFICINA de Estadística. *La Provincia de Mendoza en su exposición interprovincial de 1885*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1885.
- OFICINA de Estadística. *Anuario estadístico de la Provincia de Mendoza 1887*. Mendoza: Ministerio de Gobierno de Mendoza, 1887.
- PAVLOVSKY, Aaron. *La viticultura en la República Argentina*. Mendoza: s.ed., 1888.
- PROVINCIA de Mendoza. *Tres años de gobierno, 1935-1938*. Mendoza: Guillermo G. Cano, 1939.
- RODRÍGUEZ, Luis. *La Argentina en 1912*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco, 1912.
- VIDELA, Ricardo. *Mendoza y San Juan*. Lo que son y lo que valen. Buenos Aires: Ferrocarril Buenos Aires al Pacífico/Oficina de Agricultura, 1926.
- ZULOAGA, Manuel. *Salario mínimo*. Mendoza: Peuser, 1927.



os efeitos das crises financeiras de 1929 e de 2008 no banco do brasil s.a.*

the effects of the financial crises of 1929 and 2008 on the banco do brasil s.a.

Samir Sayed**

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

RESUMO

O objetivo desta pesquisa foi estudar qual das grandes crises financeiras (*crash* de 1929 e crise dos *subprimes* de 2008) foi mais danosa ao Banco do Brasil, a maior instituição financeira do país. Para isso, analisamos os relatórios anuais dos períodos de 1926 a 1932 e 2005 a 2011, dando destaque a sete pontos fundamentais: totais de ativos e passivos, operações de crédito, *funding*, patrimônio líquido contábil, rentabilidade, valores de bolsa e dividendos pagos. Verificamos que a crise de 1929 foi muito mais dura que aquela de 2008. Isso é explicado fundamentalmente pela função da posição da instituição de financiador do governo na crise da produção cafeeira dos anos de 1920 e de 1930 e pelo impacto “positivo” causado pela crise dos *subprimes*, que elevou a captação do Banco do Brasil, por ser considerado uma alternativa de investimento interessante pelos investidores avessos ao risco dos mercados financeiros.

Palavras-chave: Banco do Brasil. Crise financeira. Crise de 1929. Crise de 2008. Economia brasileira.

ABSTRACT

This research's objective was to study which of the major financial crises (1929s crash and the 2008s subprime crisis) was more damaging to the Banco do Brasil, the largest financial institution in the country. For this purpose, we analyzed the annual reports from the periods 1926–1932 and 2005–2011, focusing on seven key points: totals of assets and liabilities, loans, funding, book values, profitability, market values and dividends paid. We found that the 1929s crisis was much damaging than that of 2008. This is substantially explained by its function of government funder on the crisis of the coffee production in the years of 1920 and 1930 the “positive” impact caused by the subprime crisis, which increased Banco do Brasil' funding, by being considered safe harbor by investors.

Keywords: Banco do Brasil. Financial crisis. 1929s crisis. 2008s crisis. Brazilian economy.

* Submetido: 6 de outubro de 2014; aceito: 10 de outubro de 2016.

** Professor assistente da Escola Paulista de Política, Economia e Negócios da Universidade Federal de São Paulo. *E-mail:* samir.sayed@unifesp.br

Introdução

Os estudiosos e a mídia especializada apontam que a crise financeira iniciada em 2008 foi a pior desde a Grande Depressão de 1929. Porém, cabe destacar uma diferença crucial entre esses dois momentos, quanto aos efeitos nas instituições financeiras, já que o *crash* de 1929 envolveu corrida bancária por parte dos depositantes, enquanto a crise do século XXI, pautada por uma interrupção das fontes de *funding* internacionais, causou problemas em honrar dívidas de curto prazo (Wheelock, 2010; Gorton; Metrick, 2012).

Curvo (2011, p. 11-12) aponta que, como consequências de bolhas especulativas, as grandes crises são desencadeadas por tendências maiores ao risco por parte dos agentes, quer aqueles mais ou menos avessos a este. Assim, o autor explica o momento anterior da formação das bolhas especulativas como um período bem-sucedido, com lucros extraordinários, com a atividade financeira especulativa desregulamentada, ambiente este de liberdade que incita os negócios. Nessa direção, a capacidade de se tornar sistêmica, afetando os mercados de crédito, é praticamente imediata.

No Brasil, a historiografia (Neuhaus, 1975, para a primeira; Bresser-Pereira, 2010, para a segunda) aponta que seus efeitos, tanto na Depressão de 1929 quanto na crise dos *subprimes* detonada em 2008, foram menos severos que nos Estados Unidos e na Europa Ocidental. Na década de 1920, o Brasil enfrentava o problema da superprodução do café, levando-o a adotar políticas de proteção de preços, já iniciadas em 1906 através do Convênio de Taubaté e mais posteriormente com outras medidas, tais como os programas de valorização de 1917 e 1921, da criação de institutos de defesa do produto, como o Instituto Paulista de Defesa Permanente do Café de 1924, e das compras do governo federal de parte do estoque dos fazendeiros (Netto, 2008).

Em relação à intermediação financeira, Saes (1986) aponta que o surgimento do mercado bancário em São Paulo, importante praça financeira desde meados do século XIX, estava vinculado à expansão da dinâmica cafeeira, que busca formas específicas de investimento. Um evento importante foi a regulamentação da atividade bancária com o Decreto n. 14.728/21, que instituiu as bases para a organização e fiscalização das instituições financeiras, fazendo com que um grande número de (pequenos) estabelecimentos bancários regularizasse sua situação,

gerando, assim, um grande crescimento da quantidade de entidades registradas. Aliás, não há como desvincular a produção cafeeira na dinâmica econômica brasileira nos anos da primeira crise financeira em análise: o país adotava medidas de intervenção temporária e permanente tanto pelo governo federal, como pelo estado de São Paulo.

Nesse cenário, Netto aponta que

a rapidez da intervenção governamental (principalmente o fato de o governo federal tomar a iniciativa da ação) e o término do escrúpulo de financiá-la por meio de emissões mostram claramente que o Estado participava da cupidez dos agricultores e que o terreno estava preparado para ações de maior envergadura. (Netto, 2008, p. 101)

A produção não parava de subir, “o sistema, por maior que fosse o seu bom êxito a curto prazo [...], continha em si mesmo a contradição que o acabaria liquidando” e “o que nem os agricultores (que passaram a confiar cegamente na ação governamental) nem o governo perceberam a tempo é que os expedientes utilizados sempre deram certos porque sempre tinha havido condições extremamente favoráveis” (Netto, 2008, p. 102).

Durante a década de 1920 e mais notadamente no governo de Washington Luís, o Banco do Brasil viveu momentos conturbados tanto política como financeiramente, já que no período compreendido entre o fim de 1926 e 1930 passaram seis presidentes pela cadeira máxima da instituição, impactado principalmente por sua função de comprador dos estoques de café agravado pela crise mundial de 1929. Isso ocorreu assim que o mercado de Londres voltou a operar após os percalços da Primeira Guerra, em que o Instituto Paulista do Café convenceu um “grande banco inglês” a prover recursos ao Banco do Estado, que em conjunto com o Banco do Brasil bancavam o financiamento da estrutura cafeeira no período de retenção dos estoques (Fritsch, 1990, p. 57). Além disso, vinha sendo constantemente criticado pela mídia e pela oposição de má gestão de crédito e parcialidade nos empréstimos, o que poderia abalar sua reputação de “isenção e imparcialidade” (Banco do Brasil, 2008, p. 135).

A crise no setor cafeeiro fez inclusive com que o banco e o governo se recusassem a financiar as compras, justamente pela seca no mercado

internacional de crédito. O sistema articulado ruiu por falta de recursos, juntamente com a Caixa de Estabilização. A confiança dos operadores também se foi principalmente com a negativa do Banco do Brasil: “a desconfiança se apoderou do mercado” e os preços juntamente com a exportação caem de maneira importante (Netto, 2008, p. 116-117). Em 1928, a recessão foi acionada no país não só pela política deliberada do Banco do Brasil em restringir crédito e acumular encaixes, bem como na diminuição da confiança no tocante à estabilização cambial (Neuhaus, 1975, p. 89).

Suzigan afirma que, até o final da década de 1920, o processo de industrialização brasileira andava subjacente ao setor de exportação e, mais do que isso, “a economia café-exportadora fornecia simultaneamente o estímulo e os limites do desenvolvimento industrial pré-Depressão” (Suzigan, 1984, p. 136). Contudo, com o abalo econômico mundial em outubro de 1929 e seus primeiros indícios como o aperto creditício nas praças de Londres e Nova York, adicionado ao problema da eleição presidencial de 1929, em que o Banco do Estado de São Paulo não conseguira as divisas no exterior para o programa de valorização dos preços do café e, conseqüentemente, a suspensão de todo o crédito para o mercado cafeeiro, novamente entra em cena o Banco do Brasil, que, agindo energicamente, garantiu redescontos ilimitados das letras cafeeiras (Neuhaus, 1975, p. 93).

Inclusive, verifica-se o efeito dessa política nas contas banco ainda no início da década seguinte, que, segundo Dean (1971), custou à instituição 150 mil contos ou 11 milhões de dólares na compra dos estoques dos cafeicultores em 1931, que demonstra o interesse de Vargas na restauração do crédito para estes (Dean, 1971, p. 198). Assim, é possível perceber o cenário em que o Banco do Brasil estava inserido na época, assumindo um ônus muito grande para manter o país funcionando, através do fornecimento de sobrevida ao principal produto da nossa pasta de exportações e motor da economia como um todo.

Já o Brasil da crise ocorrida na primeira década do século XXI apresenta uma economia bem mais diversificada e resistente aos choques externos e, como comentado mais acima, os economistas afirmam que os efeitos destes também foram de escala reduzida, quando comparado com outros países do mundo, incluindo os Estados Unidos e a Europa. O mercado bancário e o de capitais também tomam corpo, tornando-se

referência mundial quanto ao nível de regulação percebido nos participantes destes.

Nos anos antecedentes da crise de 2008, mais notadamente a partir de 2003, a economia norte-americana passa por um período de fortes resultados e, apesar disso, a taxa básica de juros fora baixada ao menor nível desde 1954, para apenas 1% a.a.: tomar dinheiro emprestado se tornara muito barato, facilitando a aquisição de ativos reais, como imóveis, e, somada a desregulamentação, percebem-se os mesmos ingredientes do *crash* de 1929 (Curvo, 2011, p. 143).

Na mesma direção, como lembrado por Mazzucchelli, ambas as crises foram precedidas por fragilidades regulatórias e pelo afrouxamento na percepção dos riscos, sendo novamente uma “derrota fragosa do liberalismo irrefletido” (Mazzucchelli, 2008, p. 61, 66), que contamina os espíritos.

Adicionalmente, Cintra e Farhi (2008, p. 37) elucidam que a crise de 2008 foi amplificada pela presença de agentes envolvidos em empréstimos alavancados que não são sujeitos às normas prudenciais da época, aos bancos de investimentos independentes, aos *hedge funds*, fundos de investimentos e *private equity*, fundos de pensão, seguradoras e também bancos regionais (norte-americanos, sobretudo) de crédito hipotecário.

O *crash* de 2008 é a crise da desregulamentação das instituições financeiras, sobretudo norte-americanas, porém Krugman (2009, p. 171) tem uma visão diferente, já que o grande problema não é a desregulamentação *per se*, mas a completa falta de regulação. Na mesma direção, a crise do século XXI é consequência da financeirização, iniciada na década de 1980, e da hegemonia do neoliberalismo, baseada em mercados autorregulados e eficientes: como consequência emergirá um novo capitalismo (Bresser-Pereira 2010, p. 51).

Dessa maneira, embora a política apareça como “pano de fundo referencial”, não se comenta como o mundo financeiro se engendrou no meio político, “colocando o Estado a serviço dos interesses financeiros de maximizar lucros com o mínimo de restrições e fiscalização” (Ricupero, 2008, p. 185-186).

A Grande Depressão de 1929 ensinou que os bancos centrais deveriam agir agressivamente em relação às crises financeiras, a fim de evitar maiores colapsos: lição essa aprendida pela Federal Reserve (Estados

Unidos) na crise de 2008, porém criticada pelo autor devido à lentidão em aumentar a base monetária (Wheelock, 2010, p. 29). Antagonicamente a essa visão, Carlson, Mitchener e Richardson (2011, p. 889) afirmam que a intervenção dos bancos oficiais só tende a aumentar o pânico, causando assim mais quebras do que ocorreria sem tal ação.

O Banco do Brasil, no íterim compreendido por este estudo, não teve tantas mudanças de cunho societário relevantes como outrora e ainda desempenha nos dias atuais funções determinadas pelo poder público, visando ao desenvolvimento do país, principalmente no fornecimento de crédito para produtores rurais, fato este presente em sua missão atual de “promover o desenvolvimento sustentável do Brasil e cumprir sua função pública com eficiência”¹.

Como a literatura aponta que as crises tiveram um efeito menor em nosso país, quando comparado com outras nações do globo, o objetivo do nosso estudo é verificar os impactos das crises de 1929 e de 2008 nas contas do Banco do Brasil, a maior instituição financeira nesses momentos de nossa história, através da análise de suas demonstrações financeiras nesses dois períodos (primeiro: de 1927 a 1932, segundo: de 2006 a 2011), a fim de apurar se esse efeito foi de fato menor (assim como apontado pela historiografia tradicional) e em qual desses períodos o referido banco foi mais afetado. Assim, a questão da pesquisa é enunciada como: Qual foi a pior crise para o maior banco brasileiro? O *crash* de 1929? Ou a bolha dos *subprimes* em 2008?

Com efeito, usaremos como objeto de estudo uma das maiores empresas do Brasil nesses dois momentos, evidência essa que pode ser extrema significância para o entendimento das dimensões das crises inclusive em nível nacional, dada a extensão e relevância do Banco do Brasil tanto política, social e economicamente.

1. Aspectos metodológicos

O método foi composto inicialmente da coleta e análise documental das demonstrações contábeis da entidade nos períodos supracitados. As demonstrações das décadas de 1920 e 1930 foram obtidas nos relatórios

¹ Banco do Brasil (2010, p. 11, grifo nosso).

anuais do Banco do Brasil, disponibilizados no Arquivo Histórico da instituição na cidade do Rio de Janeiro. Para aquelas mais recentes, os dados foram consultados diretamente no *site* da Comissão de Valores Mobiliários. Para obter as evidências que apoiam as conclusões do trabalho, dividimos a análise das peças contábeis em sete seções:

- 1) análise dos totais de ativos e passivos;
- 2) análise das operações de crédito;
- 3) análise do *funding*;
- 4) análise do patrimônio líquido contábil;
- 5) análise da rentabilidade;
- 6) análise dos valores de bolsa;
- 7) análise dos dividendos pagos.

Quadro 1 – Variáveis analisadas e respectivas fontes		
ITEM DE ANÁLISE	VARIÁVEIS ANALISADAS	FONTES
1) Análise dos totais de ativos e passivos	Ativos e passivos totais (nos dois períodos)	Balço patrimonial
2) Análise das operações de crédito	1926 a 1932: Somatório dos saldos de letras a receber, letras descontadas e empréstimos em conta-corrente/Relação entre total das operações sobre o total de ativos	Balço patrimonial
	2005 a 2011: Operações de crédito, incluindo aquelas classificadas em outros créditos/Relação entre total das operações sobre o total de ativos	Nota explicativa 10 – Operações de crédito e balanço patrimonial
3) Análise do <i>funding</i>	Captações através de depósitos (nos dois períodos)/Relação entre o total dos depósitos sobre o total de passivos	Balço patrimonial
4) Análise do patrimônio líquido contábil	1926 a 1932: Somatório de capital, fundo de reserva, fundo de resgate de papel-moeda, menos importância entregue à Caixa de Amortização, para ser incinerada	Balço patrimonial
	2005 a 2011: Patrimônio líquido atribuível à participação dos controladores	Balço patrimonial

→

Quadro 1 – Variáveis analisadas e respectivas fontes		
ITEM DE ANÁLISE	VARIÁVEIS ANALISADAS	FONTES
5) Análise da rentabilidade	Lucros líquidos anuais	Demonstração de lucros e perdas (1926 a 1932) ou Demonstração de resultados (2005 a 2011)
	$Return\ on\ assets\ (ROA) = \text{Lucro líquido} / \text{Total de ativos}$	Demonstração de lucros e perdas (1926 a 1932) ou Demonstração de resultados (2005 a 2011) e Balanço patrimonial (nos dois períodos)
	$Return\ on\ equity\ (ROE) = \text{Lucro líquido} / \text{Patrimônio líquido}$	Demonstração de lucros e perdas (1926 a 1932) ou Demonstração de resultados (2005 a 2011) e Balanço patrimonial (nos dois períodos)
6) Análise dos valores de bolsa	Valores de mercado anuais	Relatórios anuais do Banco do Brasil (1926 a 1932) e Base de dados da Thomson Worldscope Datastream
	$Book\text{-}to\text{-}market\ ratio = \text{Patrimônio líquido} / \text{Valor de mercado}$	Balanços patrimoniais, Relatórios anuais do Banco do Brasil (1926 a 1932) e Thomson Worldscope Datastream (2005 a 2011)
7) Análise dos dividendos pagos	Total de dividendos pagos anualmente	Balanço patrimonial (1926 a 1932) e Demonstração dos fluxos de caixa (2005 a 2011)
	$Payout = \text{Dividendos pagos} / \text{Lucro líquido}$	Demonstração de lucros e perdas (1926 a 1932), Demonstração dos fluxos de caixa e Demonstração de resultados (2005 a 2011)

Fonte: preparado pelo autor.

Para a série de tempo que utilizamos neste estudo, dois períodos de sete anos (1926 a 1932 e 2005 a 2011), efetuamos uma série de constructos para definir (1) os anos considerados “pré-crise”, compreendidos entre 1926 e 1928 e 2005 e 2007; (2) a “crise propriamente dita”, correspondendo ao ano de estouro dela, isto é, 1929 e 2008; e (3) também o que chamamos de “período pós-crise”, que culmina com os anos de 1930 a 1932 e de 2009 a 2011. Salientamos que o propósito não é determinar se o ambiente já era de crise antes dos períodos considerados ou se as crises não acabaram na extensão utilizada pelo constructo, mas, sim, fazer uma análise estritamente temporal, em que o eixo são os anos de estopim dos referidos *crashes*.

Para fins de análise do comportamento das variáveis nos dois momentos estudados, antecipamos que os saldos utilizados correspondem

aos saldos consolidados, incluindo o Banco do Brasil e suas agências, além das empresas controladas da instituição.

Além da análise com dados nominais, foram efetuados cálculos com números índices, a saber: operações de crédito/total de ativos, depósitos/total de passivos, ROE, ROA, *book-to-market ratio* e *payout*.

Como limitações, não contemplamos outros itens na análise, tais como outras fontes de *funding*, estrutura de ativos e análise de *spread*, devido à diferença na apresentação das demonstrações contábeis e falta de evidenciação nas notas explicativas, sobretudo dos anos 1920 e 1930.

2. Análises e resultados

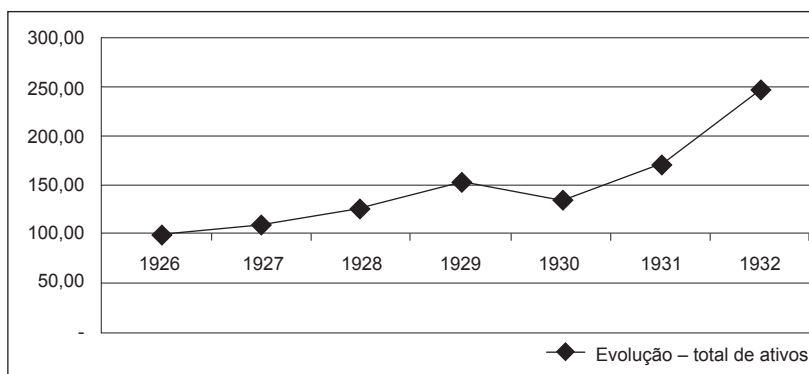
Abaixo, enunciamos os resultados, segregando em:

2.1 Análise dos totais de ativos e passivos

Começamos a nossa análise mostrando o comportamento do saldo total de ativos e passivos do Banco do Brasil nos dois instantes.

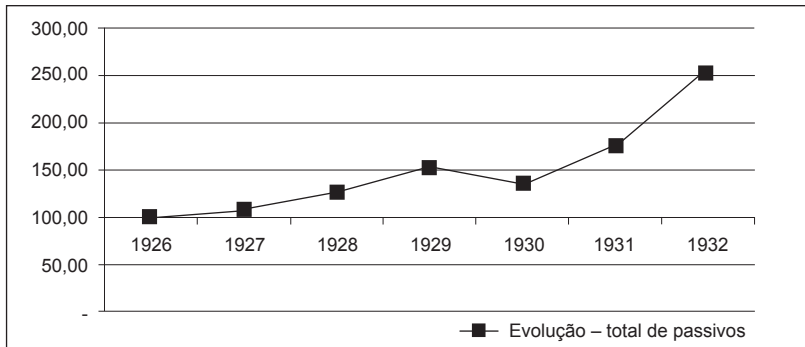
Para auxiliar na análise, abaixo apresentamos os gráficos do comportamento das variáveis, em que os anos de 1926 e 2005 respectivamente correspondem ao fator 100 dos Gráficos 1, 2, 3 e 4:

Gráfico 1 – Evolução dos totais de ativos do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



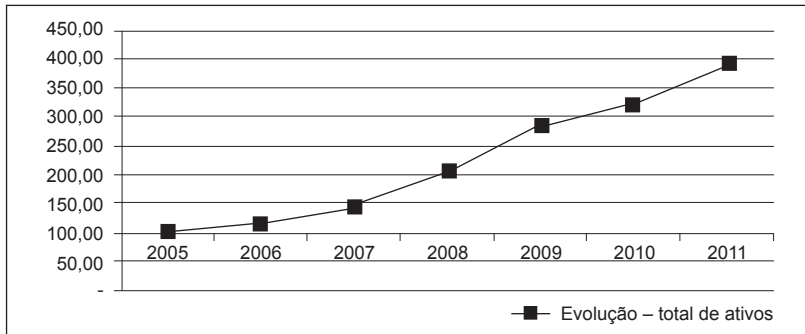
Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 2 – Evolução dos totais de passivos do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



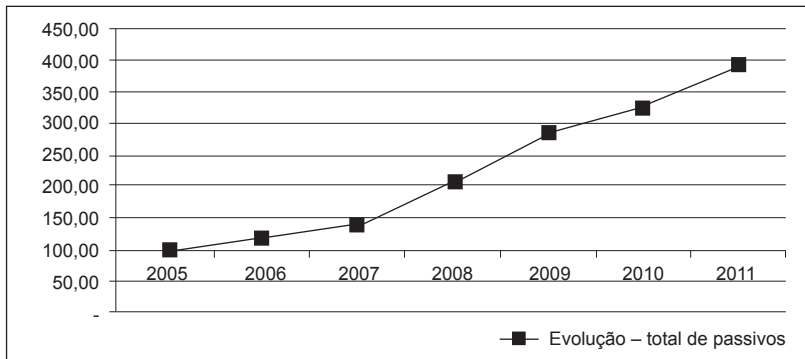
Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 3 – Evolução dos totais de ativos do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Gráfico 4 – Evolução dos totais de passivos do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Podemos observar que em ambos os momentos os movimentos são ascendentes, não obstante o do primeiro ser menos íngreme que o do segundo. No período pré-crise, identificamos nos dois instantes que essas subidas são de menor intensidade, quando comparadas com os períodos pós-crise.

Porém percebemos que no *crash* de 1929 tanto os ativos quanto os passivos totais apresentam um declínio forte em 1930, causado principalmente pela diminuição do meio circulante de 592.000:000\$000, base desde o início dos dados em 1926 até 1930, em que se efetuou a diminuição para 170.000:000\$000, uma redução de 422.000:000\$000, aproximadamente 71%. Nos anos de 1931 e 1932 (pós-crise), já observamos uma recuperação, inclusive superando os números do período pré-crise, devido à forte captação feita através de depósitos, que passou de 1.332.024:918\$653, em 1928, para 2.886.247:453\$241, em 1932 (assunto esse que trataremos melhor no item 2.3 – Análise do *fundings*), porém sem alteração no meio circulante que continuou naquele montante.

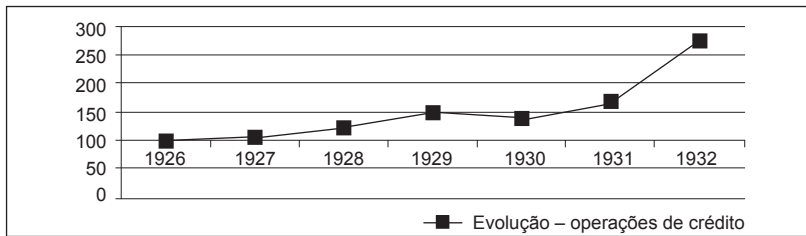
Já, na crise dos *subprimes*, verificamos uma subida constante e mais íngreme, fato esse propiciado essencialmente pela incorporação do Banco do Estado de Santa Catarina (BESC) e Banco do Estado do Piauí (BEP), além da obtenção do controle do Banco Nossa Caixa no ápice da crise. A despeito do abalo da confiança nos mercados em 2008, especialmente no tocante à liquidez, verificamos que o Banco do Brasil foi até certo ponto beneficiado, dado que é considerado *safe harbor* por investidores, isto é, aqueles que saíram da renda variável em todo o mundo e aplicaram principalmente em CDBs de instituições financeiras de primeira linha, que, além de maior segurança, pagavam uma taxa interessante aos investidores em momentos de derretimento do mercado acionário, já que boa parte dessas emissões são indexadas ao CDI, que fechou em 12,37% a.a. no Brasil, no ano de 2008.

Então, através desses dados, inferimos que em todos os períodos (pré, crise e pós) a crise de 1929 foi muito mais dura, causando até redução nos saldos dos ativos e passivos, como observado, devido à diminuição do meio circulante, do que a crise vivida há pouco, que até certo ponto foi positiva (novamente em termos de ativos e passivos) para o Banco do Brasil, que viu sua captação crescer, que proporcionou identicamente um aumento dos ativos, dentre eles, operações de crédito, item tratado abaixo em 2.2.

2.2 Análise das operações de crédito

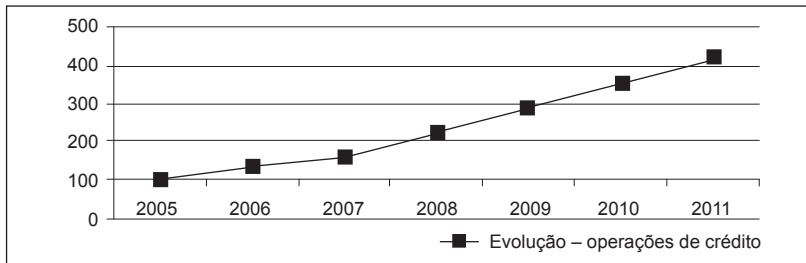
Em relação ao fornecimento de crédito, mostramos nos dados abaixo, através dos Gráficos 5 e 6, o comportamento dessa variável nos momentos cobertos pelo estudo:

Gráfico 5 – Evolução das operações de crédito do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 6 – Evolução das operações de crédito do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)

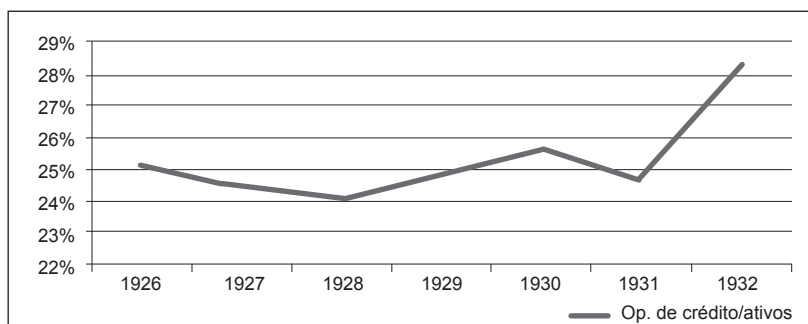


Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Similarmente à análise dos saldos totais de ativos e passivos, percebemos que, no período pré-crise de 1929, o crescimento dos saldos das operações de crédito foi mais tímido que no segundo momento, e os valores em base 100 no ápice das duas crises representam 149 e 221, respectivamente, isto é, um aumento em termos nominais de aproximadamente 50% e 120% do total de crédito. Na primeira crise que estudamos, verificamos uma queda do total de operações de crédito no ano de 1930, seguida de uma rápida recuperação, atingindo seu apogeu no ano de 1932, já no primeiro governo de Vargas, superando pela primeira vez o índice de 200.

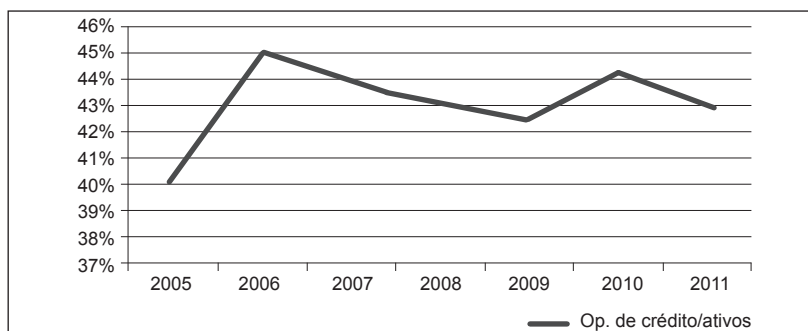
Nesse mesmo período pós-crise, identificamos que o Banco do Brasil continuou sua trajetória crescente no fornecimento de operações para o público, atingindo no fim do segundo período estudado o índice de 416 em relação a 2005, isto é, em termos nominais o crescimento da carteira desde o deffloramento da crise (2008) de aproximadamente 100%, dobrando de valor. Similarmente, podemos inferir que a crise de 1929 foi mais dura que a de 2008 no tocante ao fornecimento de crédito, assunto esse também explicado pela diminuição das fontes de captação do Banco do Brasil na crise dos anos 1920 e 1930, fato esse que impactou de maneira bem menos vigorosa a crise do século XXI. Adicionalmente, os Gráficos 7 e 8 elucidam as operações de crédito relativizadas pelos ativos:

Gráfico 7 – Evolução do índice operações de crédito/total de ativos do Banco do Brasil entre 1926 e 1932



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 8 – Evolução do índice operações de crédito/total de ativos do Banco do Brasil entre 2005 e 2011



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

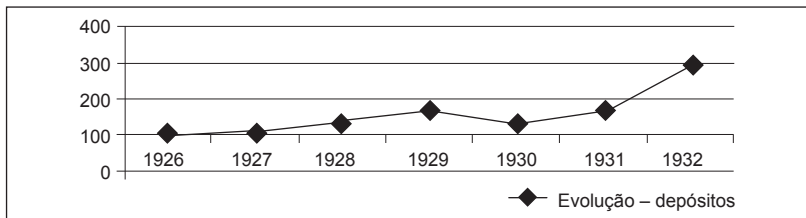
Os índices relativizados do total de operações de crédito/total de passivos evidenciam a relevância dos empréstimos na rentabilidade da entidade, sobretudo no segundo momento estudado, em que os índices se encontram acima de 40%, superior em 12 p.p. ao máximo da primeira crise (28%).

Porém verifica-se diferente comportamento nos dois *crashes*: no primeiro, o movimento é descendente na pré-crise, retomando o crescimento no pós-crise, superando inclusive aquele momento anterior; já, no ano de 2008, observa-se um incremento importante no período pré-crise, com movimento descendente na crise, permanecendo-se praticamente estável no pós-crise.

2.3 Análise do *funding*

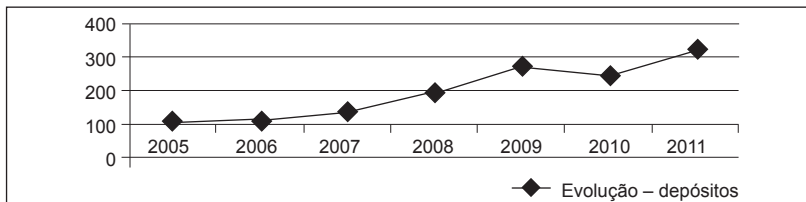
Como mostramos na introdução, a análise das captações é efetuada através do comportamento dos saldos de depósitos, em todas as suas modalidades. Não efetuamos outras comparações de *funding*, dado que as alternativas e os instrumentos de captação (que não depósitos) nesses dois períodos são razoavelmente diferentes. Os Gráficos 9 e 10 ilustram o comportamento dos totais de depósitos nas séries de tempo adotadas no estudo:

Gráfico 9 – Evolução dos depósitos do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 10 – Evolução dos depósitos do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

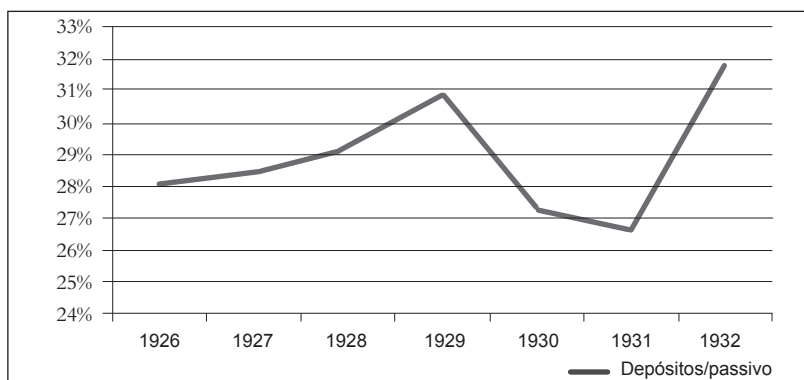
Quando observamos o comportamento do total de depósitos nas duas crises, percebemos um comportamento similar nos períodos pré-crise, e na primeira temos o número-base de 133 em 1928 e na segunda, 136 em 2007.

Já no estopim da crise, ou seja, especificamente nos anos de 1929 e de 2008, percebemos que a captação efetuada através das diversas modalidades de depósitos continuou crescendo, porém com menos entusiasmo na primeira (167 em 1929 e 196 em 2008).

No período pós-crise do *crash* de 1929, ocorreu um comportamento diferente da crise dos *subprimes*: a queda na captação ocorreu um ano antes na primeira crise, isto é, em 1930, e só percebida em 2010, na segunda, ou seja, dois anos depois. Porém, como produto final, em 1932 o número-base correspondia a 288 e em 2011, a 321. Os Gráficos 11 e 12 mostram a relação entre os depósitos e os passivos nos dois instantes.

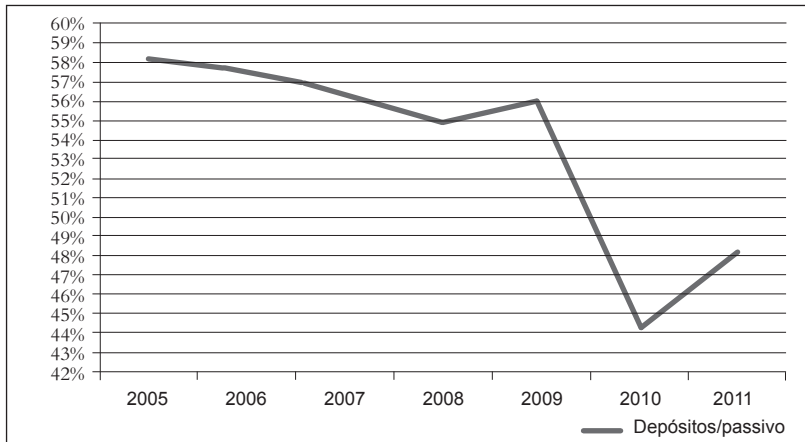
Os índices de total de depósitos/total de passivos complementam a análise acima, em que na primeira crise há um aumento contínuo até o ano de 1929, contudo situando-se sempre no intervalo de 28% a 31%, diferentemente da crise do século XXI, que reflete o índice com valores maiores, situando-se na faixa de 56% a aproximadamente 58%, com trajetória descendente, e inclusive no período pós-crise não se recuperou aquele índice anterior, situando-se, agora, em 47%.

Gráfico 11 – Evolução do índice depósitos/total de passivos do Banco do Brasil entre 1926 e 1932



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 12 – Evolução do índice depósitos/total de passivos do Banco do Brasil entre 2005 e 2011

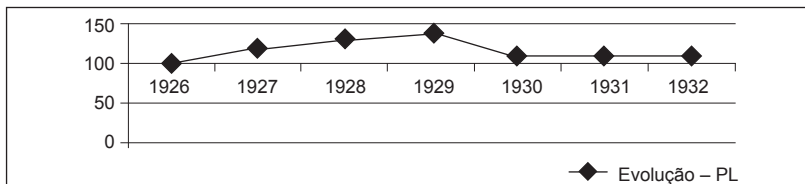


Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

2.4 Análise do patrimônio líquido contábil

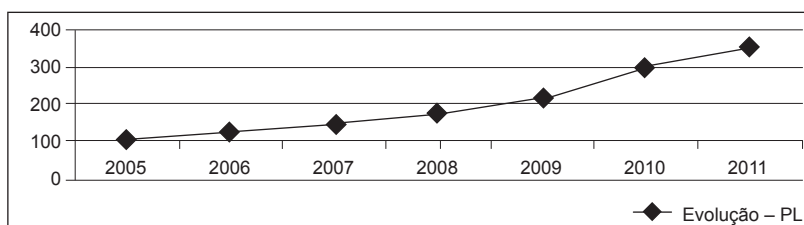
Agora elucidamos nossa análise desses dois momentos da história através do estudo do Banco do Brasil pelo comportamento de uma variável muito relevante, que é o patrimônio líquido contábil (PL). Os Gráficos 13 e 14 mostram a trajetória dessa variável nos respectivos períodos:

Gráfico 13 – Evolução do patrimônio líquido contábil (PL) do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 14 – Evolução do patrimônio líquido contábil (PL) do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Já no período pós-crise verificamos uma descontinuidade no comportamento do patrimônio, já que a partir do ano de 1930 há uma queda no patrimônio líquido da entidade, quando comparado com o ano de 1929, principalmente causado pela diminuição proporcionada pelo corte do meio circulante e pela continuação da política de dividendos agressiva adotada pela instituição (trataremos disso mais à frente, no item 2.7 – Análise dos dividendos pagos). É interessante o comportamento no pós-crise, em que o patrimônio contábil permanece praticamente estável (de 1930 a 1932) e muito similar àquele pré-crise, fato esse consequência da forte elevação de despesas vinculadas às suas operações de crédito, que causaram uma diminuição no lucro líquido da entidade, inclusive quando comparamos com o ápice da crise (mais à frente elucidado, no item 2.5 – Análise da rentabilidade). Na crise dos anos 2000, verificamos que o patrimônio continua crescente, porém de maneira mais íngreme que no período pós-crise, proporcionado pelos lucros recordes apontados pelo banco nesse íterim, chegando ao índice-base de aproximadamente 350 em 2011, quando comparado com a base 100 de 2005: verifique que o índice em 1932 é de apenas 112.

Assim, podemos concluir que na análise do patrimônio líquido contábil a crise do *crash* da Bolsa de Nova York foi bem mais dura que aquela vivenciada no século XXI, corroborando com as outras inferências feitas até esse ponto.

2.5 Análise da rentabilidade

A análise da rentabilidade é dividida em três subitens:

- 1) análise do lucro líquido anual;
- 2) análise do ROA;
- 3) análise do ROE.

Inicialmente, devemos fazer uma consideração acerca dos lucros líquidos considerados para os exercícios de 1926 a 1932. Diferentemente da atual Demonstração de Resultados, já consagrada desde a Lei das Sociedades Anônimas (Lei n. 6.404/76), em que o lucro líquido é evidenciado de maneira destacada, a Demonstração de Lucros e Perdas, que era obrigatória no Brasil àquela época, não mostrava o lucro líquido das empresas como estamos acostumados nos dias atuais. Porém, com alguns cálculos simples, é possível chegar ao lucro líquido da instituição: essa tarefa requer o agrupamento das receitas e das despesas, para, após seu confronto, o lucro líquido ser obtido.

1) Análise do lucro líquido anual:

Os Gráficos 15 e 16 mostram a evolução dos lucros líquidos anuais para os dois períodos cobertos pela pesquisa.

Nos períodos que antecedem as crises, percebemos um comportamento distinto entre os dois momentos analisados. No *crash* de 1929, esse instante foi caracterizado por uma queda brusca, quando comparado com a crise propriamente dita, com o período subsequente (pós-crise) e também quando emparelhamos com a pré-crise da bolha dos *subprimes* (2005 a 2007): nesta percebemos uma subida relevante no período, de aproximadamente 50% em 2006, e após isso uma queda de aproximadamente 24 p.p. em 2007, que é, segundo o *Relatório Anual de 2007*,

explicada pelo impacto de efeitos extraordinários nos dois períodos. Enquanto em 2006 foram contabilizados R\$ 2,4 bilhões em receitas extraordinárias; em 2007, em decorrência do Programa de Afastamento Antecipado (PAA) e do plano de reestruturação da Cassi, o resultado foi reduzido em R\$ 604 milhões e R\$ 325 milhões líquidos de impostos, respectivamente. Excluídos esses efeitos, o resultado de 2007 seria de R\$ 5,7 milhões, 56,8% maior do que o de 2006 (R\$ 3,7 milhões). (Banco do Brasil, 2007, p. 4)

Isso nos mostra que a queda no lucro não foi decorrente da intermediação financeira, mas oriunda de itens extraordinários (não recorrentes).

No auge das crises (1929 e 2008), a análise do lucro continua a mesma; enquanto verificamos uma diminuição na intensidade na queda no *crash*

de 1929, no ápice da crise do século XXI o aumento se torna mais íngreme. Nos períodos pós-crise, embora em direções distintas, há uma suavização na queda dos resultados na primeira e uma suavização na subida dos lucros na segunda. Enquanto, em 1932, o índice-base monta em 27 (1926 = 100) e, em 2011, observamos um índice de mais de 290.

Corroborando com as análises efetuadas até então, podemos inferir que a crise de 1929 foi muito mais séria e danosa que a crise de 2008.

2) *Return on assets* (ROA) e 3) *Return on equity* (ROE):

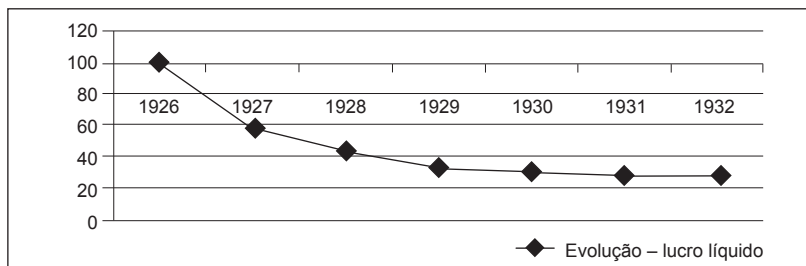
Os Gráficos 17 e 18 elucidam o comportamento do ROA e do ROE nos períodos analisados.

Nos ápices das duas crises, observamos o início do descolamento do comportamento entre o ROE e o ROA, e a partir de então a variação deste se torna maior que daquele.

No ápice da crise, verificamos que, enquanto no ano de 1929 o índice-base é o menor na série analisada (25 para ROE e ROA), em 2008 o índice se encontra no maior patamar do período analisado (119 para ROE e 103 para ROA)!!!

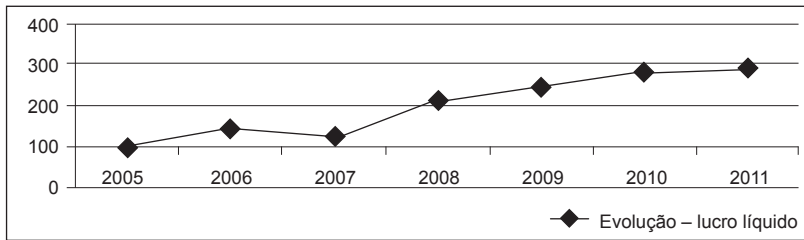
Nos períodos pós-crisis, o comportamento do ROE e o do ROA também seguem caminhos distintos: enquanto de 1930 a 1932 percebemos uma estabilizada no comportamento do ROE e uma queda menos brusca no ROA, quando analisamos 2009 a 2011, percebemos uma queda nas duas variáveis, atingindo o menor índice da série estudada em 2011, em que observamos o índice-base em 84 para ROE e 75 para ROA.

Gráfico 15 – Evolução do lucro líquido contábil do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



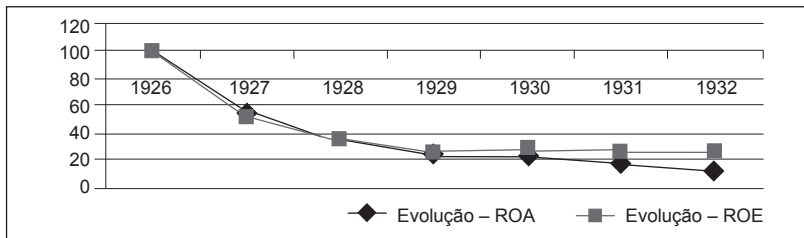
Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 16 – Evolução do lucro líquido contábil do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



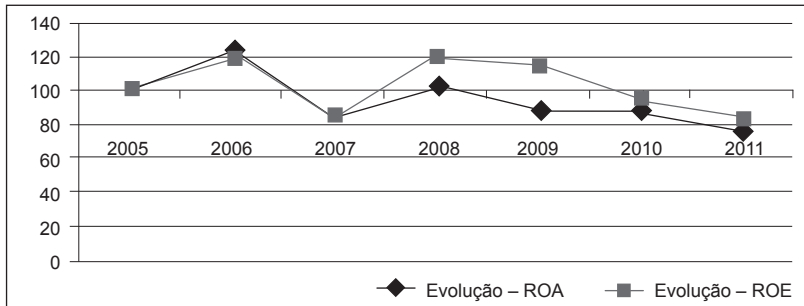
Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Gráfico 17 – Evolução do ROA e do ROE, Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 18 – Evolução do ROA e do ROE, Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

2.6 Análise dos valores de bolsa

A análise do valor de mercado da entidade nos permite analisar como os investidores avaliaram o potencial do Banco do Brasil diante das condições gerais futuras da economia e da instituição.

Suportando nosso estudo nesse tópico, a análise é dividida em duas fases:

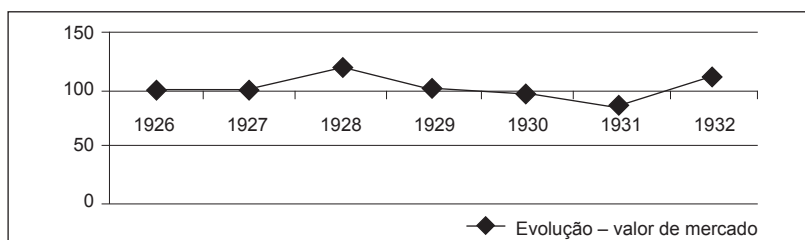
1) análise do valor de mercado no fechamento de cada exercício social;

2) índice *book-to-market*, que visa fazer uma relação entre o valor contábil do patrimônio e seu par de mercado, a fim de identificar uma possível (des)valorização no preço da ação, quando comparado com o saldo dos ativos líquidos.

1) Análise do valor de bolsa:

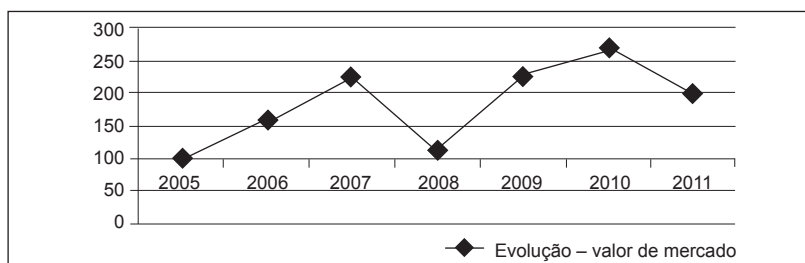
Os Gráficos 19 e 20 nos auxiliam na discussão do comportamento do valor de mercado do Banco do Brasil, nos períodos compreendidos entre 1926 e 1932 e 2005 e 2011:

Gráfico 19 – Evolução do valor de mercado do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 20 – Evolução do valor de mercado do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

A análise dos valores de mercado nos mostra que houve elevação nesses valores, porém de maneira bem mais discreta na crise de 1929 do que na de 2008, já que o valor de mercado da instituição alcança o índice-base de 223 em 2007 contra apenas 119 em 1928.

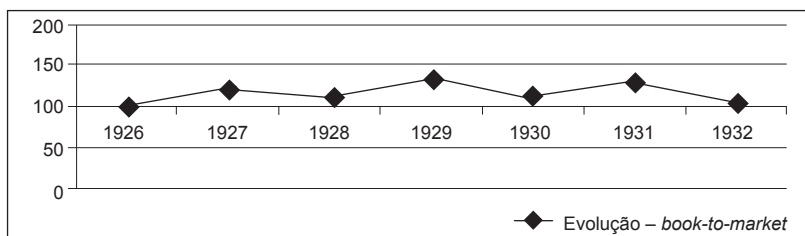
Como o advento da crise, percebemos um decréscimo muito grande nos dois momentos, causados pela fuga dos investidores de investimentos em renda variável. Fato interessante é que, em 1929 e em 2008, os valores de mercado do Banco do Brasil voltam aos patamares do início do período pré-crise, 1926 e 2006. Percentualmente, percebemos que a queda no valor de mercado na segunda crise foi mais intensa que a primeira.

Já, nos períodos pós-crise, ocorre um movimento inverso nos dois momentos: enquanto no biênio compreendido pelos anos de 1930 e 1931 há uma queda no valor de mercado, inclusive abaixo daquele observado no fechamento do ápice da crise (1929), somente em 1932 há uma retomada, fechando o índice em 110, ou seja, nominalmente desde o início do estudo (1926) até o seu final (1932), verificamos que o valor de Bolsa do Banco do Brasil subiu apenas 10%. Já, no período compreendido entre 2009 e 2011, há uma rápida retomada da queda observada em 2008, e já em 2009 o valor de bolsa é superior àquele do último ano do período pré-crise. Após o ápice em 2010, há uma queda importante em 2011, causada pela volta da desconfiança dos mercados financeiros na renda variável e pela crise observada na Europa, principalmente na Grécia e Espanha.

2) Análise do índice *book-to-market*:

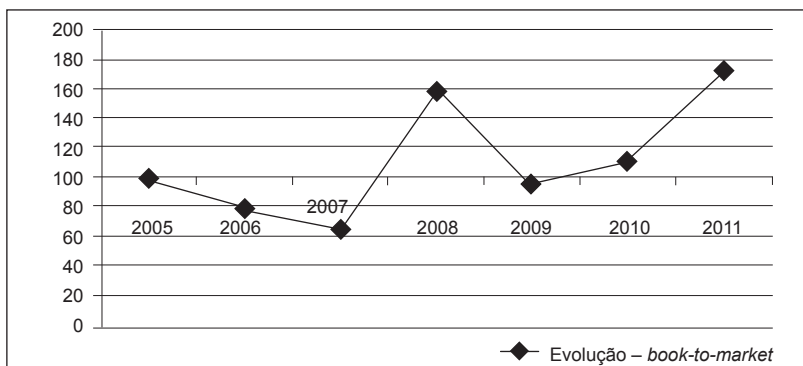
Os Gráficos 21 e 22 mostram o comportamento desse índice nos dois momentos cobertos pelo nosso estudo:

Gráfico 21 – Evolução do *book-to-market ratio* do Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 22 – Evolução do *book-to-market ratio* do Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Nos períodos antecedentes aos estopins das crises, verificamos um comportamento inverso nos dois momentos: enquanto de 1926 a 1928 o índice é maior que 1 e em ascensão, o que demonstra que o valor de mercado estava subavaliado em relação ao seu par contábil, que pode ser motivado tanto pelo mercado de capitais ainda bem incipiente, quanto pela expectativa negativa dos investidores em relação ao futuro da instituição, na pré-crise da crise dos *subprimes*, o mercado superavaliou o patrimônio de mercado, dado que o índice é menor que 1, acompanhando o *boom* que a Bolsa brasileira passou desde os primeiros anos do século XXI, só interrompido com o advento da crise, que mudou a direção do índice *book-to-market*.

Em 1929, o índice-base monta em 130, enquanto em 2008 soma 159. Percebemos, assim, a fuga incrivelmente maior dos papéis do Banco do Brasil no ápice da crise dos *subprimes*, que no *crash* da Bolsa de Nova York. Cabe aqui uma limitação, já que o mercado de capitais era bem menos líquido e desenvolvido nos anos 1920 e 1930, quando comparado com os tempos atuais.

Já, no período pós-crise, continuamos percebendo como essas crises foram distintas: enquanto o movimento entre 1930 e 1932 continua até certo ponto estável e ainda superior que 1, culminando com o índice de 102 no fechamento de 1932, praticamente o mesmo do início do pré-crise, nesse ínterim, entre 2009 e 2011, há uma rápida recuperação do valor de mercado do Banco do Brasil em 2009, voltando a estar

sobrevalorizado em relação ao patrimônio líquido contábil; porém, como destacamos no item anterior, a crise suscitada na Europa voltou a trazer impactos para a Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), fazendo com que os índices tivessem uma trajetória ascendente e superior a 1, encerrando em 2011 com a máxima do período, com o índice-base em 172, que demonstra uma subavaliação do mercado no tocante ao seu capital.

2.7 Análise dos dividendos pagos

Para avaliarmos os efeitos das crises nos dividendos pagos, dividimos a análise em dois passos, a saber:

- 1) total dos dividendos pagos anualmente;
- 2) relação dos dividendos pagos sobre o lucro líquido contábil (*payout*).

1) Análise dos dividendos pagos anualmente:

Inicialmente elaboraremos nossa análise dando destaque aos dividendos pagos anualmente pelo Banco do Brasil nas duas crises. Os Gráficos 23 e 24 mostram seu comportamento.

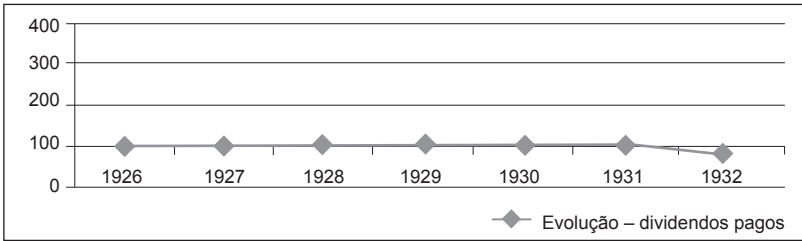
Analisando os dados acima, percebemos que no primeiro momento estudado há uma continuidade no volume de dividendos pagos (10.000:000\$000) ao semestre. Essa situação só se altera no último ano do pós-crise (1932), em que ocorre uma diminuição de 25% nos dividendos pagos. Cabe destacar que o Banco do Brasil, como estudamos mais acima, passou por momentos turbulentos em suas principais contas contábeis, porém não diminuiu o volume de remuneração ao acionista, fato esse que poderia comprometer a liquidez da entidade nesse período.

Já, na crise dos *subprimes*, verificamos um movimento crescente em todo o período: nos anos de pré-crise, há um grande aumento de mais de 50% nos dividendos pagos em 2006, com uma pequena queda em 2007, já no ápice da crise o ritmo de pagamentos aos acionistas volta a um grande nível, acompanhando os lucros da instituição. Fato esse que não se altera nos dois primeiros anos do pós-crise, em que continuamos verificando aumentos constantes e importantes nessa variável. Similarmente ao ano de 1932, notamos uma queda nos dividendos pagos em 2011, porém em decorrência de ter pago juros sobre capital próprio do exercício de 2009 em 2010, situação que não ocorreu em 2011.

2) Análise do *payout*:

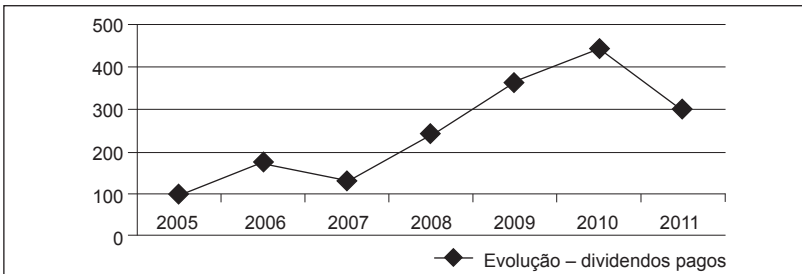
Um importante índice utilizado na análise da remuneração do acionista é o *payout*, que corresponde à relação entre os dividendos pagos e o lucro obtido. Os Gráficos 25 e 26 elucidam o comportamento dessa variável.

Gráfico 23 – Evolução dos dividendos anuais pagos pelo Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



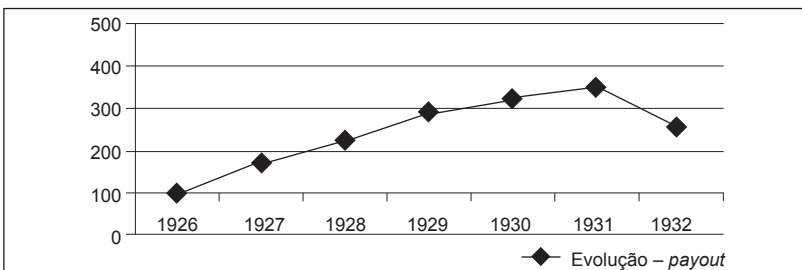
Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 24 – Evolução dos dividendos anuais pagos pelo Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



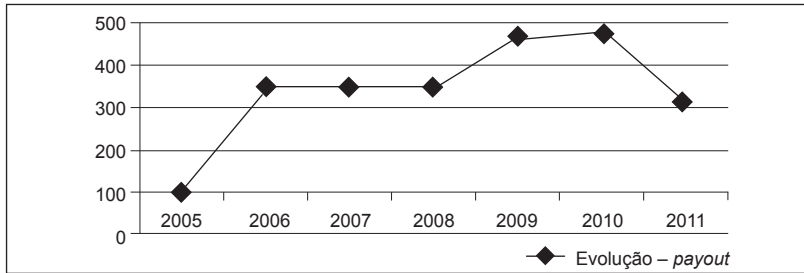
Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Gráfico 25 – Evolução do *payout* pelo Banco do Brasil entre 1926 e 1932 (1926 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (1927 a 1933).

Gráfico 26 – Evolução do *payout* pelo Banco do Brasil entre 2005 e 2011 (2005 = 100)



Fonte: Banco do Brasil (2006 a 2012).

Na primeira crise objeto de nosso estudo, verificamos um comportamento ascendente no índice *payout*, justificado pela constância no pagamento de dividendos (10.000:000\$000 ao ano até 1931) e pela ocorrência de lucros decrescentes, como mostrado no item 2.5 – Análise da rentabilidade. Interessante notar que nos anos do pré-crise a relação *payout* é menor que no ápice da crise e no período posterior (1930 a 1932).

Já, na crise do século XXI, verificamos que o *payout* é maior em todos os anos, quando comparado à crise do século XX. Quanto ao comportamento, apontamos uma direção crescente até 2006, em que alcança o índice de 40%, que se manteve até o estopim da crise em 2008. No pós-crise, o *payout* volta a sua trajetória anterior, alcançando o valor de 55,72% em 2010, e apenas em 2011 há uma queda importante, decorrente do menor volume de dividendos, como comentamos no item (1) acima.

Considerações finais

Quando houve o estopim da crise de 2008, o mundo trouxe à tona a comparação desta com o *crash* da Bolsa de Nova York em 1929. Muitos trabalhos acadêmicos e debates foram efetuados nessa direção, principalmente nos Estados Unidos e na Europa, locais onde os efeitos dos *subprimes* foram mais sentidos. Já trabalhos dando destaque ao Brasil e principalmente às empresas brasileiras nesses dois instantes da história são praticamente inexistentes.

A proposta do nosso trabalho foi estudar as duas maiores crises fi-

nanceiras de nosso tempo e seus impactos no Banco do Brasil, a maior instituição financeira brasileira nesses dois momentos históricos.

Para esse fim, através de análise documental dos relatórios anuais dos períodos compreendidos entre 1926 e 1932 e 2005 e 2011, o intuito é verificarmos qual das crises foi mais danosa à instituição nos seguintes aspectos:

- 1) ativos e passivos totais;
- 2) operações de crédito;
- 3) captações/*funding*;
- 4) patrimônio líquido contábil;
- 5) rentabilidade;
- 6) valores de bolsa;
- 7) dividendos pagos.

Objetivando facilitar a análise, efetuamos três constructos temporais, a saber:

- 1) períodos pré-crise, compreende os anos de 1926 a 1928 e 2005 a 2007;
- 2) crises, propriamente ditas, nos anos de 1929 e 2008;
- 3) períodos pós-crise, entre os anos de 1930 e 1932 e 2009 e 2011.

Os resultados apontam que a crise de 1929 foi muito mais dura que a dos *subprimes* de 2008 em todos os pontos da análise (pré, crise e pós), com exceção da análise dos valores de mercado, que mostram um decréscimo importante no valor de Bolsa do Banco do Brasil, no ano de 2008, destacando a diferença no desenvolvimento dos mercados de capitais nos dois momentos estudados, fato este que pode interferir nas avaliações.

Em relação aos saldos de ativos e passivos, tanto os valores nominais quanto os corrigidos apontam os efeitos mais severos da crise de 1929, em virtude dos efeitos da redução do meio circulante na década de 1920, causando inclusive redução nos totais de ativos e passivos.

Já, no tocante do relacionamento *funding* e empréstimos, verificamos que a crise de 1929 foi mais dura que a de 2008 no tocante ao fornecimento de crédito, também impactado pela redução das fontes de cap-

tação da instituição na crise dos anos 1920 e 1930, fato esse que impactou de maneira bem menos importante a crise do século XXI.

A análise da rentabilidade e seus impactos no patrimônio líquido indicam que no *crash* de 1929 houve uma redução abrupta da rentabilidade, causando redução importante no patrimônio, fato esse não verificado no século XXI, devido ao incremento da rentabilidade da instituição, após ajustes de itens extraordinários no período pré-crise.

Os valores e índices de bolsa refletem que, durante a crise, a instituição foi afetada de maneira negativa, porém, diferentemente da crise de 1929, o pós-crise dos anos 2000 elucidam aumento significativo nos valores supracitados, inclusive superiores ao período pré-crise.

Os pontos identificados acima refletem o comportamento dos pagamentos dos dividendos nos dois momentos distintos: enquanto na primeira crise os dividendos permanecem estáveis, na crise de 2008 há um incremento significativo no pós-crise.

Nesse cenário, podemos elucidar dois fatores que levam a esse resultado:

- 1) fatores econômicos anteriores à crise;
- 2) fatores políticos.

Em relação ao primeiro ponto levantado, a economia mundial nos primeiros anos do século XXI vinha experimentando um período de bonança como poucas vezes visto na história, inclusive no Brasil, que já apresentava um quadro econômico mais diversificado e sólido, mais resistente aos choques internacionais.

O segundo ponto talvez seja o mais relevante na análise: os impactos negativos causados pela interferência direta do governo central nas contas da instituição, através do financiamento dos excessivos estoques de café durante as décadas de 1920 e 1930. O contexto institucional em que o banco estava inserido nos dois momentos influiu de maneira importante nos resultados verificados.

A crise de 1929 fez inclusive com que o Banco do Brasil e o governo federal se recusassem a financiar as compras de café, justamente pela seca no mercado internacional de crédito. O sistema articulado ruiu por falta de recursos, juntamente com a Caixa de Estabilização. A confiança dos operadores também se foi principalmente com a negativa do



Banco do Brasil: “a desconfiança se apoderou do mercado” (Netto, 2008, p. 117).

Ou seja, adicionado à crise externa do final dos anos 1920, o país vivia uma grande crise causada pela abundância da produção cafeeira, alternando períodos de estabilidade e crise, conforme apontado por Netto (2008). Nesse tocante, não havia crise interna deflagrada nos primeiros anos do século XXI; muito pelo contrário, o país era visto (novamente) como o país do futuro.

Referências bibliográficas

- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1926*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1927.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1927*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1928.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1928*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1929.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1929*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1930.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1930*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1931.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1931*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1932.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 1932*. Rio de Janeiro: Banco do Brasil, 1933.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2005*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2006*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2007*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2008*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2009*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2010*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.
- BANCO do Brasil. *Relatório anual do exercício de 2011*. Disponível em <<http://www.bb.com.br/portalbb/page206,136,145,0,0,1,8.bb>>. Acesso em 10/11/2013.



- BRESSER-PEREIRA, Luiz C. A crise financeira global e depois: um novo capitalismo?. *Novos Estudos*, 86, p. 51-72, 2010.
- CARLSON, Mark; MITCHENER, Kris J.; RICHARDSON, Gary. Arresting banking panics: Federal Reserve Liquidity Provision and the forgotten panic of 1929. *Journal of Political Economy*, v. 119, n. 2, p. 889-924, 2011.
- CINTRA, Marcos A. M.; FARHI, Maryse. A crise financeira e o *global shadow banking system*. *Novos Estudos*, 82, p. 35-55, 2008.
- CURVO, Raul M. C. *Comparação entre as grandes crises sistêmicas do sistema capitalista (1873, 1929 e 2008)*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2011 (Tese de Doutorado).
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo, 1880-1945*. 3. ed. São Paulo: DIFEL, 1971.
- FRITSCH, Winston. Apogeu e crise na Primeira República: 1900-1930. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.). *A ordem do progresso*. Cem anos de política econômica republicana, 1889-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- GORTON, Gary B.; METRICK, Andrew. The financial crisis of 2007-2009 (April 18, 2012). In: WHAPLES, R.; PARKER, R. (orgs.). *The handbook of major events in economic history*. New York: Routledge, 2012. Disponível em <<http://ssrn.com/abstract=2003388>>. Acesso em 15/11/2013.
- KRUGMAN, Paul. *A crise de 2008 e a economia da depressão*. Rio de Janeiro: Campus, 2009.
- MAZZUCHELLI, Frederico. A crise em perspectiva: 1929 e 2008. *Novos Estudos*, 82, p. 57-66, 2008.
- NETTO, Antonio D. *O problema do café no Brasil*. São Paulo: Editora UNESP, 2008.
- NEUHAUS, Paulo. *História monetária do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora IBMEC, 1975.
- RICUPERO, Rubens. A crise financeira e a queda do Muro de Berlim. *Estudos Avançados*, v. 22, n. 64, p. 185-194, 2008.
- SAES, Flávio A. M. *Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista: 1850-1930*. São Paulo: IPE-USP, 1986.
- SUZIGAN, Wilson. Notas sobre o desenvolvimento industrial e política econômica no Brasil na década de 30. *Revista de Economia Política*, v. 4, n. 1, p. 132-143, 1984.
- SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira*. Origem e desenvolvimento. São Paulo: HUCITEC, 2000.
- WHELOCK, David C. Lessons learned? Comparing the Federal Reserve's responses to the crises of 1929-1933 and 2007-2009. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, v. 92, n. 2, p. 89-107, Mar.-Apr. 2010.

entre avanços e inconsistências: as contribuições de nicholas kaldor, michal kalecki e joan robinson para a teoria pós-keynesiana da distribuição de renda*

between advances and inconsistencies: the contributions of nicholas kaldor, michal kalecki and joan robinson to a post-keynesian theory of income distribution

Kaio Glauber Vital da Costa**

Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O objetivo do artigo é resgatar as contribuições de Nicholas Kaldor, Michal Kalecki e Joan Robinson para o desenvolvimento da teoria pós-keynesiana da distribuição de renda. O debate de Keynes com Dunlop, Tarshis e Kalecki foi tomado como ponto de partida para as posteriores análises da temática da distribuição de renda na teoria pós-keynesiana. Em seguida, analisamos as contribuições de Kaldor, Kalecki e Robinson para o desenvolvimento de uma teoria pós-keynesiana da distribuição de renda. A conclusão central é que os autores possuem uma característica em comum fundamental para o pensamento pós-keynesiano: a poupança se ajusta a dado nível de investimento (determinado de forma independente via *animal spirits*) através da redistribuição de renda entre salários e lucros.

Palavras-chave: Distribuição de renda. Crescimento econômico. Acumulação de capital. História do pensamento econômico. Teoria pós-keynesiana.

Abstract

This paper aims to revisit the contributions of Nicholas Kaldor, Michal Kalecki and Joan Robinson to the development of a post-Keynesian theory of income distribution. Keynes's debate with Dunlop, Tarshis and Kalecki was taken as a starting point for further analysis of the issue of income distribution in post-Keynesian theory. The analysis was then focused on the contributions made by Kaldor, Kalecki and Robinson to the development of a post-Keynesian theory of income distribution. Results show that those authors share a key feature which is fundamental to the framework of post-Keynesian thought: the idea that savings adjust to investment (at a level independently determined via *animal spirits*) by means of the redistribution of income between wages and profits.

Keywords: Income distribution. Economic growth. Capital accumulation. History of economic thought. Post-Keynesian theory.

* Agradeço ao apoio financeiro da CAPES/CNPq e dos comentários e sugestões dos pareceristas anônimos.

Submetido: 13 de março de 2015; aceito: 13 de junho de 2016.

** Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. *E-mail:* kaio.economia@gmail.com

Introdução

O objetivo do presente estudo é resgatar as contribuições realizadas por Nicholas Kaldor, Joan Robinson e Michal Kalecki sobre a relação entre crescimento econômico e distribuição de renda. A partir dessa abordagem, pretendemos mostrar como tais autores formam a base a partir da qual serão formulados vários modelos de crescimento e distribuição de renda de recorte analítico pós-keynesiano¹ (Roncaglia, 2011). A conclusão central é que, embora existam diferenças nas hipóteses levantadas pelos autores, refletindo-se em resultados que por vezes parecem contraditórios, os autores possuem uma característica fundamental para a teoria pós-keynesiana da distribuição de renda: a poupança se ajusta a dado nível de investimento (determinado de forma independente via *animal spirits*) através da redistribuição de renda entre salários e lucros.

Até o fim do século XIX, o enfoque funcional se manteve como paradigma em matéria distributiva, embora com significativas modificações com relação à questão da origem do valor, ao conceito de classe e aos determinantes das participações fatoriais relativas. A partir da revolução marginalista, comumente associada aos trabalhos de Jevons (1871), Menger (1871) e Walras (1874), e das contribuições seminais de Marshall (1890) e Clark (1899), ocorreriam algumas modificações importantes, tais como: expansão do conceito de produtividade marginal da terra (de David Ricardo) até o resto dos fatores produtivos (capital e trabalho), a noção de excedente econômico seria progressivamente substituída pela ideia de que cada fator seria remunerado com base em sua contribuição marginal à produção, radicalmente se diluiria a noção de classe social (qualquer agente poderia ser proprietário de algum fator produtivo) e se alargaria a noção de que o valor se encontra subjetivamente determinado (Salvadori; Panico, 2006).

¹ De acordo com Dow (2003), o termo “pós-keynesiano” foi utilizado pela primeira vez por Joan Robinson (1962), quando esta se referia aos seus trabalhos realizados na década de 1950. Chick (1995) definiu o pós-keynesianismo como uma corrente teórica a partir dos seguintes elementos: recuperação dos *insights* de Keynes, Kalecki e seus primeiros discípulos, ampliar aqueles *insights* para além das fronteiras da *TG* de Keynes e completar a revolução keynesiana.



Diante desse cenário de dominância do paradigma neoclássico, os modelos pós-keyensianos de crescimento e distribuição concentraram suas análises em três fenômenos: o ciclo econômico, a distribuição da renda e a teoria do crescimento. Nesta investigação, estaremos preocupados com os impactos do crescimento econômico sobre a distribuição da renda. Especificamente, partiremos das contribuições realizadas por três autores: Nicholas Kaldor, Joan Robinson e Michal Kalecki. Os modelos avançados por esses autores compartilham a característica de mostrar os efeitos sobre a demanda efetiva de mudanças em variáveis como tecnologia e distribuição de renda, que são considerados constantes em modelos estáticos ou dinâmicos de curto prazo (Charles; Lang; Asensio, 2010). Para Blecker (2010), os modelos pós-keynesianos de crescimento e distribuição de renda são fundados sobre dois princípios:

- 1) a distribuição funcional da renda entre salários e lucros é determinada por um *mark up* sobre os preços determinados pelas firmas;
- 2) a demanda agregada depende fundamentalmente da distribuição da renda.



No entanto, esses três autores apresentam importantes diferenças. A análise de Kaldor assume a hipótese de que a economia opera em pleno emprego, que é frequentemente utilizada nas análises neoclássicas de crescimento (Marglin, 1984; Freitas, 2003). A abordagem de Kalecki enfatiza o papel de mudanças na utilização da capacidade instalada, enquanto na análise de Robinson tal variável é suposta em sua plena capacidade de utilização. Como afirma Stockhammer (1999), essa diferença é crucial, pois no modelo de Robinson a distribuição de renda é uma variável endógena e altos lucros ocorrem em conjunto com altas taxas de crescimento. Já, nos modelos de Kalecki, há um maior grau de liberdade através de variações na utilização da capacidade instalada, necessitando, porém, de uma exógena distribuição de renda, e, em oposição ao modelo de Robinson, regimes liderados por salários têm maiores taxas de crescimento.

O artigo está estruturado em quatro seções, além desta introdução e das considerações finais. Na seção 1, desenvolve-se o marco teórico da investigação a partir de uma breve análise da distribuição funcional da renda em Keynes. Em seguida, na seção 2, apresentamos as contribuições



realizadas por Kaldor ao enfoque pós-keynesiano. A seção 3 mostra a análise realizada por Kalecki sobre o papel da distribuição de renda na dinâmica das economias capitalistas. Por fim, na seção 4 temos o papel da distribuição de renda nos trabalhos de Robinson.

1. A distribuição funcional da renda em Keynes: de Marshall a Kalecki

Segundo Pérez Moreno (2006), a temática da distribuição de renda joga um papel marginal na estrutura analítica de Keynes, em que, no melhor dos casos, o interesse do “pai da macroeconomia” nesse assunto se limita a examinar qual é o impacto da dimensão distributiva sobre a demanda agregada e o crescimento econômico. Entretanto, uma leitura mais cuidadosa da *A teoria geral do emprego, do juro e da renda* (doravante, *TG*) e das posteriores contribuições de Keynes, principalmente o artigo “Relative movements of real wages and output”, publicado em 1939, mostra a distribuição funcional da renda como variável endógena particularmente relevante para a análise de Keynes. A distribuição de renda importa para a análise da demanda efetiva se, *ceteris paribus*, uma mudança na forma da função distribuição de renda provoca uma mudança na propensão agregada a consumir.

Compartilhando essa leitura das obras de Keynes, Kaldor (1955–1956) construiu um modelo formal do que considerava ser uma teoria keynesiana da distribuição de renda. Coincidindo com a postura kaldoriana, mas excluindo a hipótese de pleno emprego utilizado por Kaldor, para derivar a dinâmica distributiva no longo prazo, Harcourt (1962, 1965), originariamente, e Sardoni (1993), em uma contribuição posterior, desenvolveram dois modelos distintos para a análise de curto prazo que se encontram mais em linha com a estrutura analítica da *TG*. No caso de Sardoni, o autor também traz à tona a controvérsia de Keynes (1939) com Dunlop (1938) e Tarshis (1939), que permite diferenciar “dois tipos de Keynes”.

O “Keynes tipo 1” adota uma postura eminentemente marginalista de corte marshalliano, que coincide com a *TG* de 1936. Nessa visão, a distribuição de renda depende, essencialmente, da produtividade marginal do trabalho. O nível de preços é uma função crescente do nível

de produção agregada e, assim, da demanda efetiva, o que supõe a existência de retornos marginais decrescentes no curto prazo². Assim, um aumento do nível de produção e do emprego conduz a um aumento absoluto e relativo dos preços com relação aos salários nominais, de modo que ocorre uma queda no salário real. Dessa forma, da interação entre esses dois efeitos, concomitantemente com a evolução dos requerimentos fatoriais unitários (ou seja, a elasticidade de substituição entre os fatores), define-se a evolução da distribuição funcional de renda.

Se o salário nominal for fixo, permanecendo constante até que a economia atinja seu nível de pleno emprego, e o produto depende do nível da demanda agregada, os níveis de preços e do emprego poderiam ser expressos como funções do nível de investimento (componente exógeno da demanda agregada que depende principalmente do *animal spirits*).

As controvérsias levantadas depois do debate com Dunlop e Tarshis, no artigo de 1939, são úteis para realçar uma diferença no pensamento de Keynes com relação à sua concepção das questões distributivas. Enquanto na *TG* sua alusão à distribuição funcional da renda entre trabalhadores e empresários aparece apenas de forma marginal e implícita, no artigo de 1939 Keynes faz uma explícita referência ao conceito e a seus determinantes. O famoso debate entre Keynes e Dunlop-Tarshis envolve a determinação da direção da relação entre os salários reais e o nível de produção e emprego. Nesse sentido, podemos dizer que o “Keynes tipo 1” mostra que aquela relação é negativa, resultado da existência de retornos marginais decrescentes no curto prazo. De acordo com Okun e Tobin,

Dunlop e outros argumentaram que movimentos contracíclicos de salários reais requeridos pelo modelo clássico de demanda por trabalho não foram observados. Por sua vez, Keynes abandonou essa parte de seu modelo, embora alguns livros-textos keynesianos tenham mantido. (Okun; Tobin, 1983, p. 37)

² Na *TG*, Keynes rejeita o segundo postulado da economia clássica (a utilidade marginal do salário é igual à desutilidade marginal do trabalho), mas aceita o primeiro (o salário é igual ao produto marginal do trabalho), assumindo a existência de retornos marginais decrescentes no curto prazo, implicando, portanto, uma correlação inversa entre o nível de produção e os salários reais.

Em contraste com essa postura expressa na *TG*, as concessões feitas por Keynes a Dunlop e Tarshis, além do reconhecimento das contribuições realizadas por Kalecki (1938), provocam uma mudança em sua visão, o que podemos denominar de “Keynes tipo 2”. Diferentemente do “Keynes tipo 1”, o “novo Keynes” se aproxima da posição de Kalecki (1938), que sublinha a necessidade de discriminar a forma da função de custos marginais de produção, dependendo se a economia opera em situações de excesso de capacidade instalada ou em condições de pleno emprego. A conjugação de dois pressupostos kaleckianos (concorrência imperfeita no mercado de bens e firmas que operam com excesso de capacidade, especialmente no curto prazo) se traduz em custos marginais de produção com uma forma de um L invertido, sendo constantes até que a economia alcance o pleno uso da capacidade instalada, momento a partir do qual se tornam crescentes (verticais).

Reconhecendo a influência do grau de monopólio sobre a distribuição funcional da renda, Keynes (1939) assinala dois aspectos cruciais mediante os quais a concorrência imperfeita no mercado de bens poderia afetar a relação existente entre crescimento econômico e participação no produto nacional:

- 1) rigidez de preços relativos (com relação aos salários nominais);
- 2) impacto direto sobre a participação dos lucros na renda nacional.

Ainda que o “novo Keynes” mostre uma notável aproximação com as ideias kaleckianas de distribuição de renda, o autor questiona a explicação elaborada por Kalecki no que diz respeito à constância da participação dos fatores de produção na renda nacional³, alegando que as razões utilizadas por esse autor são por demais arbitrárias. De acordo com Keynes (1939), não existem explicações óbvias para justificar porque as mudanças no grau de monopólio deveriam compensar-se exatamente com as variações na rotação, tal como afirma Kalecki (1938). Entretanto, podemos dizer que o “Keynes tipo 2” aceita a ideia de que no curto prazo a distribuição da renda tem que ser analisada adotando

3 Constância distributiva que tanto Kalecki (1938), Keynes (1939) e Kaldor (1955-1956) compartilham e que consideram como um dos fatos estilizados mais bem fundamentados em nível empírico da teoria macroeconômica.

uma perspectiva diferente da exposta no “Keynes tipo 1”. O Keynes pós-*TG* admite uma hipótese diferente com relação à forma de concorrência prevalecente no mercado de bens e à política de fixação de preços do tipo não competitivo que as firmas adotam.

Em resumo, o debate desenvolvido nesta seção descreve a evolução do pensamento de Keynes entre 1936 e 1939, com relação à temática da distribuição funcional da renda. O “Keynes tipo 1” da *TG* adota uma postura muito próxima à corrente marginalista, mostrando como a distribuição da renda depende fundamentalmente da produtividade marginal decrescente do trabalho e, de maneira mais implícita, da elasticidade de substituição entre trabalho e capital. Reconhecendo certas falhas de sua visão precedente no que respeita à relação entre produto e salários reais, o “Keynes tipo 2” compartilha com Kalecki (1938) a ideia de que, conjuntamente com as condições técnicas (que determinam a estrutura dos custos marginais reais de produção), o grau de monopólio existente no mercado de bens é a variável-chave para entender a evolução temporal e as diferenças entre países na distribuição funcional da renda.

Uma vez exposta brevemente a evolução do pensamento de Keynes sobre a distribuição funcional da renda, as próximas seções serão dedicadas ao estudo das contribuições de três autores pós-keynesianos: Nicholas Kaldor, Michal Kalecki e Joan Robinson. Com isso, pretende-se mostrar como as contribuições pioneiras desses três autores formam a base para a formulação para teorias de enfoque pós-keynesiano sobre a relação entre crescimento econômico e distribuição de renda.

2. Acumulação de capital e distribuição de renda no longo prazo: a importância do mecanismo de ajuste em Kaldor

Em seu artigo de 1955-1956, “Alternative theories of distribution”, Kaldor apresenta a sua análise sobre os determinantes da distribuição funcional da renda. Partindo de um enfoque teórico de longo prazo, no qual o nível de produção se encontra dado e existe pleno emprego da mão de obra, o autor assume que a renda nacional se divide entre salários e lucros, supondo que a propensão média a poupar dos capitalistas difere

daquela dos trabalhadores⁴. Formalmente, seja Y a renda nacional, W os salários, L os lucros, S_w e S_l a poupança agregada derivada dos salários e lucros respectivamente. A análise realizada por Kaldor tem início com a definição de três identidades contábeis:

$$Y = W + L \quad (1),$$

$$I = S \quad (2),$$

$$S = S_l + S_w \quad (3),$$

Como o investimento está dado (depende do *animal spirits* e da expectativa de lucros futuros), se supormos que a poupança procedente de salários e lucros é proporcional a W e a L , ou seja, que seja válido $S_w = s_w W$ e $S_l = s_l L$, então temos que

$$I = s_l L + s_w W = s_l L + s_w (Y - L) = (s_l - s_w) L + s_w Y \quad (4).$$

De modo que

$$\frac{I}{Y} = (S_l - S_w) \frac{L}{Y} + S_w \quad (5),$$

e

$$\frac{L}{Y} = \frac{1}{S_l - S_w} \frac{I}{Y} - \frac{S_w}{S_l - S_w} \quad (6),$$

⁴ A condição de estabilidade do modelo kaldoriano requer não somente que $S_l \neq S_w$, mas também que $S_l > S_w$. Em uma contribuição posterior, Pasinetti (1962, 1983) mostra certas inconsistências lógicas inerentes à formulação kaldoriana de 1955–1956. A sua principal contribuição é a ideia de que no longo prazo a propensão a poupar dos trabalhadores tem impactos sobre a distribuição da renda entre os fatores produtivos, mas não afeta a distribuição de renda entre lucros e salários (a diferença crucial com relação a Kaldor está no explícito reconhecimento de que os trabalhadores também podem receber rendas do capital). Assumindo que no equilíbrio de longo prazo a taxa de juros coincide com a taxa de rentabilidade, Pasinetti (1962, 1983) demonstra que tanto essa última variável como a participação dos lucros no produto nacional dependem única e inversamente da propensão média a poupar dos capitalistas.

A equação 6 define uma relação positiva entre a participação dos lucros na renda nacional e a razão $\frac{L}{Y}$. Assim, é de particular importância que o impacto de uma maior taxa de acumulação (isto é, um aumento de $\frac{L}{Y}$) depende da diferença entre as propensões a poupar dos capitalistas e dos trabalhadores. Para Roncaglia,

assumindo pleno emprego e plena utilização da capacidade, Kaldor (1955-56) constrói um modelo, fascinante por sua simplicidade, no qual a participação dos investimentos na renda (portanto, sob a suposição de uma razão capital-produto constante, a taxa de crescimento da economia) determina as participações distributivas de salários e lucros (a distribuição funcional da renda), dadas as propensões a poupar de capitalistas e trabalhadores. (Roncaglia, 2011, p. 2)

Na verdade, a razão $\frac{1}{S_l - S_w}$ representa a sensibilidade da distribuição funcional da renda a variações na taxa de investimento $\frac{L}{Y}$. Quanto menor for a diferença entre S_l e S_w , maior será a incidência que $\frac{L}{Y}$ terá sobre $\frac{L}{Y}$, devido a que será tanto maior a redistribuição necessária para gerar um mesmo montante global de poupança.

Para obtermos a taxa de lucro da economia, multiplicamos ambos os lados da equação 6 pelo inverso da relação capital-produto, v , de modo a obtermos

$$\frac{L}{K} = \frac{1}{S_l - S_w} \frac{l}{Y} - \frac{S}{S_l - S_w} \frac{Y}{K} \quad (7).$$

Supondo que o capital cresce à taxa natural, $I/K = g_n$, e tendo em mente a hipótese de uma relação capital-produto constante, v , temos que a taxa de lucro depende da taxa de crescimento do capital:

$$\frac{L}{K} = \frac{1}{S_l - S_w} g_n - \frac{S_w}{S_l - S_w} v^{-1} \quad (8)$$

e

$$\frac{L}{K} = \frac{g_n s_w v^{-1}}{S_l - S_w} \quad (9).$$

A taxa desejada de crescimento, g_w , se ajusta à taxa de crescimento natural, g_n , através de mudanças na participação dos lucros na renda, $\frac{L}{Y}$. O ponto-chave é entender que, dentro do enfoque kaldoriano, o investimento aparece como uma variável independente (não varia nem com S_l nem com S_w) que determina, mediante a mudança na distribuição da renda, a poupança necessária para garantir o equilíbrio macroeconômico entre a oferta e a demanda agregada. Em outras palavras, o aumento (exógeno) do investimento em um contexto de pleno emprego da mão de obra e plena utilização da capacidade instalada gera um incremento da demanda agregada que, através do ajuste da relação preços-salário nominal, induz uma mudança na distribuição da renda em favor dos lucros (uma acumulação do tipo *profit-led*), contribuindo, portanto, para que a poupança (variável endógena no modelo desenvolvido por Kaldor) seja igual ao investimento.

De acordo com Taylor (1991), esse processo de transferência de renda dos salários para os lucros é denominado de “poupança forçada”. Dado um nível de produção exógeno no longo prazo (coincidente com o nível de produto potencial e o pleno uso da mão de obra disponível), a distribuição da renda se transforma na variável endógena, que se ajusta para restaurar as condições de equilíbrio. Esse resultado exige, além das hipóteses de pleno emprego e pleno uso da capacidade instalada, o cumprimento de quatro condições adicionais:

- 1) o salário real não deve cair abaixo do nível de subsistência;
- 2) a taxa de lucros não deve ser menor que uma taxa crítica abaixo da qual não é rentável investir;
- 3) $\frac{L}{Y}$ deve ser ao menos igual ao grau de monopólio;
- 4) a razão capital-produto deve ser independente da taxa de lucro.

O artigo de 1957, “A model of economic growth”, complementa as ideias desenvolvidas por Kaldor no trabalho de 1955-1956. Em essência, este último aparece como uma extensão da ideia original do artigo de 1955-1956, cujo objetivo é mostrar a constância da razão capital-produto e da taxa de lucro, consequência direta de um conjunto de forças endógenas que operam sobre o mesmo sistema econômico. No artigo de 1957, Kaldor assume que o crescimento econômico está restringido

pela disponibilidade de fatores, e não pela demanda efetiva. Ademais, Kaldor ainda mantém a hipótese de pleno emprego da mão de obra no longo prazo, de modo que o principal mecanismo de ajuste para alcançar o equilíbrio macroeconômico segue sendo a distribuição da renda.

Não obstante as semelhanças com seu trabalho de 1955-1956, o modelo de crescimento exposto no artigo de 1957 incorpora algumas novidades, tais como a formulação explícita da mudança tecnológica ou progresso técnico (captado a partir da introdução de inovações no processo produtivo, intrinsecamente ligado a maiores possibilidades de acumulação de capital) e a diferenciação de dois cenários alternativos (população economicamente ativa constante ou crescente) que incidem sobre a dinâmica macroeconômica.

Nesse sentido, é justamente o conceito de progresso técnico que permite incorporar ao modelo kaldoriano uma contribuição relevante a partir do ponto de vista distributivo. Para o caso de uma economia sem crescimento populacional, Kaldor assume que o progresso técnico é dado por

$$\frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \alpha'' + \beta'' \frac{I_t}{K_t} \quad (10),$$

onde K_t é o estoque de capital físico no período t . Note que, devido ao suposto de população constante, a equação 10 reflete não somente a taxa de crescimento do produto, mas também a da produtividade média do trabalho.

Supondo que no estado estacionário as taxas de crescimento do produto e o estoque de capital sejam iguais (a razão capital-produto constante), temos que

$$\frac{I}{Y} = \frac{I}{K} \frac{K}{Y} = \gamma'' \frac{K}{Y} \quad (11),$$

onde $\gamma'' = \frac{\alpha''}{1-\beta''}$ denota a taxa de crescimento de estado estacionário do estoque de capital e do produto. Agora, combinando as equações 10 e 11, vem

$$\frac{L}{Y} = \frac{1}{S_I - S_w} y'' \frac{K}{Y} - \frac{sw}{S_I - S_w} \quad (12).$$

A equação 12 incorpora explicitamente a ideia de progresso técnico no interior da teoria da distribuição de renda elaborada por Kaldor. Dentro desse novo contexto analítico, um maior crescimento autônomo da produtividade, α'' , será acompanhado por uma maior taxa de acumulação de capital desejada no estado estacionário, e, portanto, maior será a proporção dos lucros com relação ao produto requerida para continuar a acumulação. Por sua vez, o aumento no crescimento, derivado da expansão no estoque de capital (determinado por β''), tem um efeito, no estado estacionário, semelhante ao do componente autônomo.

Se, diferentemente do caso anterior, supormos que a população cresce a uma taxa constante, λ , os resultados ficam praticamente inalterados (no que se refere à distribuição de renda), incorporando simplesmente o parâmetro λ na equação 12, de maneira que

$$\frac{L}{Y} = \frac{1}{S_I - S_w} (y'' + \lambda) \frac{K}{Y} - \frac{s_w}{S_I - S_w} \quad (13).$$

Então, ao expandir o estoque de capital desejado das firmas, o crescimento da população aumenta a participação dos lucros na renda nacional. Além de considerar como o progresso técnico afeta a distribuição de renda, o trabalho de Kaldor de 1957 é importante por identificar os dois cenários principais que caracterizam as economias capitalistas:

- 1) uma etapa “precoce” de desenvolvimento;
- 2) uma etapa “madura” ou avançada.

A característica fundamental que distingue ambos os estágios está associada ao tipo de relação existente entre o crescimento da produtividade e o aumento no nível de vida dos trabalhadores (salários reais). Durante a primeira etapa, o crescimento da produtividade não se encontra associado com um incremento proporcional nos salários reais. Isso ocorre porque os requerimentos do processo de acumulação, em uma etapa na qual o capital observado é sistemicamente inferior ao desejado e os salários nominais se situam no nível de subsistência, con-

duzem a um aumento tendencial na participação dos lucros no produto, tal que permite financiar o crescente investimento.

Em termos kaldorianos, essa primeira fase se caracteriza por apresentar um aumento contínuo da razão capital–produto, que, somado ao aumento constante de $\frac{L}{Y}$, não necessariamente implica uma queda da taxa de lucro. O final da primeira fase ocorre quando o estoque observado de capital alcança o estoque desejado de capital, momento a partir do qual o sistema adota uma dinâmica completamente diferente. Nesse sentido, Kaldor afirma que

os lucros não são mais determinados na maneira marxista, como o excedente da produção sobre o salário de subsistência; pelo contrário, a participação dos salários torna-se um resíduo, igualando a diferença entre a produção e a participação dos lucros como determinado no sentido “keynesiano”, ou seja, pela propensão a investir e a poupar [...]. Este segundo e mais “alegre” estágio do capitalismo no qual a produção e o emprego continuam a crescer, e os salários reais estão crescendo constantemente com o crescimento da produção, não foi previsto por Marx. (Kaldor, 1957, p. 620–621)

Essa segunda fase mostra uma relação direta e proporcional entre o aumento da produtividade e o crescimento dos salários reais, uma vez que, ao alcançar o estoque desejado de capital, o crescimento autônomo da produtividade (que expande a oferta agregada da economia) não é acompanhado por um aumento *pari passu* da demanda de bens de capital (investimento). O excesso de oferta resultante se traduz em queda dos preços, que eleva os salários reais dos trabalhadores em linha com a dinâmica da produtividade. Nesse novo estágio de desenvolvimento, as participações fatoriais relativas permanecem constantes, fenômeno que coincide com um dos “fatos estilizados” kaldorianos, compartilhado também por Kalecki (1938) e Keynes (1939).

Contudo, posteriormente Kaldor adota uma postura diferente no que concerne à relação existente entre crescimento, produtividade e distribuição de renda. Em um artigo publicado em 1975, “Economic growth and the Verdoorn Law – a comment on Mr. Rowthorn’s article”, o autor reconhece explicitamente a importância da demanda agregada como um dos fatores determinantes do crescimento econômico no longo prazo. Kaldor diz:

Eu acredito que estava errado em pensar, em 1966, que a Grã-Bretanha tinha atingido o estágio de “maturidade econômica” [...] e que seu desempenho comparativamente pobre era explicado pela incapacidade em absorver suficiente mão de obra para a indústria manufatureira mais do que pelo fraco desempenho de mercado, devido à ausência de competitividade internacional [...]. Eu gostaria de colocar mais ênfase nos componentes exógenos da demanda, e em particular no papel das exportações, em determinar a taxa tendencial do crescimento da produtividade na Grã-Bretanha em relação a outros países industrialmente avançados. (Kaldor, 1975, p. 895-896)

Nessa passagem, Kaldor busca mostrar a possibilidade de existência de um regime liderado pela demanda. Este é uma mudança teórica que Kaldor realiza em relação ao seu artigo de 1955-1956, no qual a elevação do investimento, em um contexto de plena utilização da capacidade, é acomodada por uma elevação dos preços, reduzindo os salários reais e aumentando a margem de lucros. Contudo, como apontado por Blecker (2015), um regime liderado pela demanda também pode ser liderado pelos salários ou pelo lucro, e isso não é explicado por Kaldor em seu artigo de 1975. Assim, teoricamente, em um modelo liderado pela demanda é possível que o aumento na margem dos lucros impulse o crescimento. Para que isso ocorra, é necessário que o efeito da margem dos lucros sobre o investimento supere o efeito da redução de demanda provocado pela redução do salário real⁵.

3. A contribuição de Kalecki para uma análise pós-keynesiana da distribuição de renda

Partindo de um enfoque essencialmente microeconômico, mas sempre orientado para o entendimento das interações existentes entre os principais agregados macroeconômicos⁶, Kalecki busca racionalizar o comportamento de um conjunto de empresas industriais que operam

⁵ Agradeço os comentários do parecerista anônimo em relação a esse ponto.

⁶ De acordo com Asimakopulos (1988), os trabalhos de Kalecki contêm uma teoria da distribuição que combina aspectos micro e macroeconômicos da economia. As participações relativas na renda são influenciadas pela política de margem de lucro das firmas, que são estabelecidas em mercados oligopolizados, assim como pelo nível da demanda efetiva.

no setor industrial inglês e norte-americano, assinalando como o comportamento das empresas se afasta do marco de referência da concorrência perfeita. Kalecki sustenta que as condições vigentes no mercado de bens se afastam da hipótese de concorrência perfeita – segundo a qual os preços dos bens se igualam aos custos marginais de produção –, de modo que no mundo real as empresas industriais competem em condições oligopólicas. Essa questão introduz na análise o tema de poder de mercado e a importância que tem as megacorporações no desenvolvimento normal dos negócios.

A existência de capacidade ociosa⁷ é outra das dimensões analíticas apresentadas por Kalecki. As megacorporações do setor industrial frequentemente desenvolvem seus planos de produção e decisões de investimento em situações nas quais a capacidade produtiva potencial difere da capacidade utilizada. Como corolário dessa divergência, as empresas operam em um nível abaixo da plena capacidade⁸ e pode ocorrer uma situação de desemprego no equilíbrio de longo prazo.

A estrutura de custos médios e marginais de produção é outro dos pontos distintivos do enfoque kaleckiano. Em contraste com a teoria clássica marshalliana, Kalecki supõe que, até que as empresas alcancem o nível de produção correspondente ao pleno uso da capacidade produtiva, os custos médios totais são decrescentes, enquanto os custos médios e marginais são constantes. A forma de L invertida que apresentam estes últimos captura a essência do argumento kaleckiano tradicional. Essas ideias são de crucial importância para entender a interação entre as hipóteses de concorrência imperfeita, subutilização da capacidade instala-

⁷ A partir da publicação de seu artigo “A theorem on technical progress”, em 1941, surge uma interessante discussão entre Joan Robinson e Keynes. O cerne do debate foi a existência ou não da relação entre concorrência imperfeita e capacidade ociosa: enquanto para Keynes essa existência era uma mera suposição teórica, Robinson afirmava que na verdade essa era a condição normal. De acordo com Heller (1996), isso revela as influências da obra de Kalecki sobre o pensamento de Joan Robinson, incorporando as noções de oligopólio e progresso técnico.

⁸ É importante destacar que, tanto para Kalecki, quanto para os kaleckianos, a distribuição de renda é dada exogenamente, sendo o grau de utilização da capacidade a variável de ajuste de longo prazo. Já, para a tradição de Cambridge britânica, ao invés de assumir a distribuição de renda como um dado exógeno, o produto aparece como uma variável exógena e igual a seu nível de pleno emprego. Assim, no longo prazo, a variável de ajuste é a distribuição de renda.

da e custos médios e marginais constantes ou decrescentes para o desenvolvimento da teoria kaleckiana da distribuição da renda.

3.1 Grau de monopólio e distribuição funcional da renda

Um dos objetivos centrais de seu artigo de 1938, “The determinants of distribution of the national income”, é construir um modelo teórico que permita analisar os principais determinantes da participação relativa dos trabalhadores na renda nacional. Esta é compreendida pela soma das rendas recebidas pelos capitalistas (C), pelos gastos de depreciação (D), pela remuneração dos altos funcionários (F) e pela massa salarial recebida pelos trabalhadores (W). Kalecki (1938) parte do conceito de grau de monopólio originariamente desenvolvido por Lerner (1934),

$$\mu = \frac{p-m}{p} \quad (14),$$

onde μ denota o grau de monopólio empresarial, p os preços fixados pelos produtores e m os custos marginais de produção de curto prazo. A visão kaleckiana mostra que a participação dos capitalistas na renda nacional, definida como $\Pi = \frac{C+D+F}{Y}$, depende basicamente de duas variáveis: o grau de monopólio empresarial, (μ) e a razão entre o valor bruto da produção e a renda nacional⁹, T/Y :

$$(\mu) T/Y = \frac{C+D+F}{Y} \quad (15).$$

Dois pontos merecem destaque na equação 15. Em primeiro lugar, tanto μ como T/Y são variáveis interdependentes (Kalecki, 1938): o aumento (diminuição) no grau de monopólio diminui (aumenta) a razão T/Y em uma menor proporção, o que implica que a participação relativa dos capitalistas aumenta, *ceteris paribus*, com o incremento no grau de monopólio. Em segundo lugar, as variações em T/Y podem

⁹ A equação 15 surge a partir de certas manipulações algébricas na identidade contábil $C + D + F + W + R = T$, sujeito a que $Y = T - R$ e a que $W + R = (\frac{W}{p})$, onde W é a massa salarial em termos reais e R é o gasto real em insumos intermediários.

originar-se em mudanças em outros fatores diferentes do grau de monopólio. Nesse sentido, as modificações nos preços das matérias-primas básicas com relação aos salários exercem um efeito não negligenciável sobre a razão entre a rotação e a renda nacional: o aumento (diminuição) no preço das matérias-primas básicas com relação às remunerações dos trabalhadores afeta positivamente (negativamente) a razão T/Y .

Em resumo, o aumento do grau de monopólio ocasiona um incremento menos que proporcional em Π , enquanto o aumento nos preços das matérias-primas básicas com relação aos salários implica um aumento adicional em Π . A estabilidade das participações dos fatores de produção se explica, no entender de Kalecki, pela compensação exata entre as variações em μ e as mudanças em sentido contrário (gerados ou não por modificações no grau de monopólio) em relação a T/Y .

Segundo Kalecki (1971), o grau de monopólio depende dos seguintes fatores:

- 1) Do tamanho da empresa – o processo de concentração na produção de bens e serviços resulta em que as grandes empresas, as megacorporações, tenham maior poder de mercado e, portanto, maior capacidade para fixar preços não competitivos.
- 2) Da elasticidade da curva de demanda da empresa e da indústria – quanto menor for a elasticidade-preço da demanda para um produto determinado, maior será a capacidade das firmas que participam em mercados de concorrência imperfeita de fixar maior margem de lucro sobre os custos médios variáveis.
- 3) Das barreiras existentes à entrada de novos competidores na indústria – essas barreiras atuam como mecanismos de proteção para as firmas já estabelecidas, permitindo as que adotem políticas de preços envolvendo a fixação de maior margem de lucro sobre os custos médios variáveis.
- 4) Do poder sindical – se o poder de mercado das firmas diminui na medida em que estas repassam os aumentos salariais nos preços, um maior poder de negociação sindical, que gere uma contínua elevação dos salários nominais, resultaria em uma progressiva redução no grau de monopólio e na margem de lucro.
- 5) Do ciclo econômico – em termos gerais, Kalecki afirma que o poder de mercado seria contracíclico, aumentando nas recessões

e diminuindo nos períodos de auge. Assim, tanto μ como T/Y dependem do estado do ciclo econômico.

O fato de que os preços das matérias-primas básicas com relação aos salários aumentem durante os períodos de auge implica que a razão entre a rotação e a renda nacional é uma variável pró-cíclica¹⁰. A relação entre o grau de monopólio e o estado do ciclo econômico é muito mais complexa, uma vez que entram em jogo as críticas efetuadas por Harrod (1936), para quem μ aumenta nos momentos de auge e diminui nas recessões.

A controvérsia entre Harrod e Kalecki se deve, essencialmente, a que o segundo adere às críticas que apontam a existência de outros fatores afetando positivamente o grau de monopólio durante os períodos recessivos (Kalecki, 1938). Se predominar o efeito enfatizado por Kalecki, a distribuição de renda tenderia a favorecer os trabalhadores nos momentos de auge e os capitalistas nos momentos de recessão, enquanto, a partir das hipóteses de Harrod, o resultado seria exatamente o contrário.

3.2 Crescimento econômico e distribuição funcional da renda

A expansão dos componentes autônomos da demanda agregada afeta a distribuição funcional da renda se existir custos médios decrescentes na presença de custos de trabalhos indiretos que não variam com o nível de produção (Kalecki, 1971). Aqui parece existir uma contradição com relação à associação entre margens de lucro e ciclo econômico, enfatizada pelo próprio Kalecki em seus textos posteriores a 1938.

Ao assumirmos que existem custos médios decrescentes e os salários reais flutuam em menor proporção que a produtividade média do trabalho, temos um aumento exógeno nos gastos planejados dos capitalistas. Isso, por sua vez, estimula o nível de produção da firma, aumentando a margem entre o preço de venda e os custos médios totais de produção, e incrementando, assim, a participação dos lucros na renda nacional. Em outras palavras, enquanto os preços e os salários reais se mantêm cons-

¹⁰ De acordo com Kalecki (1938), o preço relativo das matérias-primas com relação aos salários seria pró-cíclico, já que a volatilidade dos preços agrícolas é em geral maior que a dos preços das manufaturas. Isso ocorre porque a curva de custo marginal dos bens agrícolas apresenta uma maior inclinação que a dos demais produtos.

tantes, o nível de emprego aumenta menos que proporcionalmente com relação às mudanças no nível de produção.

Então, podemos dizer que, em termos gerais, a teoria kaleckiana sobre a distribuição da renda se sustenta em dois pilares:

- 1) o reconhecimento do grau de monopólio na determinação das margens de lucro sobre os custos marginais ou custos médios variáveis;
- 2) a explícita valorização do papel que joga os gastos dos capitalistas na determinação dos lucros e do nível de emprego.

Do que foi visto até o momento, depreende-se claramente que, inclusive mantendo a hipótese de Kalecki (1938) com relação ao caráter contracíclico da margem de lucro sobre os custos marginais, é possível que exista finalmente uma relação positiva entre crescimento econômico e participação dos lucros no produto se o efeito de um maior nível de produção sobre os custos médios totais mais do que compense a queda no grau de monopólio. Em termos formais, e assumindo uma economia fechada e sem governo, teremos que o nível de renda se encontra determinado pela demanda agregada, repartindo-se entre salários e lucros, de tal maneira que

$$W + L = C_{BC} + I_{BK} \quad (16),$$

onde W é o salário, L os lucros brutos, C_{BC} o gasto em bens de consumo e I_{BK} é o gasto em bens de capital (investimento).

Se assumirmos que os trabalhadores consomem toda sua renda e que o consumo dos capitalistas apresenta um componente autônomo A e outro que depende de L , é possível derivar a seguinte equação para o consumo agregado:

$$C_{BC} + W + \epsilon L + A \quad (17),$$

onde ϵ representa a propensão marginal a consumir dos capitalistas. Substituindo a equação 17 na equação 16, e supondo que o investimento é dado exogenamente, chegamos à seguinte expressão:

$$L = \frac{I_{BK} + A}{1 - \varepsilon} \quad (18)$$

ou

$$\frac{L}{Y} = \frac{C + D + F}{Y} = \frac{1}{s} \frac{I_{BK} + A}{y} \quad (19),$$

onde $s = 1 - \varepsilon$ é a propensão marginal a poupar dos capitalistas e Y é o nível de produção agregado.

A equação 19 representa uma condição de equilíbrio distributivo que na linguagem kaleckiana foi popularizada na seguinte frase: enquanto os trabalhadores gastam o que ganham, os capitalistas ganham o que gastam. De acordo com Kalecki (1971), tal equilíbrio se obtém endogenamente da hipótese de custos médios totais decrescentes, derivado, por sua vez, dos supostos de custos variáveis médios constantes e da existência do chamado “trabalho gerencial”, isto é, de certos custos salariais fixos, que não variam com o nível da produção.

3.3 Aspectos adicionais da teoria distributiva kaleckiana

Até o momento apresentamos uma análise dos principais determinantes kaleckianos da distribuição funcional da renda, diferenciando o efeito do grau de monopólio para dado nível de produção e o impacto da demanda agregada em um enfoque de crescimento econômico.

No pensamento de Kalecki, existem dois temas adicionais que merecem particular atenção. O primeiro deles se associa à capacidade de negociação salarial que têm os trabalhadores em distintas fases do ciclo econômico e à influência dessas negociações sobre o resultado final em matéria distributiva. Em relação a esse último ponto, é importante discernir os efeitos distributivos assimétricos que exercem as mudanças nos salários nominais, dependendo do grau de abertura econômica.

Com relação ao tema das variações nos salários nominais e a sua incidência sobre a participação relativa dos trabalhadores e capitalistas na renda nacional, Kalecki mostra posições contraditórias. Por um lado, em seu trabalho de 1938, o autor assinala que, como resultado do corte nos salários nominais, é provável que aumente a margem de lucro sobre os custos variáveis. Para uma economia fechada, o efeito dos menores

salários nominais sobre a razão T/Y seria nulo, obtendo, assim, um impacto global levemente negativo para a participação dos trabalhadores na renda nacional.

No caso de uma economia aberta que importa a maioria de suas matérias-primas e insumos intermediários utilizados no processo produtivo, o impacto de uma redução salarial intensifica o efeito distributivo anteriormente mencionado. Na verdade, Kalecki (1938) observa que uma queda nos salários nominais deveria conduzir a um aumento da razão T/Y , uma vez que o valor real dos insumos importados aumenta com a deflação salarial, assumindo que os preços domésticos seguem ao menos parcialmente a dinâmica dos salários. O efeito resultante da queda nos salários nominais sobre a participação dos lucros na renda nacional será, portanto, ainda mais positivo que no caso de uma economia fechada.

Do exposto nesta seção, deduz-se que os principais determinantes da distribuição da renda para Kalecki são:

- 1) Para dado nível de produto: a) o grau de monopólio, que depende da concentração de mercado; a elasticidade-preço da demanda; as barreias à entrada; o conflito distributivo, mediado pelo grau de abertura da economia; e o estado do ciclo econômico; b) a participação dos insumos intermediários na produção, que também depende do ciclo econômico e da evolução dos salários nominais.
- 2) Em um contexto dinâmico: a) a variação da demanda agregada; b) a estrutura de custos de produção; c) a estratégia de preços das firmas; d) o nível de utilização da capacidade instalada.

Os principais determinantes e características do enfoque distributivo kaleckiano, tanto em contextos estáticos como dinâmicos, apresentam fortes reminiscências com a abordagem de Marx no que diz respeito à distribuição de renda, ainda que existam certas ambiguidades em Kalecki com relação ao papel que joga a negociação salarial como determinante da participação relativa dos trabalhadores na distribuição da renda.



4. As participações dos salários e dos lucros na renda para Joan Robinson

A abordagem dual proposta por Robinson para a análise das questões distributivas permite diferenciar suas contribuições de ordem marshalliana de suas contribuições macroeconômicas posteriores. Em sua primeira fase, as análises de Robinson estão centradas em questões microeconômicas, sendo dado o nível de produção. Em uma fase posterior, a composição do produto (entre bens de consumo e bens de investimento) varia em um contexto de uso “normal” da capacidade instalada e dos ajustes de preços similares à hipótese kaldoriana de poupança forçada que operam, no caso de Robinson, mediante o conceito de barreira inflacionária. Então, se o nível de utilização da capacidade está em seu nível normal, o volume produzido deve permanecer constante, mas a sua composição sofre modificações.

4.1 A distribuição funcional da renda a partir de um ponto de vista microeconômico

Em seu livro “A economia da concorrência imperfeita”¹¹ (doravante, ECI), Robinson apresenta a essência de seu pensamento com relação aos principais determinantes da distribuição funcional da renda no curto prazo (Robinson, 1933). Adotando uma perspectiva microeconômica que estende a crítica de Sraffa (1926) à teoria marshalliana dos preços, Robinson (1933) estuda os principais determinantes do grau de exploração da força de trabalho¹². O ponto essencial para definir as

¹¹ De acordo com Heller (1996), a principal contribuição do livro “A economia da concorrência imperfeita” se refere a descrever o funcionamento do mercado de trabalho em uma estrutura caracterizada pelo monopólio e/ou monopsonio. Essa centralidade do mercado de trabalho nessa obra seria o resultado do impacto da crítica de Sraffa à teoria da concorrência perfeita e da TG. Para Sraffa (1926, 1930), o monopólio mais do que a concorrência pura deveria ser o ponto inicial para a teoria do valor. Assim, a existência de curvas de demanda negativamente inclinadas seria a principal restrição da expansão do produto presente e futuro.

¹² A exploração é definida por Robinson como “um estado de coisas no qual o salário de um fator é inferior ao valor de seu produto físico marginal [...] e distinguimos dois tipos de exploração, a monopolista, que surge quando a curva de demanda por um bem não é perfeitamente elástica, e a monopsonista, que surge quando a curva de oferta de um fator não é perfeitamente elástica para um empregador individual”



participações relativas do trabalho e do capital na renda nacional encontra-se basicamente nas elasticidades: a elasticidade-preço da demanda de bens e a elasticidade-preço da oferta de trabalho.

Já, em seu artigo de 1932, “Imperfect competition and falling supply price”, como apontado por Harcourt e Kerr (2009), Robinson deixa claro as hipóteses para tornar a análise mais fácil do ponto de vista da argumentação (embora a deixe mais longe da realidade, como a própria autora admite). A autora desenha diagramas os quais mostram o equilíbrio para a firma com lucros extraordinários, ou seja, renda marginal igual ao custo marginal com preço maior do que o custo médio. A condição de tangência, preço igual ao custo médio, implica que o custo médio deve ser decrescente.

Em um mundo no qual prevalece a concorrência perfeita nos mercados de bens e de fatores produtivos, as funções de demanda de bens e oferta de trabalho (em nível da firma) são infinitamente elásticas (horizontais). A existência de um amplo número de firmas “isoladas”, que não possuem poder para fixar preços nos distintos mercados, elimina a fonte de exploração da força de trabalho. Por outro lado, se se levanta a hipótese de concorrência imperfeita no mercado de bens e se incorpora a existência de um pequeno conjunto de firmas formadoras de preços, haverá exploração monopólica da força de trabalho, que afetará a distribuição funcional da renda em favor dos capitalistas.

Na ECI, Robinson estende a teoria da firma, baseada principalmente em Marshall, no sentido de incorporar imperfeições no mercado de bens e de trabalho. Em particular, Robinson utilizou os instrumentos marginalistas para determinar e avaliar (em termos de grau de exploração) os salários, quando as firmas estão diante de três situações:

- 1) uma demanda que não é perfeitamente elástica para os seus produtos;
- 2) uma oferta de trabalho que também não é perfeitamente elástica;
- 3) a ocorrência de ambos os casos.

(Robinson, 1933, p. 310-311, apud Heller, 1996). Essa definição de exploração guarda uma estreita relação com a definição exposta por Pigou em seu trabalho *The economics of welfare*, de 1920. Contudo, este é um tema que foge ao escopo do presente artigo.

O modelo de mercado de trabalho elaborado por Robinson possui firmas que determinam a quantidade de trabalhadores empregados. As firmas contratam trabalhadores até o ponto em que a receita marginal do trabalho é apenas igual ao custo marginal de empregar mais uma unidade de trabalho. Para Robinson (1933), essa fórmula é válida independentemente se os mercados de bens ou fatores são perfeitos ou imperfeitos.

No caso de imperfeição no mercado de bens (mas não no mercado de fatores), a receita marginal do trabalho pode ser igual ao salário, porém a receita marginal será menor do que o preço. O corolário é que a exploração existe porque o salário pago é menor que o valor da receita marginal. Isso significa que aumentar os salários não seria uma solução ao problema da exploração, resultando apenas em maior desemprego e exploração com maiores salários. A única solução seria o controle de preços ou a eliminação da fonte de imperfeição no mercado de bens¹³.

Já, no caso da existência de imperfeições no mercado de trabalho, a oferta de trabalho não é perfeitamente elástica, ocorrendo um caso extremo em uma estrutura caracterizada pelo monopósonio¹⁴. Novamente, o emprego da força de trabalho ocorrerá até o ponto no qual o custo marginal do trabalho seja igual à receita marginal. Nesse caso, enquanto as firmas produzem de modo a igualar o preço com o custo marginal do trabalho, estas possuem poder de mercado para fixar salários inferiores ao gasto marginal com a força de trabalho. No entender de Robinson, o estabelecimento de um salário mínimo ou o aumento do poder sindical podem eliminar a exploração.

O objetivo da autora é permitir uma comparação entre as situações de concorrência perfeita e imperfeita no mercado de fatores. Com isso, ela utiliza como critérios o custo médio de produção, o volume da produção e a quantidade de trabalho utilizado nessa produção (Heller, 1996). Ainda de acordo com Robinson, uma estrutura monopsonista no mercado de fatores está implícita na análise do monopólio. Ademais,

¹³ Robinson (1933) argumenta que a eliminação das imperfeições no mercado de bens pode suprimir a exploração, mas isso teria como resultado uma redução nos salários pagos, uma vez que o preço do produto cairia, assim como o produto marginal físico.

¹⁴ Um monopósonio é uma estrutura de mercado na qual uma firma possui sua curva de oferta de trabalho positivamente inclinada.

na afirmação de que o monopolista regula sua produção pelo custo marginal da produção fica implícito que a firma é monopsonista em relação aos fatores de produção. A conclusão da autora é a de que os casos nos quais ocorre a concorrência perfeita são casos especiais da seguinte regra geral: o indivíduo igualará seu custo marginal à receita marginal.

A discrepância entre o valor do produto marginal e a receita marginal que se verifica em cenários não competitivos é o que propicia o grau de exploração monopsônica: os trabalhadores já não recebem o valor de sua produtividade marginal, mas uma magnitude inferior. Essa ideia está baseada na concepção de que os trabalhadores e/ou os sindicatos não têm o poder suficiente para gerar emprego e têm um menor poder de determinar o seu preço, o salário. Segundo Robinson, a curva de demanda por um fator de produção depende da curva de demanda pelo respectivo bem, das condições técnicas observadas na produção do mesmo bem e da curva de oferta dos demais fatores (capital e terra)¹⁵.

Em resumo, para determinar o grau de exploração da força de trabalho a partir de um enfoque microeconômico robinsoniano, é importante considerar tanto a elasticidade-preço da demanda de bens como a elasticidade-salário da força de trabalho. No caso de as elasticidades não serem perfeitamente elásticas em nível da firma, estariam refletindo a existência de imperfeições no mercado de bens ou no mercado de trabalho, respectivamente.

4.2 Enfoque macroeconômico para a análise da distribuição da renda

Para a análise macroeconômica da distribuição de renda, Robinson (1962) coincide com Kaldor (1961), em que, no longo prazo, a economia se caracteriza pela ausência de capacidade ociosa. De acordo com Kaldor (1961), tal situação corresponde ao pleno emprego dos fatores produtivos, enquanto para Robinson (1962) coincide como uso “normal”

¹⁵ Para Heller (1996), a metodologia adotada por Robinson de comparar as estruturas de mercado, concorrência perfeita e monopólio, sob o critério da quantidade de fatores utilizados, considera diferentes situações: a existência ou não de escassez de fatores, a possibilidade ou não elasticidade de substituição entre os fatores e a existência ou não de economias de escala.

da capacidade instalada. Dessa maneira, a concorrência aparece como suficiente para manter os preços em um nível que permite colocar o produto gerado com uma utilização “normal” da capacidade instalada¹⁶.

Seguindo Lavoie (1992), duas consequências importantes surgem ao assumir uma utilização “normal” da capacidade instalada no longo prazo. A primeira se refere ao típico ajuste kaldoriano (poupança forçada), que predomina sob tais condições: as mudanças na distribuição de renda resultam de modificações nos preços dos bens com relação aos salários, de modo que as pressões de demanda se corrigem mediante um ajuste de preços que altera a distribuição funcional da renda em favor dos capitalistas. A segunda diz respeito à existência de uma relação inversa entre a taxa de salário real e a taxa de lucro.

Dentro desse contexto, Robinson (1962) sustenta que uma maior taxa de acumulação de capital implica um menor salário real e é justamente essa relação negativa que dá lugar à existência da famosa barreira inflacionária. Já, em seu livro de 1956, *The accumulation of capital*, Robinson afirma que, quanto menor for o nível de gasto em consumo por parte da classe rentista, mais distante estará daquela barreira inflacionária, podendo, dessa forma, atingir uma maior taxa de acumulação de capital.

Ainda de acordo com Lavoie (1992), em termos formais temos $r = \frac{L}{Y}$, a taxa de lucro sobre o estoque de capital investido; $\Pi = \frac{L}{Y}$, a participação relativa dos lucros no total do valor agregado; $\bar{v} = \frac{Y}{K}$, o uso “normal” da capacidade instalada; I , o investimento total; S , a poupança total; K , o estoque de capital agregado da economia; α , o investimento autônomo; b , a elasticidade do investimento em relação ao lucro esperado; s , a propensão marginal a poupar; e g^* e r^* , os valores de equilíbrio da taxa de crescimento e da taxa de lucro respectivamente. Assim, as equações relevantes do modelo são:

¹⁶ De acordo com Amitrano (2013), há um certo grau de convergência entre os modelos de crescimento keynesianos de Kaldor e Robinson dos anos 1950 e os trabalhos de Kalecki. A diferença essencial entre as duas tradições residiria apenas em seus fechamentos: “Enquanto Kaldor e Robinson, em virtude das circunstâncias europeias daquele período, supunham ora plena capacidade, ora pleno emprego, ou ambos, o que os levou ao conceito de poupança forçada, Kalecki e Steindl adotavam como hipótese base que o grau de utilização da capacidade produtiva seria endógeno” (Amitrano, 2013, p. 289).

$$- \text{Dinâmica do investimento: } g^I = \frac{I}{K} = \alpha + b (\Pi \bar{v}) \quad (20).$$

$$- \text{Dinâmica da poupança: } g^S = \frac{S}{K} = s (\Pi \bar{v}) \quad (21).$$

Igualando a dinâmica do investimento com a dinâmica da poupança $g^I = g^S$ e isolando para Π , é possível obter a expressão de equilíbrio para a razão entre a taxa de lucro e o produto:

$$\Pi^* = \frac{\alpha}{\bar{v} (s-b)} \quad (22),$$

sendo $s > b$ a típica condição de estabilidade dos modelos de crescimento pós-keynesianos.

A partir dessa equação, é possível derivar alguns resultados de estática comparativa, para conhecer como varia a distribuição funcional da renda (definida no presente contexto a partir de Π^*) na versão robinsoniana diante de modificações nos parâmetros relevantes (α , s e b):

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial \alpha} = \frac{1}{\bar{v} (s-b)} > 0 \quad (22.1),$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial s} = - \frac{\alpha \bar{v}}{[\bar{v} (s-b)]^2} < 0 \quad (22.2),$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial b} = \frac{\alpha \bar{v}}{[\bar{v} (s-b)]^2} > 0 \quad (22.3).$$

Com um uso “normal” da capacidade instalada, a distribuição funcional da renda favorece os capitalistas, quando (1) aumenta o componente autônomo do investimento privado e (2) se acrescenta a elasticidade da função investimento em relação ao lucro esperado. Por sua vez, podemos ver como o aumento na propensão marginal a poupar derivada dos lucros reduz a taxa de lucro de equilíbrio.

Em um modelo alternativo desenvolvido por Robinson (1959), temos que a economia se estabiliza no longo prazo em torno de um

nível de produção constante, no qual tanto a poupança como o investimento são iguais a zero. Em tal situação, a distribuição funcional da renda dependerá basicamente de três variáveis explicativas:

- 1) da taxa de juros (determinada exogenamente);
- 2) da elasticidade de substituição entre os fatores;
- 3) da propensão marginal a poupar de devedores e credores do sistema financeiro.

Se a propensão marginal a poupar dos devedores é maior que a dos credores, um aumento na taxa de juros, ao reduzir a propensão marginal a poupar média dos agentes do sistema financeiro, levará a um aumento do consumo e da renda agregada. Contudo, se a elasticidade de substituição entre os fatores é menor que um, esse aumento provocará um aumento nos requerimentos unitários de trabalho menor do que a queda nos salários reais que advém da diminuição do estoque de capital. Este é o único caso no qual o efeito negativo do aumento da taxa de juros sobre o salário real predomina sobre o efeito positivo no nível do emprego, de maneira que a participação dos salários na renda nacional diminui.

Em outro contexto, se não existem diferenças nas propensões marginais a poupar entre os distintos agentes do sistema financeiro, a única coisa que acontecerá será o efeito do aumento da taxa de juros sobre a participação dos salários na renda nacional. O resultado final dependerá do valor que assuma a elasticidade de substituição entre os fatores. Quando a elasticidade de substituição de trabalho por capital é maior que um, um aumento da taxa de juros gerará um incremento suficientemente importante nos requerimentos unitários de trabalho, para compensar a queda nos salários reais que origina o menor estoque de capital. Dessa maneira, aumenta a participação dos salários na renda e, concomitantemente, o consumo e a renda agregada. Se a elasticidade de substituição entre fatores é igual a um, os efeitos se compensam, de forma tal que a taxa de juros não afeta o nível de equilíbrio da renda agregada.

Em resumo, na análise macroeconômica efetuada por Robinson, nota-se que, em correspondência com os aportes kaldorianos especialmente seu artigo de 1955, “Alternative theories of distribution”, a acumulação de capital é uma variável-chave que determina a distribuição da renda no longo prazo. Além disso, pode-se notar que, diante de mu-

danças na demanda agregada e dado nível de uso “normal” da capacidade instalada, os ajustes se produzem mediante modificações nos níveis de preços a partir da noção de “barreira inflacionária”.

Vimos também que a participação dos lucros na renda depende basicamente de três fatores relevantes: o nível de investimento autônomo, as expectativas sobre os lucros futuros e a propensão marginal a poupar. Por último, apontamos que a economia se estabiliza no longo prazo em torno de um nível de produção temporalmente invariante (Robinson, 1959), a distribuição de renda também é uma função da taxa de juros, da elasticidade de substituição entre trabalho-capital e da propensão marginal a poupar dos devedores e credores.

Considerações finais

O objetivo deste artigo foi resgatar as contribuições de Nicholas Kaldor, Michal Kalecki e Joan Robinson sobre a relação entre crescimento econômico e distribuição de renda. Em primeiro lugar, procuramos localizar o debate da distribuição de renda a partir da discussão entre Keynes e Dunlop, Tarshis e Kalecki. Tendo como partida esses debates, mostrou-se uma modificação no pensamento de Keynes sobre a distribuição de renda entre a *TG* e o seu artigo de 1939, “Relative movements of real wages and output”. Keynes incorpora à sua análise as condições técnicas (que determinam a estrutura dos custos marginais reais de produção) e o grau de monopólio existente no mercado de bens como variável-chave para entender a evolução temporal e as diferenças entre países na distribuição funcional da renda.

A exposição desse debate permite mostrar como Kaldor, Kalecki e Robinson, embora formulem hipóteses contraditórias com relação às hipóteses de pleno emprego e utilização da capacidade instalada, possuem um ponto em comum imprescindível para a análise pós-keynesiana da distribuição de renda: a poupança se ajusta a dado nível de investimento (determinado de forma independente via *animal spirits*), através da redistribuição de renda entre salários e lucros.

Contudo, a análise conjunta dos três autores permite avaliar certas inconsistências com o pensamento de Keynes (1939, 1985), sendo a principal: enquanto Keynes assume que, no curto prazo, um aumento

na demanda resulta em um aumento da produção e na utilização da capacidade instalada, as análises de Kaldor e Robinson assumem explicitamente que a taxa de utilização retornará ao seu nível normal. Dessa forma, qualquer ajustamento entre oferta e demanda no longo prazo, ou entre poupança e investimento, será feito através de modificações nos preços ou margens de custo, e não via quantidades como nas análises de Keynes (1936, 1939) e Kalecki (1977).

Ademais dessas inconsistências com o pensamento de Keynes, vale notar uma importante diferença entre a tradição de Cambridge, representada aqui por Kaldor e Robinson, com a tradição kaleckiana. Para os primeiros, o aumento da taxa de investimento é acomodado através de uma redistribuição regressiva da renda, enquanto o grau de utilização ou de capacidade instalada permanece exógeno. Já, para a tradição kaleckiana, aquele aumento na taxa de investimento é acomodado com uma elevação do produto através de uma maior utilização da capacidade instalada. Assim, a variável de ajuste para a tradição de Cambridge ocorre via redistribuição regressiva da renda, enquanto, para a tradição kaleckiana, o ajuste se dá pelo grau de utilização.

Referências bibliográficas

- AMITRANO, Claudio Roberto. Regime de crescimento, restrição externa e financeirização: uma proposta de conciliação, 2013. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/ecos/v22n2/a01v22n2.pdf>>.
- ASIMAKOPOULOS, Athanasios. *Theories of income distribution*. Boston/Dordrecht/Lancaster: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- BIDDLE, Jeff; EMMETT, Ross. *Research in the history of economic, thought and methodology: a research annual*. Bingley: Elsevier, 2005.
- BLECKER, Robert. Open economy models of distribution and growth, 2010. Disponível em <<https://www.american.edu/cas/economics/pdf/upload/2010-3.pdf>>.
- BLECKER, Robert. Wage-led versus profit-led demand regimes: the long and the short of it, 2015 Disponível em <<https://www.american.edu/cas/economics/research/upload/2015-05.pdf>>.
- CHARLES, Sebastien; LANG, Dany; ASENSIO, Angel. *Post-Keynesian modelling: where are we, and where are we going to?*, 2010. Disponível em <http://mpr.a.uni-muenchen.de/30726/1/MPPRA_paper_30726.pdf>.
- CHICK, Victoria. Is there a case for post Keynesian economics?. *Scottish Journal of Political Economy*, 42 (1), p. 20-36, 1995.

- DAVIS, John (org.). *A companion to the history of economic thought*. Malden/Oxford/Melbourne/Kurfürstendamm: Blackwell Publishing, 2003.
- DOMAR, Evsey. Capital expansion, rate of growth and employment. *Econometrica*, 14 (2), p. 137-147, 1946.
- DOW, Sheila. Post-Keynesian economics. In: SAMUELS, Warren; BIDDLE, Jeff; DAVIS, John (orgs.). *A companion to the history of economic thought*. Malden/Oxford/Melbourne/Kurfürstendamm: Blackwell Publishing, 2003.
- DUNLOP, John. The movement of real and money wage rates. *Economic Journal*, 48 (191), p. 413-434, 1938.
- DUTT, Amitava Krishna. Economic growth and income distribution: Kalecki, the Kaleckians and their critics. In: PHILIP, Arestis (org.). *Microeconomics, macroeconomics and economic policy: essays in honour of Malcolm Sawyer*. New York: Palgrave Macmillan, 2011.
- FREITAS, Fabio. Uma análise crítica do modelo kaldoriano de crescimento liderado pelas exportações, 2003. Disponível em <<http://www.anpec.org.br/encontro2003/artigos/A35.pdf>>.
- FRIEDMAN, Milton; KUZNETS, Simon. *Income from independent professional practice*. New York: National Bureau of Economic Research, 1945.
- HARCOURT, Geoffrey. Productivity and technical change. *The Economic Record*, v. 38, n. 83, p. 388-394, 1962.
- HARCOURT, Geoffrey. A two-sector model of the distribution of income and the level of employment in the short run. *The Economic Record*, v. 41, n. 93, p. 103-117, 1965.
- HARCOURT, Geoffrey. *The structure of post-Keynesian economics: the core contributions of the pioneers*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- HARCOURT, G.; KERR, P. *Joan Robinson*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009.
- HARROD, Roy. An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, 49 (193), p. 14-33, 1939.
- HELLER, C. *Oligopólio e progresso técnico no pensamento de Joan Robinson*. Campinas: Programa de Pós-Graduação em Economia, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1996 (Tese de Doutorado).
- KALDOR, Nicholas. Annual survey of economic theory: the recent controversy on the theory of capital. *Econometrica*, 5, p. 201-233, 1937.
- KALDOR, Nicholas. Alternative theories of distribution. *Review of Economic Studies*, 23 (2), p. 83-100, 1955-1956.
- KALDOR, Nicholas. A model of economic growth. *Economic Journal*, 67 (268), p. 591-624, 1957.
- KALDOR, Nicholas. *Capital accumulation and economic growth*, 1961. Disponível em <http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/macro2/Kaldor_1961.pdf>.
- KALDOR, Nicholas. Capital accumulation and economic growth. In: LUTZ, Friedrich; KALDOR, Nicholas. *Economic growth and the Verdoorn Law – a comment on Mr. Rowthorn's article*. *Economic Journal*, 85 (340), p. 891-896, 1975.
- KALECKI, Michal. A macrodynamic theory of business cycles. *Econometrica*, v. 3, p. 327-344, 1935.

- KALECKI, Michal. A theory of the business cycle. *The Review of Economic Studies*, v. 4, n. 2, p. 77-97, Feb. 1937.
- KALECKI, Michal. The determinants of distribution of the national income. *Econometrica*, 6 (2), p. 97-112, 1938.
- KALECKI, Michal. A theory of profit. *Economic Journal*, 52, p. 258-266, 1942.
- KALECKI, Michal. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- KALECKI, Michal. *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Nova Cultural, 1977
- KEYNES, John Maynard. Relative movements of real wages and output. *Economic Journal*, 49 (193), p. 34-51, 1939.
- KEYNES, John Maynard. *A teoria geral do emprego, do juro e da renda*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985 (1936).
- KURZ, Heinz; SALVADORI, Neri. The post-Keynesian theories of growth and distribution: a survey. In: SETTERFIELD, Mark (org.). *Handbook of alternative theories of economic growth*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, 2010.
- LAVOIE, Marc. *Foundations of post Keynesian economic analysis*. Cheltenham: Edward Elgar, 1992.
- LERNER, Abba. The concept of monopoly and the measurement of monopoly power. *Review of Economic Studies*, 1 (3), p. 157-175, 1934.
- MARGLIN, Stephen. *Growth, distribution, and prices*. Harvard: Harvard University Press, 1984.
- OKUN, Arthur; TOBIN, James. *Macroeconomics, prices, and quantities: essays in memory of Arthur M. Okun*. Massachusetts/Washington: Wiley-Blackwell, 1983.
- OSIATYNSKI, J. *Collected works of Michal Kalecki*. V. I: Capitalism, business cycles and full employment. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- PASINETTI, Luigi. Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. *Review of Economic Studies*, 29 (4), p. 267-279, 1962.
- PASINETTI, Luigi. Nicholas Kaldor: a few personal notes. *Journal of Post Keynesian Economics*, 5 (3), p. 333-340, 1983.
- PÉREZ MORENO, S. La distribución de la renta en el pensamiento de Keynes: contribuciones económicas, opciones éticas y elementos biográficos claves. *Análisis Económico*, XXI (48), p. 57-77, 2006.
- PIGOU, A. C. *The economics of welfare*. 4. ed. London: Macmillan, 1932.
- ROBINSON, Joan. Imperfect competition and falling supply price. *Economic Journal*, 42, p. 544-554, 1932.
- ROBINSON, Joan. *La economía de la competencia imperfecta*. Madrid: Aguilar, 1933.
- ROBINSON, Joan. *The accumulation of capital*. London: Macmillan, 1956.
- ROBINSON, Joan. Accumulation and the production function. *Economic Journal*, 69, p. 433-442, 1959.
- ROBINSON, Joan. *Essays in the theory of economic growth*. London: Macmillan, 1962.
- RONCAGLIA, Alessandro. *A patchwork post-Keynesian/evolutionary approach to income*

- distribution*, 2011. Disponível em <<http://www.centrosraffa.org/public/521f58b6-1a67-4860-b9e4-0e6260f355f2.pdf>>.
- SALVADORI, Neri; PANICO, Carlo. Unemployment and growth: a critical survey. In: SALVADORI, Neri; PANICO, Carlo (orgs.). *Classical, neoclassical and Keynesian views on growth and distribution*. Cheltheham: Edward Elgar, 2006.
- SARDONI, C. Effective demand and income distribution in the general theory. *Journal of Income Distribution*, v. 3, p. 48-83, 1993.
- SRAFFA, Piero. Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta. *Annali di Economia*, II (1), p. 277-328, 1926.
- SRAFFA, Piero. "A criticism" and "A rejoinder" in "Increasing returns and the representative firm: a symposium". *Economic Journal*, 40, p. 89-93, 1930.
- STOCKHAMMER, Engelbert. Robinsonian and Kaleckian growth: an update on post-Keynesian growth theories, 1999. Disponível em <<http://epub.wu.ac.at/186/1/document.pdf>>.
- TARSHIS, Lorie. Changes in real and money wages. *Economic Journal*, 49 (193), p. 150-154, 1939.
- TAYLOR, Lance. *Income distribution, inflation, and growth: lectures on structuralist macroeconomic theory*. Cambridge: MIT Press, 1991.



Diretrizes para Autores

I - Normas para submissão

Os trabalhos devem ser submetidos através do sistema Open Journal System (OJS) disponível aos autores depois de efetuado o cadastro no endereço <http://www.abphe.org.br/revista> e também enviados por email para hehe.abphe@gmail.com

Os trabalhos devem ter no máximo 30 páginas e estar escrito em português, inglês ou espanhol.

Os trabalhos devem ser gravados em programas compatíveis com o ambiente Windows e conter título, resumo e cinco palavras-chave em português e inglês. Trabalhos submetidos em outros idiomas que não o português devem conter título, resumo e 5 palavras-chave no idioma da submissão e em português.

O resumo não deve ultrapassar 10 linhas.

Textos: devem seguir as seguintes especificações: fonte Times New Roman, corpo 12, entrelinha 1,5

Tabelas: devem vir em arquivos Word, inseridas no texto.

Gráficos e planilhas: devem vir inseridos no texto e em arquivo Excel em anexo quando da submissão.

Figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral: devem vir inseridos no texto e em arquivo anexo quando da submissão. As imagens digitalizadas devem ter resolução mínima de 600 dpi reais (não interpolados), em tamanho natural e salvas em formato JPEG e em cores RGB. Cromos ou slides devem ter resolução mínima de 2.500 dpi reais (não interpolados). Materiais provenientes de câmeras digitais devem ter resolução mínima de 3 megapixels sem compressão (módulo high definition)]

Todas as **tabelas, gráficos, figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral** devem vir numeradas, acompanhadas de legendas e indicação de fonte (de acordo com as normas para citação).

Notas: devem ser restritas ao mínimo indispensável, inseridas como notas de rodapé. A menção a documentos ou a obras citadas deverá constar no item Referências e não nas notas.

II - Diretrizes para elaboração das citações e das referências

Fontes:

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 6023: 2002: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 24 p.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 10520: 2002: informação e documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 07 p.

II.1 - Citações

Todas as citações de obras em outros idiomas devem ser traduzidas para o idioma do texto submetido; a inclusão do trecho original em nota é opcional.

Nas **chamadas** no texto devem constar apenas o sobrenome e a data.

Nas **citações** diretas devem constar o sobrenome, a data e a(s) página(s) de onde as citações foram retiradas.

Citação direta com menos de 3 linhas

Exemplo:

Segundo Furtado, a desvalorização cambial estimulou a atividade industrial interna [...] “foi sobre a base desse novo nível de preços relativos que se processou o desenvolvimento industrial dos anos trinta” (Furtado, 1974, p. 204).

Citação com mais de 3 linhas: deve ser retirado do texto, com recuo de 2 cm na margem esquerda, fonte menor (11), espaçamento simples, sem aspas.

Exemplo:

Encarada sob esta perspectiva, isto é, à luz dos objetos mercantis que impulsionaram a expansão ultramarina, compreende-se por que, durante mais de um quarto de século, a descoberta do Brasil tenha permanecido um episódio de importância secundária para os portugueses. (Canabrava, 2005, p. 41)

II.2 - Referências

Nas **referências** a livros, dissertações, teses, artigos e similares devem constar todas as informações bibliográficas.

Para um, dois e três autores, mencionar **sobrenome**, Nome (para todos eles e separados por ponto e vírgula). Para mais de três autores mencionar **sobrenome**, Nome et al.

Quando houver mais de uma referência do mesmo autor, elas devem estar ordenadas cronologicamente por ano de publicação.

Para obras coletivas o(s) nome(s) do(s) organizador(es) substitui o auto e deve ser seguido pela abreviação correspondente entre parênteses: (org.) ou (ed.) ou (coord.)

Se o autor é desconhecido a referência inicia-se com o **título** da obra (só a primeira palavra do título e eventualmente o artigo que o acompanha devem estar em maiúsculas).

Se o autor é uma instituição que também edita a obra, o nome da editora não deve ser repetido.

Os nomes das cidades devem ser grafados como no original: New York (não Nova Iorque).

Eventuais informações adicionais podem ser registradas no final de cada referência.

Referências de fontes e documentos:

A forma geral, quando possível, deve seguir o modelo **sobrenome**, Nome. Título (ou tipo) do documento. Data do documento. Informações descritivas do documento, informações de localização do documento.

Alternativamente as fontes podem ser classificadas em “Manuscritas” (e organizadas por acervo) e “Impressas” (apresentadas em ordem alfabética de autor como as Referências bibliográficas). Ver como exemplo o artigo de Bruno Aidar no volume 2013.2

Referências de material obtido na Internet:

Seguir as normas acima e acrescentar as informações Disponível em seguido do endereço http. Acesso em dd/mm/aaaa

III - Exemplos de elaboração de referências e citações

Exemplo 1

nas referências:

FURTADO, Celso. *Economia colonial nos séculos XVI e XVII*. Elementos de história econômica aplicados à análise de problemas econômicos e sociais. São Paulo: HUCITEC/ABPHE, 2001.

em chamada à referência no texto: Furtado (2001).

em citação direta: (Furtado, 2001, p. x-y)

Exemplo 2

nas referências:

LAGO, Luiz Antônio Correa do; ALMEIDA, Fernando Lopes de; LIMA, Beatriz Mello Flores de. *A indústria brasileira de bens de capital*. Origens, situação recente, perspectivas. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas / Instituto de Documentação, 1979.

em chamada à referência no texto: Lago, Almeida e Lima (1979).

em citação direta: (Lago, Almeida e Lima, 1979, p. x-y).

Exemplo 3

Livros - mais de três autores

nas referências:

SOBRENOME, Nome et al. *Título do livro*. Complemento do título do livro. Local: Editora, ano de publicação.

em chamada à referência no texto: Sobrenome et al. (ano)

em citação direta: (Sobrenome et al. ano, p. x-y)

Exemplo 4

Capítulo de livro:

nas referências:

ABREU, Marcelo de Paiva. Crise, crescimento e modernização autoritária: 1930-1945. In: ABREU, Marcelo de Paiva. *A ordem do progresso*. Cem anos de política econômica republicana – 1899-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 73-104.

em chamada à referência no texto: Abreu (1990)

em citação direta: (Abreu, 1990, p. 74-75).

Exemplo 5

Artigo em periódico:

nas referências:

LEVY, Maria-Bárbara e SAES, Flávio Azevedo Marques de. Dívida externa brasileira, 1850-1913: empréstimos públicos e privados. *História Econômica & História de Empresas*. São Paulo, v. 4., n. 1, p. 48-91, 2001.

em chamada à referência no texto: Levy e Saes (2001).

em citação direta: (Levy e Saes, 2001, p. 50-51)

Exemplo 6

Quando o autor é uma associação ou empresa:

nas referências:

CENTRO CULTURAL BANCO DO BRASIL (CCBB). *Antes: histórias da pré-história*. Rio de Janeiro: Centro Cultural do Banco do Brasil. 2004

em chamada à referência no texto: CCBB (2004).

em citação direta: (CCBB, 2004, p. 50-51)

Exemplo 7

Quando o autor é um órgão público:

nas referências:

BRASIL. Ministério da Saúde. Secretaria de Políticas de Saúde. *Aids no Brasil: um esforço conjunto governo sociedade*. Brasília: Ministério da Saúde. 1998

em chamada à referência no texto: Brasil (1998)

em citação direta: (Brasil, 1998, p. 13-14)

Exemplo 8

Jornais quando não há autor:

nas referências:

JORNAL O Estado de São Paulo (OESP). Editorial. 12 de setembro de 2010, caderno A, p. 2

em chamada à referência no texto: OESP (2010).

em citação direta: (OESP, 2010, p. 13-14)

Exemplo 9

Trabalho completo ou resumo apresentado em congresso:

nas referências:

SZMRECSÁNYI, Tamás József Márton Károly. História econômica do período colonial. CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 1, 2002, São Paulo. Resumo: Coletânea de textos apresentados. São Paulo: EDUSP-Hucitec, 2002.

em chamada à referência no texto: Szmrecsányi (2013)

em citação direta: (Szmrecsányi, 2013, p. x-y)

Exemplo 10

Se a instituição é o autor da obra e também o editor:

nas referências:

INSTITUTO BRASILEIRO DE BIBLIOGRAFIA E DOCUMENTAÇÃO (IBBD). *Amazônia: Bibliografia, 1614-1962*. Rio de Janeiro, 1963-1972.

em chamada à referência no texto: IBBD (1972).

em citação direta: (IBBD, 1972, p. 103-111)

Exemplo 11

Material disponível na internet:

nas referências:

ALVES, Maria Bernardete Martins; ARRUDA, Susana Margareth. *Como fazer referências bibliográficas, eletrônicas e demais formas de documentos*. São Carlos, 2007. Disponível em <http://www.bu.ufsc.br/framerefer.html>. Acesso em 20 fevereiro 2014.

em chamada à referência no texto: Alves e Arruda (1972).

em citação direta: (Alves e Arruda, 1972, p. 3)

Condições para submissão

Como parte do processo de submissão, os autores são obrigados a verificar a conformidade da submissão em relação a todos os itens listados a seguir. As submissões que não estiverem de acordo com as normas serão devolvidas aos autores.

1. O texto apresentado está desidentificado

Para assegurar a integridade da avaliação por pares cega, para submissões à revista, deve-se tomar todos os cuidados possíveis para não revelar a identidade de autores e avaliadores entre os mesmos durante o processo. Isto exige que autores, editores e avaliadores (passíveis de enviar documentos para o sistema, como parte do processo de avaliação) tomem algumas precauções com o texto e as propriedades do documento:

1. Os autores do documento excluíram do texto nomes, substituindo com "Autor" e o ano em referências e notas de rodapé, em vez de nomes de autores, título do artigo, etc.
2. Em documentos do Microsoft Office, a identificação do autor deve ser removida das propriedades do documento (no menu Arquivo > Propriedades), iniciando em Arquivo, no menu principal, e clicando na sequência: Arquivo > Salvar como... > Ferramentas (ou Opções no Mac) > Opções de segurança... > Remover informações pessoais do arquivo ao salvar > OK > Salvar.
3. Em PDFs, os nomes dos autores também devem ser removidos das Propriedades do Documento, em Arquivo no menu principal do Adobe Acrobat.

2. O arquivo da submissão está em formato Microsoft Word, OpenOffice ou RTF.

3. URLs para as referências foram informadas quando possível.

4. O texto está em espaço 1,5; usa uma fonte de 12-pontos; emprega itálico em vez de sublinhado (exceto em endereços URL); as figuras e tabelas estão inseridas no texto, não no final do documento na forma de anexos.

5. O texto segue os padrões de estilo e requisitos bibliográficos descritos em Diretrizes para Autores, na página Sobre a Revista.

6. Em caso de submissão a uma seção com avaliação pelos pares (ex.: artigos), as instruções disponíveis em Assegurando a avaliação pelos pares cega foram seguidas.

7. A contribuição é original e inédita, e não está sendo avaliada para publicação por outra revista; caso contrário, deve-se justificar em "Comentários ao editor".



SÓCIOS HONORÁRIOS

Alice Piffer Canabrava
in memoriam

Annibal Villanova Villela
in memoriam

Celso Furtado
in memoriam

Charles R. Boxer
in memoriam

Eulália Maria Lahmeyer Lobo
in memoriam

Frédéric Mauro
in memoriam

Jacob Gorender
in memoriam

Manoel Correia de Andrade
in memoriam

Nelson Werneck Sodré
in memoriam

Roberto Cortés Conde

SÓCIOS FUNDADORES E EFETIVOS

Adalton Franciozo Diniz

Adalberto de Carvalho Graciano

Ademir Gebara

Afonso de Alencastro Graça Filho

Agnaldo Valentin

Alcides Goularti Filho

Alexandra Maria Pereira

Alexandre Macchione Saes

Alexandre Mendes Cunha

Alexandre Queiroz Guimarães

Alexandro Rodrigues Ribeiro

Amaury Patrick Gremaud

Amilcar Baiardi

Ana Cláudia Caputo

Ana Lucia Nunes Penha

Ana Paula Sobreira Bezerra

Ana Sara Ribeiro Parente Cortez

Anderson José Pires

André Arruda Villela

André Filippe de Mello e Paiva

Andre Luiz Passos Santos

Angelo Alves Carrara

Armando João Dalla Costa

Ary Cesar Minella

Augusto Fagundes
da Silva dos Santos

Beatriz Duarte Lanna

Benedicto Heloiz Nascimento

Bernardo Gouthier Macedo

Bernardo Kocher

Bruno Aidar Costa

Bruno Fernandes Mamede

Bruno Giovanni Chequin

Caio da Silva Batista

Carla Maria Carvalho de Almeida

Carlo Guimarães Monti

Carlos Alberto Campello Ribeiro

Carlos Alberto Cordovano Vieira

Carlos Augusto de Castro Bastos

Carlos Eduardo de Freitas Vian

Carlos Eduardo Ferreira de
Carvalho

Carlos Eduardo Suprinyak

Carlos Eduardo Valência Villa

Carlos Gabriel Guimarães

Carlos Gilberto de Sousa Martins

Carlos Henrique
Lopes Rodrigues

Carolina Miranda Cavalcante

Cézar Teixeira Honorato

Cesare Giuseppe Galvan

Charles Achcar Chelala

Claudia Alessandra Tessari

Claudia Heller

Cláudia Maria do Socorro Cruz
Fernandes Chelala

Cláudia Musa Fay

Daniel do Val Cosentino

Daniel Feldmann

Daniilo Barolo M. da Lima

Denise Mattos Monteiro

Diego de Cambraia Martins

Domingos Savio da Cunha Garcia

Dulce Portilho Maciel

Ebenezer Pereira Couto

Edison Antônio de Souza

Edneila Rodrigues Chaves

Edson Trajano Vieira

Eduardo Barros Mariutti

Eduardo da Motta e Albuquerque

Eduardo Girão Santiago

Einstein Almeida Ferreira Paniago

Elena Soihet

Eliana Lamberti

Eliana Tadeu Terzi

Elione Silva Guimarães

Elisa Maria de Oliveira Müller

Elisabeth von der Weid

Emma Elisabete Rodrigues Camillo

Erika da Cunha Ferreira Gomes

Fábio Alexandre dos Santos

Fábio Antônio Campos

Fábio Carlos da Silva

Fábio de Silos Sá Earp

Fábio Farias de Moraes

Fábio Ferreira Ribeiro

Fábio Pesavento

Fábio Ricci

Fábio Robson Casara Cavalcante

Fábio Rogério Cassimiro Correa

Fania Fridman

Fausto Saretta

Felipe Pereira Loureiro

Fernando Antonio Abrahão

Fernando Carlos Greenhalgh de
Cerqueira Lima

Fernando Cézar de Macedo
Mota

Fernando da Matta Machado

Fernando Franco Netto

Fernando Gaudereto Lamas

Fernando Henrique do Vale

Fernando Tadeu de
Miranda Borges

Flávio Azevedo Marques de Saes

Flávio Rabelo Versiani

Francisco Eduardo de Andrade

Francisco Luiz Corsi

Francisco Vidal Luna

Geneci Guimarães de Oliveira

Glaudsonor Gomes Barbosa

Guilherme Babo Sedlacek

Guilherme Barreto
Bacellar Pereira

Guilherme Costa Delgado

Guilherme Grandi

Gustavo Acioli Lopes





Gustavo de Barros	Katia Franciele Corrêa Borges	Maximiliano M. Menz
Gustavo Pereira da Silva	Kleber Eduardo Men	Michel Deliberali Marson
Hamilton Afonso de Oliveira	Lafaiete Santos Neves	Milena Fernandes de Oliveira
Heitor Pinto de Moura Filho	Laurent Azevedo Marques de Saes	Mônica de Souza Nunes Martins
Helena Carvalho de Lorenzo	Leandro Braga de Andrade	Natalia Vargas Escobar
Heloisa Helena Pacheco Cardoso	Leandro do Carmo Quintão	Natânia Silva Ferreira
Hernan Enrique Lara Sáez	Lelio Luiz de Oliveira	Nelson Mendes Cantarino
Hernani Maia Costa	Leonardo Antonio	Nelson Nozoe
Hilário Domingues Neto	Santín Gardenal	Orlando José Bolçone
Hildete Pereira de	Liara Darabas Ronçani	Oscar Graeff Siqueira
Melo Hermes de Araújo	Ligia Maria Osório Silva	Ovídio Batista Valadao Neto
Horácio Gutiérrez	Lucas Araújo Carvalho	Palmira Petratti Teixeira
Hugo Eduardo Araujo da	Luciana Suarez Lopes	Paula Chaves Teixeira Pinto
Gama Cerqueira	Luís Augusto Ebling Farinatti	Paulo Cesar Gonçalves
Irene Nogueira de Rezende	Luiz Felipe Bruzzi Curi	Paulo Coelho Mesquita Santos
Ismênia de Lima Martins	Luís Frederico Barreto Rodrigues	Paulo Roberto Cimó Queiroz
Ivan Colangelo Salomão	Luis Otávio Pano Tasso	Paulo Roberto de Almeida
Ivan da Costa Marques	Luiz Carlos Delorme Prado	Pedro Antonio Vieira
Ivanil Nunes	Luiz Carlos Soares	Pedro Cezar Dutra Fonseca
Jacques Marcovitch	Luiz Eduardo Simões de Souza	Pedro Paulo Zahluth Bastos
Jaques Kerstenzky	Luiz Fernando Saraiva	Pedro Ramos
Jeanesley Charles de Lima	Luiz Mateus da Silva Ferreira	Pérola Maria Goldfeder e Castro
João Antonio de Paula	Luzia Monteiro Araújo Soares	Ramón Vicente García
João Rodrigues Neto	Marcel Pereira da Silva	Fernández
Jocimar Lomba Albanex	Marcelo Augusto Monteiro	Raquel Glezer
Jonis Freire	de Carvalho	Regina Maria D'Aquino
Jorge Enrique Mendoza Posada	Marcelo Magalhães Godoy	Fonseca Gadelha
Jorge Luiz da Cunha	Márcia Naomi Kuniochi	Renata Stadter de Almeida
José Alberto Bandeira Ramos	Marcílio Alves Chiacchio	Renato Leite Marcondes
José Flávio Motta	Márcio Luis Souza Marchetti	Renato Perim Colistete
José Haroldo Aguiar Junior	Marcos Lobato Martins	Ricardo Zimbrão Afonso
José Jobson de Andrade Arruda	Maria Alice Rosa Ribeiro	de Paula
José Jonas Almeida	Maria Antonieta	Rita de Cássia da Silva Almico
José Lannes de Melo	Parahyba Leopoldi	Roberson Campos de Oliveira
José Ricardo Barbosa Gonçalves	Maria Christina Siqueira de	Roberto Borges Martins
José Roberto Barsotti Baldin	Souza Campos	Roberto Pereira Silva
José Roberto Novaes de Almeida	Maria Heloisa Lenz	Rodrigo da Costa Dominguez
José Sebastião Witter	Maria Isabel Basílico	Rodrigo Fontanari
Josemir Camilo de Melo	Celia Danielli	Rogério Naques Faleiros
Josué Modesto dos	Maria José Rapassi Mascarenhas	Rogério Vial
Passos Subrinho	Maria Lucia Lamounier	Rômulo Garcia de Andrade
Juanito Alexandre Vieira	Maria Lucilia Viveiros Araújo	Ronaldo Herrlein Júnior
Juliano Giassi Goularti	Maria Sylvia Macchione Saes	Rosana de Melo Louro
Julio Cesar Bellingieri	Maria Teresa Andrade	Rosângela de Lima Vieira
Julio Cesar Zorzenon Costa	Ribeiro de Oliveira	Rosângela Ferreira Leite
Julio Manuel Pires	Maria Thereza Miguel Peres	Rubens Rogério Sawaya
Jussara França de Azevedo	Mário Danieli Neto	Rui Guilherme Granziera
	Mario Marcos Sampaio Rodarte	



Sérgio Marley Modesto Monteiro

Sérgio Tadeu de
Niemeyer Lamarão

Silvia Fernanda de
Mendonça Figueiroa

Simeia de Nazaré Lopes

Solange Regina Marin

Sonia Regina de Mendonça

Stephen Anthony de Castro

Suzana Cristina Fernandes
de Paiva

Sylvio Mário Puga Ferreira

Talita Alves de Messias

Tânia Maria Ferreira de Souza

Tatiana Pedro Colla Belanga

Teresa Cristina de
Novaes Marques

Thiago Alvarenga de Oliveira

Thiago de Novaes França

Thiago Fontelas Rosado Gambi

Thiago Marques Mandarin

Thomas Victor Conti

Tomás Rafael Cruz Cáceres

Vera Lucia Amaral Ferlini

Victor Manoel Pelaez Alvarez

Walter Luiz Carneiro de
Mattos Pereira

Wilma Peres Costa

Wilson Suzigan

Wilson Vieira

Wolfgang Lenk

Zoia Vilar Campos

História econômica & história de empresas / Associação
Brasileira de Pesquisadores em História Econômica. – Vol.1
(1998) –. – São Paulo:
ABPHE, 1998–

Semestral
ISSN 1519-3314

tiragem desta edição: 200 exemplares

publicação da

© ABPHE — Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica
Esta Revista está sendo indexada pelo *Journal of Economic Literature*, nas versões
electronic on line e *CD-Rom*.

pedidos de números avulsos e de assinaturas

devem ser encaminhados à Secretaria da ABPHE:

ABPHE

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade Federal de Alfenas – UNIFAL

Avenida Celina Ferreira Ottoni, 4000 – Padre Vítor

Varginha – Minas Gerais – Brasil

CEP 37048-395

hehe.abphe@gmail.com – www.abphe.org.br/revista

Aos cuidados de Bruno Aidar

