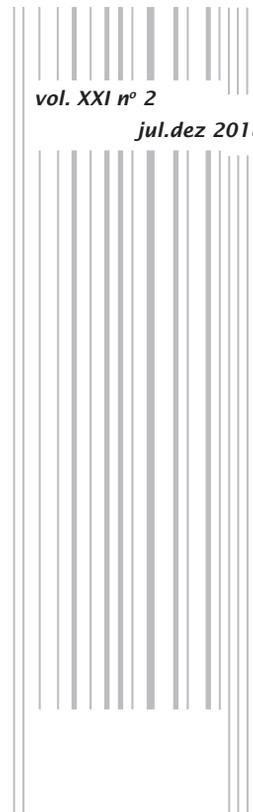


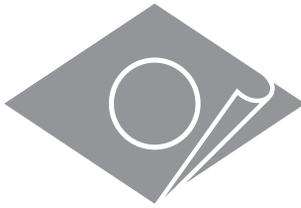


*história
econômica
&
história
de empresas*



*vol. XXI nº 2
jul.dez 2018*





ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

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

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

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

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

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

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

Diretoria (2017-2019)

Presidente: Luiz Fernando Saraiva – UFF

Vice-Presidente: Alcides Goularti Filho – UNESP

Primeira Secretária: Rita de Cássia da Silva Almico – UFF

Segundo Secretário: Paulo Roberto Cimó Queiroz – UFGD

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

Segunda Tesoureira: Talita Alves de Messias – UNISINOS

Capa: Mangá Ilustração e Design Gráfico

Editoração eletrônica: Eva Maria

Revisão de texto: Vilma Aparecida Albino



história
econômica
&
história
de empresas

vol. XXI nº 2
jul.dez 2018

SUMÁRIO

279 Apresentação

Rafaela Carvalho Pinheiro
Luciana Suarez Lopes

283 Estrutura da posse de cativos nos momentos iniciais da cafeicultura no nordeste paulista e no Sul de Minas Gerais (1880-1888)

Fernando Henrique do Vale

315 Metamorfose(s) do espaço urbano: Pouso Alegre na transição para o século XX

Pedro Vilela Caminha

349 O debate sobre a reforma agrária no interior do PCB: as vertentes de Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Jr.

Pedro Ramos
Maria Thereza Miguel Peres

379 O desmonte da legislação social e as relações entre usineiros, fornecedores de cana e trabalhadores rurais entre 1930 e 2010 no Brasil

Vanessa Follmann Jurgenfeld

411 Financeirização e novos espaços de acumulação: um estudo das transformações da Hering após 1960

Sebastián Sabini Giannechini

447 Breve historia de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. en el Uruguay (1935-1974)

Thiago Vinícius Mantuano da Fonseca

479 A revolução dos vapores na navegação marítima

Flávio Alves Combat

519 A expansão das fronteiras econômicas dos Estados Unidos: o “anticolonialismo imperial” e a disputa pelo mercado chinês na interpretação historiográfica revisionista

TABLE OF CONTENTS

279 *Presentation*

Rafaela Carvalho Pinheiro
Luciana Suarez Lopes

283 *Structure of slaves ownership in the early stages of coffee growing in the northeast of São Paulo and in the south of Minas Gerais (1880-1888)*

Fernando Henrique do Vale

315 *Metamorphosis(es) of the urban space: Pouso Alegre in the transition to the twentieth century*

Pedro Vilela Caminha

349 *The discussion on agrarian reform inside the PCB: the strands of Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Jr.*

Pedro Ramos
Maria Thereza Miguel Peres

379 *The dismantle of social legislation and the relations between owners of mills, sugarcane suppliers and rural workers from 1930 to 2010 in Brazil*

Vanessa Follmann Jurginfeld

411 *Financialization and new spaces of accumulation: a study of the transformation of Hering after 1960*

Sebastián Sabini Giannchini

447 *Short history of the Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. in Uruguay (1935-1974)*

Thiago Vinícius Mantuano da Fonseca

479 *The revolution of vapors in maritime navigation*

Flávio Alves Combat

519 *The expansion of the economic frontiers of the United States: the “imperial anticolonialism” and the struggle for the chinese market in the revisionist historiographical interpretation*

apresentação presentation

Reverberando temas presentes nos debates clássicos da história econômica brasileira, a edição atual apresenta estudos sobre as transformações do capitalismo no país, cobrindo um longo período desde o final do século XIX ao início do século XXI, especialmente com relação à crise da escravidão, o processo de urbanização e o debate sobre o trabalho e a propriedade no campo. Um aspecto mais recente, destacado entre os artigos, é o estudo das origens do processo de financeirização das empresas brasileiras, contraponto a uma história econômica que privilegiou geralmente a temática da industrialização, compreensível pela força do setor algumas décadas atrás. Com relação à história econômica internacional, os artigos da presente edição trazem contribuições sobre duas dimensões do capitalismo do final do século XIX – a história dos transportes marítimos e a as relações econômicas entre Estados Unidos e China – bem como a investigação sobre a indústria latino-americana, por meio de um estudo de caso da indústria pneumática uruguaia no século XX.

Os dois textos iniciais dedicam-se à questão da história econômica regional. O primeiro artigo, de autoria de Rafaela Carvalho Pinheiro e Luciana Suarez Lopes, “Estrutura da posse de cativos nos momentos iniciais da cafeicultura no nordeste paulista e no sul de Minas Gerais (1880-1888)”, aborda a produção cafeeira na última década da escravidão em duas localidades importantes: Ribeirão Preto, no oeste de São Paulo, e Campanha, no sul de Minas Gerais. A análise permite avançar em uma história comparada do sudeste, para além da antiga comparação entre o vale do Paraíba paulista e o oeste de São Paulo. Ainda que ambas localidades os escravos fossem principalmente empregados na lavoura e na criação de animais, a cafeicultura apresentava usos diferentes, pois em Campanha a escravaria era de pequeno e médio porte, enquanto em Ribeirão Preto não havia um padrão claro de tamanho de escravaria.

Outra localidade do sul de Minas, a cidade de Pouso Alegre, também é objeto de estudo do artigo de Fernando Henrique do Vale, “Metamorfose(s) do espaço urbano: Pouso Alegre na transição para o século XX”. O autor reconstituiu as mutações urbanísticas da cidade entre 1890 e 1910 a partir de diferentes olhares do poder municipal, da pequena imprensa local e, o que constitui uma novidade nos estudos da área, dos registros imobiliários da época. O autor recorda o caminho clássico das ferrovias, da criação dos bondes, das empresas de serviços urbanos e da instalação das primeiras redes telefônicas. A diferença específica do trabalho de investigação do autor com relação aos estudos do gênero reside na compreensão do processo de diferenciação econômica gerado na urbanização da cidade, que ocasionou fortes diferenças na valorização imobiliária mesmo em uma localização de proporções modestas.

Os dois artigos seguintes relacionam-se à questão das relações de trabalho e propriedade no campo. O artigo de Pedro Vilela Caminha, “O debate sobre a reforma agrária no interior do PCB: as vertentes de Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Junior”, analisa as diferentes interpretações dos autores citados sobre o problema da reforma agrária nas décadas de 1950 e 1960. Enquanto Passos Guimarães alinhava-se mais à ênfase na transformação das relações fundiárias, Prado Junior orientava-se por uma crítica à perspectiva adotada pelo partido, priorizando a reforma das relações de trabalho no campo. Comprovando a desigualdade fundiária, sobretudo no setor específico da agroindústria canavieira, o artigo de Pedro Ramos e Maria Thereza Miguel Peres, “O desmonte da legislação social e as relações entre usineiros, fornecedores de cana e trabalhadores rurais entre 1930 e 2010 no Brasil”, aborda as modificações legais entre usineiros, fornecedores de cana e trabalhadores rurais, que beneficiaram os primeiros no longo período dos anos 30 até o início do século XXI por meio da concentração na produção açucareira e do declínio das condições de trabalho.

Os dois artigos seguintes são dedicados ao estudo da história de empresas na América Latina. Em “Financeirização e novos espaços de acumulação: um estudo das transformações da Hering após 1960”, Vanessa Jurgenfeld apresenta uma análise da empresa catarinense Hering diante das transformações do capitalismo mundial na segunda metade do século XX, especialmente ao final do século quando a empresa pas-

sou receber aportes do mercado financeiro, alterando o controle familiar. As alterações geográficas também foram sentidas com o aprofundamento da produção no Nordeste, a incorporação do Centro-Oeste e o emprego de produção terceirizada na Ásia. Por sua vez, tratando de um período anterior e de outro país, o artigo de Sebastián Sabini, “Breve historia de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. en el Uruguay (1935-1974)”, aponta a forte relação entre o surgimento de uma fábrica do setor da borracha e sua relação com as políticas econômicas de cariz protecionista adotadas pelos diferentes governos uruguaios durante o período. O autor ressalta que as vantagens monopolísticas auferidas pela empresa não a impediram de obter características de uma grande empresa moderna, com alta tecnologia e ganhos de escala.

A última parte dessa edição apresenta dois trabalhos na área de história econômica geral. O artigo “A revolução dos vapores na navegação marítima”, escrito por Thiago Vinícius Mantuano da Fonseca insere a discussão da transformação da navegação a vapor nos quadros da Segunda Revolução Industrial a partir de uma perspectiva que retoma os antigos estudos da tradição marxista sobre o imperialismo e o capitalismo monopolista. O último artigo, escrito por Flávio Combat e intitulado “A expansão das fronteiras econômicas dos Estados Unidos: o ‘anticolonialismo imperial’ e a disputa pelo mercado chinês na interpretação historiográfica revisionista”, também apresenta uma contribuição à discussão sobre o caráter do imperialismo ao final do século XIX analisando-o a partir da ascensão dos Estados Unidos e sua defesa do acesso ao mercado.

Por fim, agradecemos à contribuição inestimável de autores nacionais e estrangeiros, editores, pareceristas, revisores e diagramadores na edição da revista em suas diferentes fases, desde a captação de artigos até a publicação final.

Como sempre, desejamos a todos uma excelente leitura!

Comissão editorial



estrutura da posse de cativos nos momentos iniciais da cafeicultura no nordeste paulista e no sul de minas gerais (1880-1888)*

structure of slaves ownership in the early stages of coffee growing in the northeast of são paulo and in the south of minas gerais (1880-1888)

Rafaela Carvalho Pinheiro**

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

Luciana Suarez Lopes***

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, São Paulo, Brasil

RESUMO

A produção significativa de café tanto no nordeste paulista quanto no Sul mineiro já em finais dos Oitocentos dava mostras de grandeza, ganhando espaço em meio à produção de gêneros de subsistência utilizando-se ainda dos braços cativos. O presente trabalho se propõe a realizar um levantamento de aspectos que permitam analisar a estrutura de posse de escravos em seus momentos finais e ao mesmo tempo nos períodos iniciais do café, na vila paulista de Ribeirão Preto e no município mineiro de Campanha, por meio dos inventários *post-mortem* coletados nas duas localidades (1880-1888).

Palavras-chave: Estrutura da posse. Escravos. Café. Ribeirão Preto. Campanha.

ABSTRACT

Significant coffee production in the northeast of São Paulo and in the south of Minas Gerais in the late nineteenth century showed signs of greatness, gaining space in the midst of the production of subsistence crops using the captive arms. The present work intends to carry out a survey of aspects that allow to analyze the structure of slave ownership in its final moments and at the same time in the initial periods of the coffee, in the São Paulo village of Ribeirão Preto and Minas Gerais municipality of Campanha, through inventories *post-mortem* collected in the two localities (1880-1888).

Keywords: Structure of ownership. Slaves. Coffee. Ribeirão Preto. Campanha.

* Agradecemos imensamente às contribuições dos pareceristas anônimos da revista e ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) pelo financiamento da pesquisa.

Submetido: 27 de novembro de 2017; aceito: 12 de novembro de 2018.

** Mestre em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* rafaelasrp@usp.br

*** Professora de História Econômica do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. *E-mail:* lslopes@usp.br

Introdução

Os atuais municípios de Ribeirão Preto (SP) e Campanha (MG) estão localizados, respectivamente, no nordeste do estado de São Paulo e no Sul de Minas Gerais, distante o primeiro aproximadamente 330 quilômetros da capital paulista e o segundo a 316 quilômetros da capital do estado mineiro. Pouco mais de 370 quilômetros separam as duas localidades. Hoje, essa viagem ainda é longa; em meados do século XIX, certamente não poderia ser feita em horas, mas em vários e longos dias. Mesmo assim, no início dos Oitocentos, diversos habitantes da região Sul de Minas Gerais partiram em direção ao nordeste paulista em busca de melhores oportunidades. Dentre os primeiros habitantes da então Vila de São Sebastião do Ribeirão Preto, encontramos vários oriundos do Sul mineiro e vários vindos de Campanha.

Mapa 1 – Ribeirão Preto (SP) e Campanha (MG)



Fonte: Penha (1883).

1. Sobre a fonte documental

Os inventários *post-mortem* constituem fonte inestimável de informações sobre os bens e costumes das populações passadas. As informações contidas nos processos dão subsídios suficientes para o desenvolvimento de estudos nas áreas de demografia, economia, história e sociologia. É certo que seu grau de detalhamento depende, em boa medida, do período e da região estudados, mas de um modo geral pode-se dizer que os inventários *post-mortem* permitem uma aproximação com os costumes e as condições de vida das famílias às quais dizem respeito, sendo possível reconstruir toda uma época passada:

À luz que se irradia dessas laudas amarelecidas pelos anos e rendadas pelas traças, vemo-las surgirem vagarosamente do fundo indeciso do passado e fixarem-se nas encostas vermelhas da colina fundamental, as casas primitivas de taipa de mão e de pilão. [...] É o sítio da roça, que aparece [...]; as palhoças de agregados e escravos; os algodoais pintalgados de branco; o verde anêmico dos canaviais, em contraste com o verde robusto e lustroso da mata vizinha. (Alcântara Machado, 1972, p. 21)

Em linhas gerais, as primeiras informações dos processos são os nomes do inventariado e do inventariante, a data e o local de abertura do processo. Em seguida, eram informados os herdeiros e os bens pertencentes ao espólio. Para garantir a veracidade das informações prestadas e impedir que o inventariante deixasse de apresentar propositalmente algum bem, reservando este para si próprio, os demais herdeiros tinham que se mostrar de acordo com as informações prestadas e autorizar o prosseguimento do processo. Eram, então, descritos todos os bens possuídos pelo indivíduo no momento de sua morte e os valores que este, porventura, tivesse a receber ou para pagar a terceiros. Caso todos os herdeiros concordassem com as informações prestadas pelo inventariante e com as avaliações, fazia-se o “Auto de partilha”, ou seja, o auto de divisão dos bens. A abertura dos processos era obrigatória para todos aqueles que possuíam bens e/ou filhos menores¹.

¹ Sobre a utilização dos inventários e testamentos como fonte de pesquisa, considerar o texto de Flexor ([1986-2006]).

Para o estudo ora desenvolvido, foram utilizados 236 inventários, sendo 98 para Ribeirão Preto e 138 para Campanha. Esses correspondem ao total de inventários disponíveis para as duas cidades no período 1880-1888, incluindo-se aqueles abertos após a Abolição da Escravidão. Na época da coleta de dados, os processos de Ribeirão Preto estavam localizados no Arquivo do Fórum de Ribeirão Preto; já os de Campanha localizavam-se no Centro de Memória Cultural do Sul de Minas (CEMEC) e no Fórum Municipal da cidade.

2. Campanha e Ribeirão Preto

No final do século XIX, as localidades de Campanha e Ribeirão Preto apresentavam graus de desenvolvimento bem distintos. Ribeirão despontava como uma das principais localidades cafeeicultoras de São Paulo, sendo sua economia dinâmica e diversificada, e marcantes os seus vínculos com o comércio exterior. Já Campanha tinha sua economia voltada para o mercado interno, e a cafeeicultura encontrava-se em seus momentos iniciais. Em 1900, Ribeirão Preto possuía quase 60 mil habitantes, enquanto Campanha contava com pouco mais que 19 mil².

Contudo, dados do “Recenseamento geral do Império” mostram que poucos anos antes a situação era distinta, pelo menos em termos populacionais. Campanha, em 1872, possuía uma população total de 20.771 habitantes, dos quais 6.750 eram escravos. Já Ribeirão Preto, possuía, em 1874, um total de 5.552 habitantes, entre estes 857 escravos. A porcentagem de cativos na população total das duas localidades mostra-se bastante diferente: Campanha possuía 32,5% de escravos em sua população e Ribeirão Preto, apenas 15,4%. A julgar pela população e pela mão de obra cativa presentes nas localidades, poderíamos supor ter Campanha mais condições de evoluir economicamente que Ribeirão Preto. Entretanto, não foi isso o que ocorreu.

Campanha, localidade mineira bem mais antiga que a de Ribeirão Preto, tem sua origem ligada ao início da exploração aurífera em Minas Gerais, iniciada pelos bandeirantes paulistas ainda no século XVII. O

² A população campanhense, com 20.771 habitantes em 1872, diminuiu para 19.120 em 1900. Essa diminuição relaciona-se com os desmembramentos de São Gonçalo do Sapucaí em 1880 e Três Corações do Rio Verde em 1884.

arraial foi fundado em 1737 por Cipriano José da Rocha, ouvidor-mor da Comarca do rio das Mortes. Em 1739 foi elevada à categoria de paróquia, sendo em 1752 instituído, por ordem régia, o Distrito de Santo Antônio do Vale da Campanha do Rio Verde (IBGE, 2014).

Seu desenvolvimento em termos de crescimento populacional e a necessidade de realização de obras públicas, como calçamento de ruas e abertura de estradas, fizeram com que os residentes de maior influência solicitassem a criação da Vila de Campanha em 1795. A Câmara Municipal de São João del-Rei, sede da comarca, preocupada com as perdas de receita obtidas através de lojas, vendas e criação de gado já abundantes na região, foi contrária à solicitação, alegando ser a população local composta majoritariamente por mulatos, escravos e mestiços, desprovidos de nascimento e conceito, não possuindo as características necessárias para os cargos de juizes e vereadores (Andrade; Cardoso, 2000). Apesar dos protestos, o arraial foi elevado à categoria de vila em 1798, recebendo o nome de Campanha da Princesa da Beira.

Localizada na região mais ao Sul da capitania, Campanha da Princesa, termo da Comarca do rio das Mortes, abarcava dez freguesias, sendo elas Lavras do Funil, Baependi, Pouso Alto, Santa Ana do Sapucaí, Camanducaia, Ouro Fino, Itajubá, Cabo Verde, Jacuí e Aiuruoca. Em 1833, a Comarca do rio das Mortes foi desmembrada, dando origem à Comarca do rio Paraibuna e à do rio Sapucaí, congregando os termos de São Carlos do Jacuí e Pouso Alegre, tendo Campanha como sede da comarca do que hoje é considerado Sul de Minas (cf. Graça Filho, 2002).

O Sul mineiro constituía o caminho das tropas que abasteciam a corte, além de ter se convertido no principal centro de produção e abastecimento do mercado carioca especialmente a partir de 1808. Tal região era composta por propriedades produtoras de gêneros de abastecimento, com a utilização ou não de mão de obra escrava. O que não era consumido nas propriedades era remetido ao Rio de Janeiro (cf. Lenharo, 1993, p. 48).

Nesse contexto, Campanha caracterizou-se como a principal vila do território, pelo menos durante a primeira metade do século XIX. Sendo a localidade mais antiga, ao lado de Aiuruoca e Baependi, a vila destacou-se ainda pela expansão de suas freguesias no âmbito comercial, por seu número de cativos e por se interligar comercialmente às demais regiões do Sudeste. Segundo Marcos Andrade, para o ano de 1824, as freguesias



que compunham o Sul mineiro, a saber, Conceição do Pouso Alto, Nossa Senhora da Conceição de Aiuruoca, Santa Catarina, São Gonçalo, Maria de Baependi e Santo Antônio da Campanha, apresentavam um total de 47.348 habitantes (cf. Andrade, 2010, p. 4).

Para o ano de 1836, o relatório fiscal da província mostra que Campanha ocupava o sexto lugar em atividade açucareira, com 84 engenhos, bem como a maior quantidade de pequenos comércios, com 471 vendas. Assim, a produção nos engenhos era comercializada tanto nesses estabelecimentos quanto nos caminhos que interligavam as fazendas, os arraiais e as vilas até as províncias carioca e paulista, demonstrando a articulação existente entre os setores produtivo e comercial. No que tange à vida nas fazendas, as unidades escravistas giravam em torno do plantio de cana, produzindo açúcar, aguardente e rapadura, além da criação de animais. Por várias décadas a produção consistiu nos cereais, como arroz, feijão e milho, nos animais suínos e bovinos, e em produtos como açúcar, algodão, fumo, chapéus e tecidos. Tais atividades, embora garantissem o enriquecimento dos proprietários mais abastados da região, representavam pouco na composição da riqueza. Porém, essas atividades eram as grandes responsáveis pelas casas de vivenda, benfeitorias e senzalas (cf. Andrade, 2010; Lenharo, 1993).

Já a localidade paulista de Ribeirão Preto tem sua origem na antiga Freguesia de São Simão. Colonizada por mineiros no início do século XIX, a Freguesia de São Simão foi a primeira a ser criada ao sul do rio Pardo, fundada pelo mineiro Simão da Silva Teixeira, originário de São João del-Rei. Foi ele o doador das terras para formação do patrimônio e construção de uma capela em homenagem a São Simão. Em 1842 a capela tornou-se freguesia, sendo elevada à categoria de vila em 1865.

Dentre seus mais antigos habitantes, encontramos, vindo de Campanha, José Borges da Costa (cf. Lages, 1996, p. 139). Morador da região pelo menos desde o final da década de 1820, Costa era um dos principais proprietários da Fazenda Barra do Retiro. Foi ele também um dos principais doadores de terras para formação do patrimônio eclesiástico de São Sebastião, patrimônio este que deu origem à Vila de Ribeirão Preto. Mas José Borges da Costa não foi o único povoador vindo do Sul de Minas Gerais. Como pode ser observado na Tabela 1, vários foram os entrantes mineiros localizados em São Simão por volta de 1835³. A

³ Infelizmente, a lista nominativa de 1835 não traz a origem dos habitantes listados,



grande maioria desses mineiros deixou o Sul de Minas durante a década de 1820. O que teria motivado essa migração? Não sabemos ao certo.

Tabela 1 – Relação de moradores recenseados em São Simão, em 1835, que aparecem em listas nominativas anteriores de Casa Branca

MORADOR	PROCEDÊNCIA	PRIMEIRA APARIÇÃO NAS LISTAS NOMINATIVAS DE CASA BRANCA
Simão da Silva Teixeira	São João del-Rei	1814
José Borges da Costa	Campanha	1814
Luis Pires de Camargo	Baependi	1822
Pedro Angelo Pimenta	Lavras	1822
Amaro José do Vale (pai)	Ouro Fino	1825
João Pereira de Barros	Lavras	1825
João Dias	Lavras	1825
Antonio Jacinto Nogueira	Baependi	1825
Custódio José Carlos	Lavras	1825
Vicente Garcia	Lavras	1825
José Bento Nogueira	Baependi	1826
Joaquim José Ferreira	São João del-Rei	1826
Amaro José do Vale (filho)	Ouro Fino	1826
João José da Cunha	São João del-Rei	1826
José Antonio Pereira	Lavras	1826
Manuel da Cunha	Campanha	1826
Custódio José do Vale	Lavras	1827
João Xavier do Vale	Lavras	1827
João Manuel de Pontes	Caldas	1827
Pedro Alves de Oliveira	Lavras	1827
Manuel Joaquim dos Santos	Lavras	1827
André Alves	Campanha	1827
Antonio Joaquim da Rocha	Cotia	1829
Domiciano Manuel de Pontes	Caldas	1829
Joaquim Félix Pereira	Campanha	1829
Feliciano Pires	Santana	1829
José Francisco	Lavras	1829
Antonio Joaquim de Souza	Baependi	1829

Fonte: Lages (1996, p. 139-140).

mas José Antônio Lages fez um acompanhamento, partindo dos nomes constantes da mencionada lista, nas listas nominativas anteriores referentes à Vila de Casa Branca, nas quais a origem do morador era informada, dando origem aos dados apresentados na Tabela 1.

Diferentemente de outras localidades, que consideram como a data de sua fundação aquela correspondente à elevação da localidade à categoria de vila, Ribeirão Preto considera como data de fundação a da demarcação das terras doadas ao patrimônio de São Sebastião, feita em 19 de junho de 1856.

A localidade foi elevada à categoria de freguesia em 1870 e, em 1871, pela Lei n. 67, a freguesia foi elevada à categoria de vila, com a denominação de “Villa da Capela de São Sebastião do Ribeirão Preto” (cf. Miranda, 1971, p. 14), sendo oficialmente desmembrada de São Simão. Com esse desmembramento, a então Vila de São Simão perde mais da metade de seu território. A Câmara Municipal foi criada em 1874 e as primeiras eleições ocorreram em 22 de fevereiro daquele ano. O início das atividades administrativas ocorreu em 13 de julho de 1874. A localidade contava então com quatro ruas, seis travessas e dois largos (cf. Miranda, 1971, p. 14).

As primeiras informações sobre a recém-criada localidade são as do *Almanak da Província de São Paulo*, publicado em 1873. Contudo, os informes limitam-se às datas de elevação à freguesia e à vila, além dos nomes de algumas autoridades locais. O vigário era Ângelo José Phildory; o subdelegado, Antonio Alves Pereira de Campos; e os suplentes, Luiz Antonio da Cunha Junqueira, Jacintho José de Souza e José Rodrigues de Faria.

No entanto, como as informações do *Almanak* eram referentes ao ano fiscal de 1871-1872, os dados sobre Ribeirão Preto foram incluídos nas estatísticas referentes a São Simão. Apesar de o desmembramento das duas localidades ter ocorrido oficialmente em 1871, a separação administrativa das duas vilas ocorreu apenas em 1874, ano das primeiras eleições e da criação da Câmara. Conforme a Tabela 2, os fazendeiros simonenses dedicavam-se à criação de gado, porcos e aos cultivos do café e da cana-de-açúcar.

O primeiro levantamento mais completo sobre a população ribeirão-pretana e suas atividades econômicas ocorreu em 1874, como parte do “Recenseamento geral do Império” de 1872⁴. Naquele ano, como já

⁴ Na Província de São Paulo, esse levantamento ocorreu em 1874. Os dados do censo foram gentilmente cedidos por Maria Sílvia Bassanezi, pesquisadora do NEPO-UNICAMP (Bassanezi, 1998).

referido, existiam 5.552 habitantes, dos quais 857 eram escravos. Essa população era composta basicamente por brasileiros brancos, solteiros, católicos e analfabetos.

Tabela 2 – Atividade dos fazendeiros simonenses, 1871-1872

ATIVIDADES	NÚMERO DE FAZENDEIROS
Criadores de gado vacum	16
Criadores de gado vacum e suíno	27
Fazendeiros de café	15
Fazendeiros de cana	1

Fonte: Luné; Fonseca (1873).

Nesse mesmo ano, a população escrava totalizava 15,5% do total da população em Ribeirão Preto. À primeira vista, esse número pode parecer pequeno, mas outros municípios, no mesmo ano, apresentavam porcentagem semelhante. No Vale do Paraíba, região em que a cafeicultura absorvia a maioria dos recursos, a porcentagem de cativos na população de Lorena e Cruzeiro era de 14,8%. Em Paraibuna e São José dos Campos as porcentagens eram, respectivamente, 9,1% e 9,2% (Marcondes, 2000, p. 9). Em Guaratinguetá, localidade que, “no decênio de 1870, caminhava vigorosamente para o auge de sua produção cafeeira”, a porcentagem de cativos na população era de 20,1% e, em Silveiras, os cativos eram 17,5% do total de habitantes (Motta; Marcondes, 2000, p. 269-270).

O rápido desenvolvimento da cultura cafeeira, principalmente durante as décadas de 1880 e 1890, foi o grande motivador do crescimento populacional observado em Ribeirão Preto, no final do século XIX. Entre 1890 e 1900, a população brasileira cresceu a uma taxa anual de aproximadamente 2,5%, passando de 14.333.915 habitantes em 1890 para 17.438.434 em 1900⁵. No mesmo período, a população ribeirão-pretana passou de 12.033 habitantes, em 1890, para 100.185, em 1900, num crescimento anual calculado em 30,33%⁶.

⁵ Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censohistorico/1872_1920.shtm#sub_download>. Acesso em 13/12/2006.

⁶ Caso mantida a integridade territorial desfeita pelo desmembramento dos municípios de Sertãozinho e Cravinhos, respectivamente em 1896 e 1897.

3. A chegada da cafeicultura

As primeiras lavouras de café no Sul mineiro constam das décadas finais do século XVIII, situadas em Aiuruoca, Jacuí e Baependi, no vale do Sapucaí. Tem-se os tropeiros como as figuras que possivelmente trouxeram o café para a região, já que saíam de Minas Gerais para deixar suas mercadorias no Rio de Janeiro “e iam carregar as cangalhas de suas mulas com mudas e sementes de café, no Medanha, antes de subirem a serra de volta” (Valverde, 1967, p. 39). Podem também ter sido os boiadeiros, uma vez que, segundo Mafalda Zemella, desde 1765 as boiadas faziam o caminho do Sul de Minas até o Rio de Janeiro, passando por vales mineiros onde predominavam a criação de gado, como o rio das Mortes, rio Verde e rio Sapucaí. Independentemente de terem sido tropeiros ou boiadeiros os agentes que trouxeram as primeiras mudas do café para a região Sul de Minas, o fato é que a produção inicial do café era destinada ao consumo próprio, de modo que pouco a pouco foi se ampliando para suprir as necessidades locais (cf. Zemella, 1990).

No entanto, grande parte da literatura acerca do café na região aponta a segunda metade do século XIX como o período de introdução da rubiácea. Maria Lucia Prado Costa indica que a introdução do café se deu na década de 1860 e sua expansão na de 1870 por fazendeiros antigos e prósperos da região de Alfenas e Pouso Alegre, decididos em investir na plantação cafeeira (cf. Costa, 2002). Segundo Ricardo Moreira Rebello, em 1870 já existia 220 mil pés de café na Freguesia de Machado, já exportando para o Rio de Janeiro e São Paulo (cf. Rebello, 2006). Um pouco antes, o memorialista Moacyr Brêtas Soares afirma ser 1840 o ano de introdução do café, oriundo da Zona da Mata, na cidade de Muzambinho, sendo cultivado primeiramente em fazendas com muitos escravos (cf. Soares, 1940).

De qualquer forma, foi apenas no último quartel dos Oitocentos que a planta ganhou expressão entre os fazendeiros da região, ainda que em menor escala do que viria a ter nas décadas iniciais do século XX. A expansão do café no Sul de Minas trouxe consigo profundas mudanças em sua economia especialmente a partir de 1870, apresentando uma nova dinâmica na região. De fato, a estrutura social que imperou no século XIX estava em transformação, e com ela o modo de organização



dos municípios sul-mineiros. A localidade expandiu seus centros urbanos, conseguindo ainda modernizar algumas cidades.

A partir do terceiro quartel dos Oitocentos, Minas Gerais também passou a construir malhas ferroviárias para garantir o escoamento do produto principalmente para o Porto de Santos em São Paulo e o Porto do Rio de Janeiro. Com a expansão da cultura cafeeira, as formas tradicionais de escoamento do produto, tais como as tropas de muares, por exemplo, passaram a ser insuficientes⁷. Além disso, as ferrovias dinamizavam o comércio, minimizavam as perdas de produtos e reduziam o tempo de transporte.

Nesse contexto de transformações, o município de Campanha continuaria ainda apegado à agricultura tradicional na última década da escravidão. Rebello esclarece ser o café produzido na Vila de Campanha desde a década de 1820, sem conseguir atender à demanda do termo (cf. Rebello, 2006). Em 6 de janeiro de 1873, o jornal campanhense *Colombo*⁸ divulga anúncio de compra e venda da Praça do Mercado da cidade, na qual o café é ofertado em meio a itens como milho, feijão, arroz, toucinho, algodão, rapadura, capados, rezes, queijos, sal, frangos e peixes.

Em 1885, o *Almanak Laemmert*, na página 370, destacava que na Freguesia de Campanha, além de fábricas de velas de cera, sinos, licores, cerveja, chapéus, telhas, tijolos e cachimbos, havia “criação de gado e porcos, sendo as culturas de cereais e cana as mais usadas, começando ultimamente a desenvolver-se a plantação do café”. A mesma fonte declarou que, na Freguesia das Águas Virtuosas, o café já era muito cultivado, junto ao fumo e à cana, havendo ainda uma pequena indústria

⁷ Bernardo Saturnino da Veiga declarou que “em geral as vias de comunicação do Sul de Minas limitam-se a trilhos feitos a casco de animal e conservados pelo sol, mas entre os lugares de maior comércio existem algumas léguas de sofrível caminho e veem-se várias pontes adquiridas pela província ou pelas municipalidades. Há, contudo, no Sul de Minas, quatro estradas que, não obstante carecerem de urgentes concertos, mudanças, etc., prestam-se mais comodamente ao livre trânsito dos viajantes, tropas e carros de bois: são as do Passa-Vinte, Picu, Itajubá e Samambaia, nos limites desta com as províncias do Rio e São Paulo” (Veiga, 1874, p. 36).

⁸ Jornal editado em Campanha. Fundado em 1873 por Francisco Honório Ferreira Brandão, Luís Mendonça e Manuel Oliveira de Andrade, o jornal “pretendia ser um difusor das ideias liberais em Minas Gerais” (Abreu, 2015). Atualmente, alguns de seus exemplares encontram-se disponíveis no Arquivo Público Mineiro – APM.



de cera. Em Senhor do Bom Jesus do Lambary, “a cultura da cana é a mais usada, plantando-se em menor escala fumo e café [...]. A freguesia exporta porcos e cereais, e também alguma cera” (Laemmert, 1885, p. 377).

Quanto a Três Corações do Rio Verde, “a cana é a cultura mais usada, cultivando-se também cereais e café. Engordam-se muito gado, criando-se igualmente porcos, tudo destinado à exportação” (Laemmert, 1885, p. 379). Na Freguesia do Espírito Santo da Mutuca, por sua vez, “cultiva-se além de cereais, muito café, cana e fumo” (Laemmert, 1885, p. 381). Por fim, em São Sebastião do Cambuquira, somente a cana era a cultura mais empregada.

Assim, segundo o *Almanak* de 1885, o café no município de Campanha estava em sua fase inicial, consistindo em uma cultura em meio a várias outras. A partir da Tabela 3, apenas metade das freguesias que compunham o município apresentavam plantação cafeeira de maior vulto, voltadas para o comércio, embora em quantidade muito inferior se comparado a cidades do Oeste Paulista ou da Zona da Mata. As demais freguesias provavelmente destinavam sua produção cafeeira para consumo próprio.

Tabela 3 – Cafeicultura em Campanha, em 1885

FREGUESIAS	FAZENDEIROS	CAFEICULTORES*	PÉS DE CAFÉ
Campanha	68	–	–
Águas Virtuosas	13	6	100.000
Senhor do Bom Jesus do Lambary	15	3	50.000
Três Corações do Rio Verde	56	–	–
Espírito Santo da Mutuca	51	11	200.000
São Sebastião do Cambuquira	32	–	–

Fonte: Laemmert (1885).

* Utilizamos o termo “cafeicultores” por ser o que se emprega na bibliografia sobre o tema. Contudo, o *Almanak Laemmert* faz uso do termo “cafelistas”.

Para o desenvolvimento tanto do café quanto das demais atividades agropastoris, era indispensável a mão de obra cativa, cuja distribuição em Campanha evidencia que a maioria desta estava empregada na agricultura. O grande número de escravos estava diretamente relacionado ao poderio econômico da elite agrária no Sul de Minas Gerais. Vale ressaltar, porém, que a expansão do café na região ocorreu a partir da década em que acabou a escravidão no Brasil.

Na Zona da Mata, cuja inserção do café se deu em meados do século XIX⁹, os fazendeiros enfrentaram sérias dificuldades quando se viram sem braços cativos. Tanto suas estruturas de renda comprometidas com posses escravistas quanto o fato de seus cafezais antigos não alcançarem altos níveis de produtividade, quando da abolição, fizeram com que se estreitassem as rendas dos cafeicultores ao longo do tempo. Como consequência, a baixa produtividade implicava uma concorrência desigual com produções de fronteira, bem como a falta de recursos financeiros impossibilitava a introdução de mão de obra assalariada e as inovações na produção (cf. Saes; Castilho, 2013).

No Sul de Minas, ao contrário, em 1888 a produção cafeeira estava ainda muito aquém da sua capacidade, dado o receio dos fazendeiros em deixar de lado as culturas destinadas ao comércio com as quais estavam familiarizados e que havia muito já rendiam frutos. De fato, as fazendas cafeeiras ainda em formação herdaram pouco da cultura escravista, visto que a expansão do café que teve início na década de 1880 se potencializou, alcançando plena atividade nas décadas iniciais do século XX.

No contexto do nordeste paulista, o desenvolvimento da cultura cafeeira teve início na primeira metade do século XIX. Conforme Taunay, a cidade de Campinas teria sido a porta de entrada do café na região. Partindo de Campinas, o café teria demorado um pouco até penetrar o interior, que ainda era pouco habitado, sendo a escassez populacional o motivo dessa demora (Taunay, 1939, v. 2, p. 332).

Registros de viajantes mostram que os poucos habitantes dessas regiões interioranas se dedicavam ao cultivo de gêneros de subsistência e à criação de gado e pequenos animais. Sobre a Freguesia de Casa Branca, D'Alincourt, tendo percorrido a Província de São Paulo no ano de 1818, relata que

a gente é bisonha, e desconfiada, o sítio, saudável, e alegre; as águas, boas: um comprido vale coberto de arvoredos semicircunda o lugar e a ele vão dar outros menores igualmente cobertos, cuja variedade forma uma agradável perspectiva. Estes povos colhem algodão, milho, feijão, e algum trigo; plantam cana-de-açúcar; porém o forte de seu negócio consta de gado vacum e capados. (D'Alincourt, 1975, p. 65)

⁹ A historiografia costuma atribuir 1850 como o início de inserção do café na Zona da Mata mineira (cf. Giroletti, 1980; Lanna, 1988; Lima, 1981; Pires, 1993).



Saint-Hilaire, que visitou a região em 1817, registrou suas impressões sobre o trecho percorrido entre Franca e Mogi-Mirim. Foram aproximadamente 40 léguas, ou 264 quilômetros, atravessando campos pouco acidentados, com pastagens e algumas flores, cujas atividades não se afastavam muito daquelas apontadas por D'Alincourt. Ainda não havia menção ao café, e a atividade predominante era a criação de gado e outros animais, notadamente suínos.

A produção semovente era comercializada via Minas Gerais, mais especificamente São João del-Rei, ou enviada para as cidades de São Paulo ou do Rio de Janeiro.

Os fazendeiros aproveitam-se das excelentes pastagens que o lugar oferece, dedicando-se à criação de ovelhas e de numeroso gado, não negligenciando também a de porcos. Os mais ricos [donos de fazendas ou de grandes propriedades] enviam as suas crias, por sua própria conta, à capital do Brasil, e os negociantes da Comarca de São João del-Rei vão comprar nas próprias fazendas o gado dos criadores menos prósperos. Um grande número de bois da região é enviado também para São Paulo, onde são usados no trabalho dos engenhos de açúcar. Ali, a má qualidade das pastagens não tarda a fazer com que a maioria morra, o que força os seus proprietários a comprar outros. Alguns anos antes da época de minha viagem, os bois não valiam ali mais do que 3.000 réis; em 1819 os negociantes compravam-nos até por 5.000. (Saint-Hilaire, 1976, p. 92-93)

Os primeiros dados sobre produção de café na região seriam registrados pelo marechal Daniel Pedro Müller, em 1836. Sua compilação, feita com base nas listas nominativas de 1835, mostra que, apesar da existência do café, a economia paulista tinha como atividade principal o cultivo da cana-de-açúcar e a produção de seus derivados. Essas atividades concentravam-se no quadrilátero formado pelas vilas de Sorocaba, Piracicaba, Mogi-Guaçu e Jundiá. Nessa área, destacava-se a Vila de Campinas, responsável por 28,1% da produção de açúcar e 15,8% da produção de aguardente da província em 1836 (cf. Müller, 1978, p. 129, 131).

Nessa época, o território do futuro arraial de São Sebastião do Ribeirão Preto pertencia à Vila de Mogi-Mirim. Como foi mencionado anteriormente, em 1841 ocorreria o desmembramento de Casa Branca, em 1865, o de São Simão e, em 1871, o de Ribeirão Preto. De acordo com os dados apresentados pelo marechal e reproduzidos na Tabela 4,



na região das vilas de Franca e Mogi-Mirim a economia era caracterizada pela criação de animais e pela produção de gêneros alimentícios. Panorama semelhante ao relatado pelos viajantes dez anos antes. A produção de arroz, milho, fumo e algodão nessas duas localidades era consideravelmente maior do que a de Campinas, assim como as criações de gado bovino, suíno, equino, ovino e muar. Essas duas localidades, Mogi-Mirim e Franca, respondiam por aproximadamente 11% da produção paulista de gado bovino em 1836.

Tabela 4 – Produção de algumas localidades paulistas, 1836*

PRODUTOS	UNIDADE	MOGI-MIRIM	CAMPINAS	FRANCA
Café	Arrobas	610	8.081	211
Açúcar	Arrobas	40.520	158.447	271
Aguardente	Cadanas	2.312	7.399	337
Arroz	Alqueires	8.668	3.672	2.111
Farinha de mandioca	Alqueires	–	952	3.893
Feijão	Alqueires	12.558	21.015	–
Milho	Alqueires	354.707	96.786	138.632
Fumo	Arrobas	1.850	358	311
Algodão em rama	Arrobas	355	–	–
Porcos	Unidades	14.506	3.137	5.613
Gado cavalari	Unidades	1.574	221	353
Gado muar	Unidades	477	29	33
Gado vacum	Unidades	2.313	687	1.817
Gado lanígero	Unidades	316	134	632
Trigo	Alqueires	16	–	–
Valor da produção		308:325\$620	308:089\$580	111:882\$920

Fonte: Müller (1978, p. 126).

* Há que se ressaltar uma advertência feita pelo compilador aos dados campineiros. Ao final dos quadros apresentados, encontra-se a seguinte observação: “A Câmara Municipal reconhece inexactidão nas informações que dá, não só quanto ao número das arrobas de café e de açúcar, por isso que alguns fazendeiros por uma desconfiança ou prevenção mal entendida o dão menos; como a respeito das terras das fazendas, cuja maior parte é dada por estimativa visto que não se acharão medidas” (cf. Bassanezi, 1998, p. 394).

A partir daí o café se espalha pelo território paulista. Dados do recenseamento 1854 mostram que a produção da província passou de 590.066 para 3.534.256 arrobas, praticamente sextuplicando a quantidade produzida em 1836. Considerando a produção das localidades de Mogi-Mirim e Casa Branca, a produção da primeira, Mogi-Mirim, alcançou as 80 mil arrobas e a da segunda, Casa Branca, 1.750 arrobas.

Conforme a Tabela 5, em Mogi-Mirim, eram 66 fazendas produtoras, que empregavam 1.536 trabalhadores, dos quais 174 agregados, 380 colonos e 982 cativos, além de 1.500 animais de transporte. A produção total foi avaliada em 320:000\$000, o que corresponde a 4\$000 por arroba. Já a cultura cafeeira em Casa Branca apresentava números consideravelmente mais modestos. Havia um total de 6 fazendas, que empregavam 400 cativos e utilizavam 89 animais para transporte. Não foram encontrados colonos nem agregados. As 1.750 arrobas produzidas foram avaliadas em 7:000\$000, 4\$000 por arroba, mesmo valor encontrado para Mogi-Mirim.

Tabela 5 – Produção de algumas localidades paulistas, 1854

PRODUTOS	UNIDADE	MOGI-MIRIM E CASA BRANCA*	CAMPINAS	FRANCA**
Cafê	Arrobas	81.750	335.550	sem informação
Açúcar	Arrobas	229.900	62.290	8.800
Gado	Unidades	3.600	sem informação	3.300

Fonte: Taunay (1939, v. 3, p. 131-132), Bassanezi (1998).

* A fim de recompor a unidade territorial de 1836, agregamos os dados de Casa Branca, vila desmembrada de Mogi-Mirim em 1841.

** Para recompor a unidade territorial de 1836, deveríamos agregar aqui os dados de Batatais, o que não foi possível porque, segundo notas explicativas do censo, a Vila de Batatais não enviou as informações solicitadas pelo recenseador.

Na Vila de Campinas, eram 177 as fazendas produtoras de café. Estas, em 1854, haviam produzido uma safra de 335.550 arrobas. Essas unidades produtivas empregavam 28 agregados, 198 colonos e nada menos que 6 mil cativos, totalizando 6.226 indivíduos. Com relação ao antigo complexo açucareiro, a produção de açúcar, que em 1836 havia sido de 158.447 arrobas, viu-se reduzida a apenas 62.290 arrobas. O número de unidades produtoras, que em 1836 totalizava 93, caiu pela metade. Em 1854, havia apenas 44 engenhos funcionando.

No entanto, o antigo sertão ainda era marcado pela criação de gado. Em Franca, as 90 fazendas que se dedicavam a essa atividade utilizavam o trabalho de 326 agregados, 939 cativos e produziam 3.300 reses ao ano. A produção de derivados da cana era atividade principal de 20 fazendas, cujas produções somadas alcançaram 8.800 arrobas. Essas fazendas contavam com o trabalho de 40 agregados e 243 cativos, totalizando 283 indivíduos. Em termos de valor, a produção anual de gado

foi avaliada em 45:200\$000, enquanto a produção de açúcar alcançou menos da metade dessa quantia, 20:000\$000. Infelizmente, o censo não traz informações sobre a existência ou não de fazendas cafeeiras no território francano.

O café não era uma atividade a ser desempenhada em regiões distantes. O principal problema enfrentado pelos produtores que se aventuravam a produzir em regiões isoladas era como escoar lucrativamente a sua produção. Sendo assim, o que sacramentou o avanço do café no planalto paulista foi a chegada da ferrovia. Fundada em 1872, a Companhia Mogiana chegou às localidades do nordeste paulista no início da década de 1880. A partir da chegada da ferrovia, o desenvolvimento da cafeicultura se intensificou, chegando a região a ser, na década final do século XIX, uma das principais produtoras de café do Brasil.

Beneficiada pela formação tardia, a área cafeeira do nordeste paulista foi uma das menos prejudicadas pela lei que libertou os cativos em 1888. Sua produção, que em 1886 era de 2.262.599 arrobas, passa a ser de 7.852.020 em 1920. Considerando agora, apenas a produção de Ribeirão Preto, ela passa de 235.430 em 1890 para surpreendentes 3.370.443 arrobas em 1901. Nessa época, o número de pés de café em produção alcançava a cifra de 29.384.996. Na safra de 1917-1918, última antes da grande geadada, os números eram: 31.394.365 pés de café que produziam 2.760.000 arrobas, maior do que a produção de toda a zona Mogiana em 1886. A produção da safra seguinte caiu para 1.688.000 arrobas; e a safra anotada pelo censo de 1920 alcançou as 741.080 arrobas, 9,4% da produção da Mogiana de Milliet (cf. Marcondes, 2002, p. 13). Em 1890 eram 100 as fazendas produtoras de café. Em 1901 esse número subiu para 256, mas o censo de 1920 apontou para a existência de um número menor, 141 (cf. Marcondes, 2002, p. 13).

Na próxima seção veremos como era a estrutura de posse de escravos em Ribeirão Preto e Campanha, justamente nesse contexto de expansão da cafeicultura e abolição do trabalho escravo.

4. A estrutura da posse de escravos

A estrutura produtiva que imperou ao longo do século XIX no Sul de Minas Gerais foi notadamente fundamentada na mão de obra escrava,

de modo que a instituição escravista na região persistiu até os seus últimos dias. Nas duas décadas finais do Império, a região computava quase 21% do total dos escravos da província, atrás apenas da Zona da Mata. A maioria das cidades do Sul mineiro aumentou sua população escrava de 1873 a 1885, como é o caso de Alfenas, Cabo Verde, Caldas, Campanha, Christina, Itajubá, Jaguar, Passos e São Sebastião do Paraíso. As que diminuíram a quantidade de cativos é provável que tenham sofrido desmembramento de seu território (cf. Castilho, 2009).

Em Campanha, os escravos estavam empregados prioritariamente no campo, cumprindo atividades relativas à criação de animais e ao cultivo de gêneros alimentícios. O café, que na última década da escravidão já iniciara sua expansão pelo Sul de Minas, ainda apresentava fraca produção no município, coexistindo sempre com culturas de maior vulto, como o milho e a cana.

Dos 138 inventários campanhenses entre 1880 e 1888, 86 documentos (62,3%) apresentam algum cativo. Desses proprietários, 54 (39,1%) eram do sexo feminino e 84 (60,9%), do sexo masculino. Esses homens e mulheres possuíam juntos 630 escravos, sendo que os primeiros concentravam 64,4% dos cativos, com posse média de 7,5; e as segundas detinham 35,5% dos escravos, com posse média igual a 4,1. A partir da média de cativos em razão da quantidade de inventários, constata-se que há uma média de 4,57 escravos para cada inventariado; se considerada apenas entre os proprietários, a média tem um salto significativo, aumentando para 7,32, o que confirma o caráter escravista da localidade.

Numa comparação entre proprietários escravistas e não escravistas, Campanha chama a atenção para a diferença entre os montantes dos criadores de animais e dos agricultores dada a participação ou não dos escravos. Assim, 69,6% dos criadores de animais possuíam cativos, detendo 74,1% da soma relativa à atividade de criação. Quanto aos que cultivavam café, 75% eram escravistas, com 82,2% do montante. Os que plantavam as demais culturas também se utilizavam mais do trabalho escravo: 79,2%, importando 60,6% do valor total¹⁰.

Como pode ser observado no Gráfico 1, as atividades mais frequentes dos escravistas em Campanha eram a criação e a lavoura. Os tipos de criação eram a de gado bovino, caprino e suíno, além de cavalos e mular.

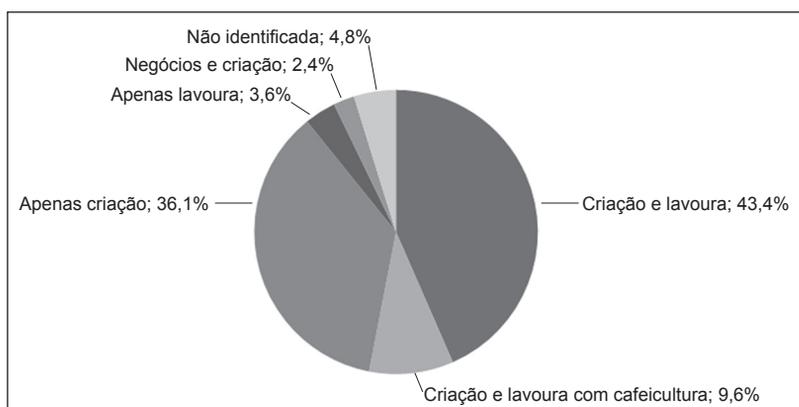
¹⁰ O total de ocorrências não corresponde ao total de inventários, uma vez que havia proprietários que criavam animais e plantavam gêneros alimentícios.

Tabela 6 – Atividades de criação e cultura dos inventários – Campanha, 1880-1888

ATIVIDADES	ESCRAVISTAS		NÃO ESCRAVISTAS		TOTAL	
	Valor	Ocorrências	Valor	Ocorrências	Valor	Ocorrências
Animais	101:152\$907	78	35:281\$600	34	136:434\$507	112
Cafê	11:577\$000	9	2:506\$700	3	14:083\$700	12
Demais culturas	25:153\$043	38	16:374\$060	10	41:527\$103	48
Total	137:882\$950	125	54:162\$360	47	192:045\$310	172

Fonte: Inventários *post-mortem* de Campanha (CEMEC e Fórum Municipal).

Gráfico 1 – Principais atividades dos proprietários de cativos – Campanha, 1880-1888



Fonte: Inventários *post-mortem* de Campanha (CEMEC e Fórum Municipal).

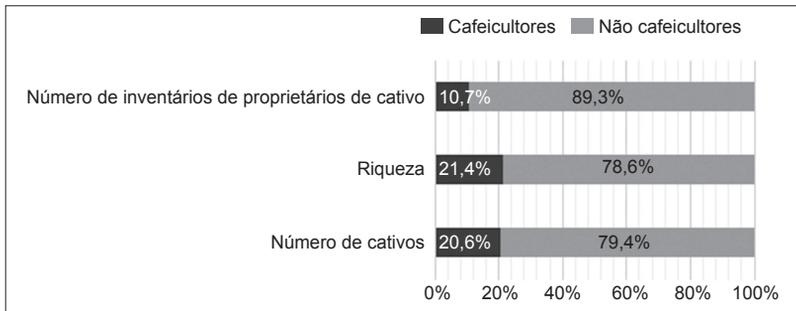
Os gêneros mais cultivados eram o milho e a cana de açúcar, seguidos pelo arroz e pelo feijão, aparecendo também fumo, algodão, banana, mandioca e mamona, embora com pouca frequência. O café era produzido por nove escravistas e três não escravistas¹¹.

¹¹ Mais inventários declararam a cultura do café, porém sem menção a valor, tamanho ou quantidade, como é o caso de Maria Cristina Furquim, que em 1881 era dona de 2 mil pés de café, e de Antônio Pinto Caldeira, que em 1881 tinha 300.000 réis em terras e cafezal. Já, nos processos de Elizabeth Máximo Brandão e Castro e Flauzino Borges da Costa, constam apenas que possuíam em 1883 “uma casa com quintal e cafezal” e em 1887 “um canavial no alto do cafezal”, respectivamente. Nesses últimos, é possível que a rubiácea fosse produzida apenas para consumo próprio, não merecendo destaque entre os bens inventariados.

Não foi possível elencar todas as atividades dos proprietários analisados em relação aos seus negócios¹², mas os verificados coexistiam com atividades de criação. De fato, os documentos deixam claro que a produção agropastoril se utilizava intensivamente do fator trabalho, já que mais da metade dos proprietários de escravos tanto criavam animais quanto plantavam culturas. Dos proprietários escravistas, apenas quatro não apresentavam criação ou lavoura.

Porém, como evidencia o Gráfico 2, dos 86 processos que constam escravos, apenas 10,7% dos proprietários eram cafeicultores. No entanto, esses cafeicultores detêm mais que o dobro percentual da riqueza acumulada, 21,4%, e quase o dobro percentual do número de cativos, 20,6%. Sob esse aspecto, de uma maneira geral, os processos fazem crer que o café cumpria papel importante não só no uso intensivo de braços cativos, mas também na acumulação de riquezas¹³.

Gráfico 2 – Participação dos cafeicultores nos inventários de proprietários de escravos – Campanha, 1880-1888



Fonte: Inventários *post-mortem* de Campanha (CEMEC e Fórum Municipal).

No que diz respeito à posse de escravos, como pode ser observado na Tabela 7, Campanha possuía relativamente poucos plantéis unitários,

¹² O inventário do senhor Inácio José de Alvarenga destaca que em 1884 ele possuía, além de nove escravos, dos quais um era chapeleiro, uma casa onde funcionava a fábrica de chapéus. O documento não deixa claro, entretanto, se a fábrica ainda funcionava ou se havia sido fechada ou transferida de dono antes da morte de Inácio. Em 1888, constava nos bens de Francisco da Cunha Mendes uma fazenda de negócios no valor de 1:913\$119, porém sem clareza de quais atividades eram exercidas ou qual o caráter desses negócios.

¹³ Considera-se riqueza o total de bens possuídos pelo indivíduo, isto é, o monte-mor.

representando ainda menos em número absoluto de cativos se comparados a outras faixas de plantéis. Os pequenos, de dois a quatro escravos, eram os maiores, com 36%, embora abarcassem apenas 13,7% do total de escravos. Os unitários e os pequenos compunham juntos a metade de todas as escravarias, mas detinham menos de um quarto do total dos cativos.

Tabela 7 – Estrutura da posse de cativos – Campanha, 1880-1888

FTE*	SENHORES			ESCRAVOS		
	Número	%	% Acumulada	Número	%	% Acumulada
1	12	14,0	14,0	12	1,9	1,9
2-4	31	36,0	50,0	86	13,7	15,6
5-9	23	26,7	76,8	152	24,1	39,7
10-29	18	20,9	97,7	276	43,8	83,5
30-49	1	1,2	98,9	47	7,5	90,9
50 e +	1	1,2	100,0	57	9,0	100,0
Total	86	100,0	–	630	100,0	–

Fonte: Inventários *post-mortem* de Campanha (CEMEC e Fórum Municipal).

* Faixa de tamanho de escravaria.

A outra metade ficava por conta principalmente dos médios plantéis, de 5 a 9 e de 10 a 29 cativos, que juntos somavam mais de 47% das escravarias e detinham mais de dois terços da população escrava do município. A amostra apresenta apenas 2 grandes escravarias, que, embora representem pouco, 2,4%, possuem mais de 16% da quantidade de cativos, ou seja, mais que os pequenos plantéis.

Tabela 8 – Estrutura da posse de cativos consoante atividade característica do inventário – Campanha, 1880-1888

ATIVIDADES	FTE*						TOTAL
	1	2-4	5-9	10-29	30-49	50 e +	
Lavoura e/ou criação	12	30	22	15	1	1	81
Negócio e criação	1	–	–	1	–	–	2
Não identificada	–	1	1	2	–	–	4
Total	13	31	23	18	1	1	87

Fonte: Inventários *post-mortem* de Campanha (CEMEC e Fórum Municipal).

* Faixa de tamanho de escravaria.

De acordo com a Tabela 8, todos os proprietários de cativos cuja atividade pôde ser identificada tem alguma relação com a terra, seja por meio da criação ou da lavoura. Em relação aos 2 negócios declarados nos processos, o primeiro, com 1 escravo, consistia em 1 farmácia em posse de Emiliana América Ximenes, que possuía ainda 10 animais, entre cavalos, muares e suínos. O segundo, com 20 cativos, tratava-se de 1 comércio de secos e molhados pertencente ao capitão Manoel Francisco Ribeiro, que detinha 22 animais, sendo 20 deles bovinos, 1 cavalo e 1 muar.

A partir da análise dos inventários, sabe-se que dona Emiliana possuía bens imóveis apenas urbanos, o que demonstra que seu escravo possivelmente era doméstico e os animais, para demanda própria. Já o capitão Manoel, no ano de 1888, possuía 37.000.000 em réis de imóveis rurais, enquanto 8.500.000 em imóveis urbanos, o que evidencia possíveis atividades rurais. Seus escravos eram campeiros, cozinheiros, caseiros, roceiros e costureiras, além de 2 tropeiros, o que pode indicar que seu comércio cuidava ainda do transporte das mercadorias.

Dos proprietários que plantavam café, 4 apresentavam pequenas escravarias (2 a 4 cativos), 4 possuíam médias (10 a 29 cativos) e 1 detinha 47 escravos em 1 escravaria de grande porte. Nenhum cafeicultor aparenta possuir algum negócio. Desse modo, a década de 1880 foi ainda época de aproximação dos produtores com a rubiácea, que ainda desconfiavam do potencial que o dito ouro verde viria a ter nas décadas seguintes.

Ao contrário de Campanha, no mesmo período, a então Vila de Ribeirão Preto encontrava-se em pleno *rush* cafeeiro. Como foi visto, a valiosa rubiácea já estava presente desde meados da década de 1860 e, desde o início da década de 1870, o município se autodenominava “exclusivamente próprio para o plantio do café”¹⁴. A corrida por terras, que havia sido iniciada na década anterior, intensificou-se e o preço do alqueire de terras subiu significativamente. Segundo Jorge Henrique Caldeira de Oliveira, o valor médio do alqueire de terra negociado em

¹⁴ Em sessão de 22 de dezembro de 1874, os vereadores da cidade decidiram enviar algumas informações solicitadas pelo governo provincial “no sentido de demonstrar que este Município é exclusivamente próprio para o plantio do café. [...] Que existe alguns criadores de gado, porém que esses estão passando para o plantio do café” (*Ata da Câmara Municipal*, apud Santos, 1948, p. 84).

Ribeirão Preto, em 1874, “chegou a 31\$037 [...] e somente 6 anos depois em 1880 já tinha aumentado mais de 100%, chegando a 71\$817” (Oliveira, 2003, p. 65).

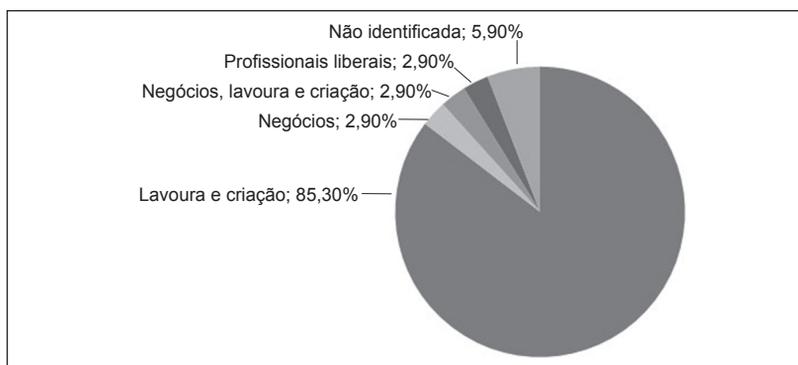
Os trilhos da Companhia Mogiana, empresa fundada em Campinas, no ano de 1872, alcançaram a cidade no ano de 1883, facilitando o escoamento da produção e o trânsito de pessoas. Em 1888, o transporte de café, que em 1884 havia sido de 5.481,8 toneladas, já era de 8.467,3 toneladas.

Os inventários para o período 1880-1888 reúnem 98 documentos, dos quais 34 (34,7%) registravam a presença de cativos. Desses 34 proprietários, 14 (41,2%) eram do sexo feminino e 20 (58,8%), do sexo masculino. Esses senhores e senhoras possuíam um total de 282 cativos, com posse média igual a 8,3 e desvio padrão de 10,3.

Os proprietários do sexo masculino detinham 55,7% dos cativos, com posse média igual a 7,6 e desvio-padrão de 10,7. O tamanho de posse mais comum era o unitário e o índice de Gini foi calculado em 0,570. Já as proprietárias concentravam 44,3% dos cativos, com posse média igual a 8,9 e desvio-padrão de 10,2. O tamanho de posse mais comum também era o unitário.

Assim como em Campanha, a maior parte dos proprietários de cativos exercia atividades ligadas ao meio rural. Como pode ser observado no Gráfico 3, 85,3% dos senhores eram lavradores e criadores, 2,9% dedicavam-se aos negócios, 2,9% eram profissionais liberais e 2,9% dedicavam-se tanto aos negócios quanto às atividades rurais.

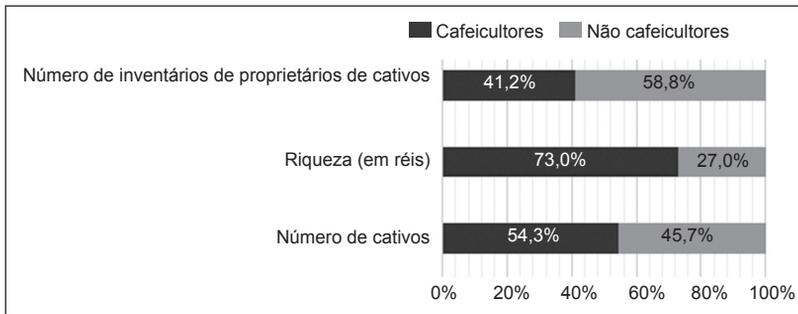
Gráfico 3 – Atividades dos proprietários de cativos – Ribeirão Preto, 1880-1888



Fonte: Inventários *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

Os senhores que eram lavradores e/ou criadores cultivavam gêneros de subsistência, produtos de exportação, criavam gado e outros pequenos animais. Nos inventários foram encontradas plantações de milho, arroz, feijão, mandioca e cana-de-açúcar, além de criações de bovinos, suínos, ovinos e equinos. O café, principal produto de exportação cultivado na localidade, está presente em 14 processos, tanto como atividade principal como secundária. Esses cafeicultores, apesar de representarem menos da metade dos proprietários de cativos, detinham quase três quartos da riqueza inventariada e mais da metade da escravaria, como mostra o Gráfico 4.

Gráfico 4 – Participação dos cafeicultores nos inventários de proprietários de escravos – Ribeirão Preto, 1880-1888



Fonte: Inventários *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

Em Campanha, como foi visto anteriormente, a situação era distinta. Enquanto em Ribeirão Preto 42% dos proprietários de escravos eram cafeicultores, em Campanha essa porcentagem era de apenas 10,7%. O mesmo pode ser dito com relação aos patrimônios. Em Ribeirão Preto, 73% do total dos patrimônios inventariados estava nas mãos de cafeicultores, enquanto em Campanha essa porcentagem era de 21,4%. E por fim, em Ribeirão Preto, 54,3% dos escravos inventariados pertenciam a cafeicultores, já em Campanha essa porcentagem era de tão somente 20,6%. Ou seja, a participação relativa dos cafeicultores no cômputo geral de riqueza e propriedade escrava era muito mais relevante em Ribeirão Preto do que em Campanha, o que confirma os diferentes graus de desenvolvimento da lavoura cafeeira em ambas as cidades no momento considerado pelo presente estudo.

Conforme os dados da Tabela 9, a maior parte dos plantéis são os unitários e pequenos, de 2 a 4 cativos. A porcentagem de plantéis unitários alcança 26,5%. Os plantéis entre 2 e 4 cativos totalizam 23,5%. Os plantéis médios, de 5 a 9 e de 10 a 29 cativos, somam 41,2%. A porcentagem de grandes plantéis alcança 8,8%.

Tabela 9 – Estrutura da posse de cativos – Ribeirão Preto, 1880-1888

FTE*	SENHORES			ESCRAVOS		
	Número	%	% Acumulada	Número	%	% Acumulada
1	9	26,5	26,5	9	3,2	3,2
2-4	8	23,5	50,0	25	8,9	12,1
5-9	9	26,5	76,5	56	19,9	32,0
10-29	5	14,7	91,2	85	30,1	62,1
30-49	3	8,8	100,0	107	37,9	100,0
50 e +	–	–	–	–	–	–
Total	34	100,0	–	282	100,0	–

Fonte: Inventários *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

* Faixa de tamanho de escravaria.

Tabela 10 – Estrutura da posse de cativos consoante atividade/ocupação do inventariado – Ribeirão Preto, 1880-1888

ATIVIDADES	FTE*						TOTAL
	1	2-4	5-9	10-29	30-49	50 e +	
Lavoura e/ou criação	8	7	7	4	3	–	29
Negócio	–	–	1	–	–	–	1
Negócio, lavoura e criação	–	1	–	–	–	–	1
Profissionais liberais	1	–	–	–	–	–	1
Não identificada	–	–	1	1	–	–	2
Total	9	8	9	5	3	0	34

Fonte: Inventários *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

* Faixa de tamanho de escravaria.

A análise dos dados apresentados na Tabela 10 mostra que não foi possível identificar uma relação direta entre atividade do inventário e tamanho de posse de cativos. As médias e grandes posses nem sempre estavam empregadas em atividades exclusivamente rurais, do mesmo modo havia proprietários com ocupações de caráter mais urbano que possuíam plantéis de médio porte. Esse é o caso do negociante Francisco Custódio Braga. Sua esposa, Maria Victoria de Jesus, faleceu

em Ribeirão Preto, no ano de 1883. No inventário dos bens do casal, constava uma casa na vila, um casal de bovinos, algumas dívidas passivas e os escravos: Joana, 20 anos; Jacintha, 19 anos; Mariana, 14 anos; Casimiro, 27 anos, libertado no testamento; e Maria, 49 anos, também libertada no testamento. Ao que tudo indica, Francisco possuía o negócio em sociedade com dois irmãos, listados na “Qualificação de votantes” como caixeiros.

Além de analisar a estrutura da posse de todos os proprietários, torna-se relevante percorrer a estrutura da posse dos que cultivavam café. Ainda que esses senhores não possam ser comparados com os grandes cafeicultores que a localidade abrigou durante o final do século XIX e início do século XX, o estudo de sua estrutura de posse, assim como das características de sua escravaria, podem ajudar a compreender os momentos iniciais da cafeicultura no novo oeste de São Paulo.

Conforme os dados da Tabela 11, os proprietários de cativos que cultivavam café possuíam plantéis de quase todas as faixas de tamanho consideradas. A maior parte destes tinha escravarias entre dois e nove elementos com razões de sexo elevadas. Considerando a totalidade dos cativos, a razão de sexo foi calculada em 129,3. Considerando apenas os cativos dos cafeicultores, esse índice sobe para 142,9.

A proporção de homens na população cativa ribeirão-pretana, ainda que elevada, não chegava a ser tão grande quanto a encontrada para outras localidades com economias voltadas à grande lavoura de exportação, em especial o café. Warren Dean, estudando a economia de Rio Claro, encontrou para os anos de 1884 e 1887 razões de sexo iguais a 158,4 e 164,3 respectivamente (cf. Dean, 1977, p. 71). Analisando as alforrias em Campinas, Peter Eisenberg encontrou razões de sexo ainda maiores. Para o ano de 1885, esse índice foi calculado em 196,9, e para o período 1886-1887 o mesmo indicador chegou a 213,3 (cf. Eisenberg, 1987, p. 185). Ao estudar a propriedade cativa na antiga Vila de Mogi-Mirim no período 1851-1888 utilizando as informações dos inventários *post-mortem* da localidade, Leonel de Oliveira Soares também encontrou razões de sexo elevadas, em especial dos cativos cujos proprietários eram produtores de derivados de cana ou café. A razão de sexo dos escravos cujos senhores eram produtores de cana-de-açúcar e derivados foi calculada em 182,2. O cálculo do mesmo índice para os cafeicultores resultou em 157,4. E, finalmente, os cativos daqueles que produziam

derivados de cana-de-açúcar e também café tinham razão de sexo igual a 181,4 (cf. Soares, 2003, p. 105).

Tabela 11 – Estrutura da posse de escravos dos cafeicultores – Ribeirão Preto, 1880-1888

ATIVIDADES	FTE*						TOTAL
	1	2-4	5-9	10-29	30-49	50 e +	
Lavoura e/ou criação	2	3	4	2	2	–	13
Negócio, lavoura e criação	–	1	–	–	–	–	1
Total	2	4	4	2	2	0	14

Fonte: Inventários *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

* Faixa de tamanho de escravaria.

Um desses cafeicultores era José Dias de Oliveira. Quando faleceu, José era casado com Marcolina Francisca do Nascimento, com quem tinha nove filhos. Entre seus bens foram encontrados alguns móveis, terras na Fazenda Boa Vista com algumas benfeitorias, 80 alqueires de café com casca, além dos cativos: Iria, 13 anos; Pedro, 15 anos; Joaquim, 23 anos; Gabriel, 25 anos; João, 33 anos; e Ignez, com 43 anos. O cafezal possuído por Oliveira não estava localizado em terras de sua propriedade. Tal ocorrência não era comum, já que normalmente os cafezais encontrados eram plantados em terras do próprio inventariado. Além da mão de obra dos cativos e possivelmente de sua família, José contava também com a ajuda de um agregado, Francisco Cunha.

Considerações finais

O presente artigo apresenta os primeiros resultados de uma reflexão ainda em andamento. Por essa razão, mais importante nesse momento do que encontrar ou analisar as razões que fizeram com que tantos sul-mineiros se dirigissem para o nordeste paulista ao longo dos Oitocentos, é o entendimento das particularidades de cada uma das localidades estudadas.

Nesse sentido, os dados apresentados mostraram que a posse cativa em Campanha e Ribeirão Preto não se mostrou muito distante dos padrões tradicionais presentes na historiografia. Para ambas as localidades, encontrou-se uma quantidade maior de pequenas escravarias, embora

as faixas médias de tamanho de posse concentrassem maior número de cativos. As principais atividades dos proprietários de cativos eram a lavoura e a criação de animais, com destaque para os inventários em que foi localizada a cultura cafeeira. Em Campanha, os processos com lavoura de café empregavam quase metade dos escravos em escravarias pequenas, de 2 a 4 cativos, e quase a outra metade em escravarias médias, de 10 a 29; 1 posse apresentava 47 elementos. Já, em Ribeirão Preto, a valiosa rubiácea estava presente em inventários de proprietários com escravarias dos mais diversos tamanhos, desde as posses unitárias até os plantéis com mais de 30 cativos.

Depreende-se que, apesar de ser uma localidade de constituição mais recente, Ribeirão Preto experimentou um rápido desenvolvimento da cafeicultura, afirmação que é corroborada pela maior participação dos cafeicultores no cômputo geral da riqueza e dos escravos inventariados.

Espera-se que tais reflexões amadureçam, talvez dando origem a novos trabalhos comparativos não só entre as duas cidades escolhidas, mas também entre as duas regiões às quais estas são pertencentes, o Sul de Minas e o nordeste paulista.

Fontes

Fontes primárias manuscritas

INVENTÁRIOS *post-mortem* de Campanha.

INVENTÁRIOS *post-mortem* do Primeiro e Segundo Ofícios de Ribeirão Preto e São Simão.

Fontes primárias impressas

D'ALINCOURT, Luiz. *Memória sobre a viagem do Porto de Santos à cidade de Cuiabá*. São Paulo: Itatiaia/EDUSP, 1975.

LAEMMERT, Eduardo von. *Almanak das Províncias do Imperio do Brazil para 1885*. Organizado e redigido por Arthur Sauer. Rio de Janeiro: Casa dos Editores Proprietários Laemmert & C., 1885.

LUNÉ, A. José B.; FONSECA, Paulo D. da. *Almanak da Província de São Paulo*. São Paulo, 1873.

MÜLLER, Daniel Pedro. *Ensaio d'um quadro estatístico da Província de São Paulo*: ordenado pelas leis municipais de 11 de julho de 1836 e 10 de março de 1837. 3. ed. fac. São Paulo: Governo do Estado, 1978.

VEIGA, Bernardo Saturnino da. *Almanach Sul-Mineiro*. Campanha: Typographia do Monitor Sul-Mineiro, 1874.

Referências bibliográficas

- ABREU, Alzira Alves de. *Dicionário histórico-biográfico da Primeira República (1889-1930)*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2015, versão eletrônica.
- ALCÂNTARA MACHADO, José de. *Vida e morte do bandeirante*. São Paulo/Brasília: Martins/INL, 1972.
- ANDRADE, Marcos Ferreira de. Elite escravista no Sul de Minas Gerais: opções de investimento e composição da riqueza – século XIX. XIV SEMINÁRIO SOBRE ECONOMIA MINEIRA, 2010, Diamantina. Trabalho completo: *ANAIS ELETRÔNICOS DO XIV SEMINÁRIO SOBRE ECONOMIA MINEIRA*. V. 1. Belo Horizonte: CEDEPLAR-UFGM, 2010, p. 1-19.
- ANDRADE, Marcos Ferreira de; CARDOSO, Maria Tereza Pereira. A Vila da Campanha da Princesa: fontes para a história do Sul de Minas. *Vária Historia*. Belo Horizonte, v. 23, p. 214-233, 2000.
- BASSANEZI, Maria Silvia C. (org.). *São Paulo do passado*. V. I. Campinas: NEPO-UNICAMP, 1998 (1836).
- CASTILHO, Fábio Francisco de Almeida. Economia sul-mineira: o abastecimento interno e a expansão cafeeira (1870-1920). *Revista de História Econômica & Economia Regional Aplicada*. Juiz de Fora, v. 4, n. 1, 2009.
- COSTA, Maria Lucia Prado. *Fontes para a história social do Sul de Minas: os trabalhadores de Paraguaçu e Machado (1850-1900)*. Belo Horizonte: Mazza, 2002.
- CUSTÓDIO SOBRINHO, Juliano. Escravos, polícia e conflitos sociais às vésperas da abolição. Minas Gerais – 1880-1888. XXVI SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA, 2011, São Paulo. Trabalho completo: *ANAIS DO XXVI SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA*. São Paulo: ANPUH, 2011.
- DEAN, Warren. *Rio Claro: um sistema brasileiro de grande lavoura, 1820-1920*. Trad. Waldívia Portinho. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- EISENBERG, Peter L. Ficando livre: as alforrias em Campinas no século XIX. *Estudos Econômicos*, 17 (2), p. 175-216, maio-ago. 1987.
- FILETTO, Ferdinando; ALENCAR, Edgar. Introdução e expansão do café na região Sul de Minas Gerais. *Revista de Administração da UFLA*. Lavras, v. 3, n. 1, 2001.
- FLEXOR, Maria Helena O. *Inventários e testamentos como fontes de pesquisa*. Campinas, [1986-2006]. Disponível em <http://www.histedbr.fe.unicamp.br/navegando/artigos_frames/artigo_074.html>. Acesso em out. 2018.
- GIROLETTI, Domingos. *A industrialização de Juiz de Fora*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1980.
- GRAÇA FILHO, Afonso Alencastro. *A Princesa do Oeste: elite mercantil e economia de subsistência em São João del-Rei (1831-1888)*. São Paulo: Annablume, 2002.



- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Campanha, Minas Gerais-MG. *Enciclopédia dos municípios brasileiros*. V. XXIV, 1958. Disponível em <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/dtbs/minasgerais/campanha.pdf>>. Acesso em nov. 2014.
- LAGES, J. A. *Ribeirão Preto: da Figueira à Barra do Retiro*. Ribeirão Preto: V&G, 1996.
- LANNA, Ana. *A transformação do trabalho: a passagem para o trabalho livre na Zona da Mata Mineira, 1870-1920*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1988.
- LENHARO, Alcir. *As tropas da moderação: o abastecimento da corte na formação da política do Brasil, 1808-1842*. 2. ed. Rio de Janeiro: Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Esportes, Divisão de Editoração, 1993.
- LIMA, João Heraldo. *Café e indústria em Minas Gerais, 1870-1920*. Rio de Janeiro: Vozes, 1981.
- MARCONDES, Renato Leite. *A propriedade escrava no Vale do Paraíba Paulista durante a década de 1870*. São Paulo: FEA-USP – Ribeirão Preto, 2000, mimeo. (Texto para Discussão, Série Economia, 10).
- MARCONDES, Renato Leite. *O café em Ribeirão Preto*. Ribeirão Preto: FEARP, 2002 (Texto para Discussão, Série Economia, 30).
- MIRANDA, J. P. de. *Ribeirão Preto de ontem e de hoje*. Ribeirão Preto: El Dorado, 1971.
- MOTTA, J. F.; MARCONDES, R. L. O comércio de escravos no Vale do Paraíba paulista: Guaratinguetá e Silveiras na década de 1870. *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 30, n. 2, p. 267-299, 2000.
- OLIVEIRA, Lélío Luiz de. *Ao lado do café: produção de exportação e de abastecimento em Franca*. São Paulo: Departamento de História Econômica, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2003, mimeo. (Tese de Doutorado).
- PENHA, Lauriano José Martins. *Carta do Império do Brasil com a designação das ferrovias, colônias, engenhos centrais, linhas telegráficas e de navegação a vapor*. Rio de Janeiro: Lith. Paulo Robin, & Ca., 1883.
- PIRES, Anderson. *Capital agrário, investimento e crise na cafeicultura de Juiz de Fora (1870-1930)*. Niterói: UFF, 1993 (Dissertação de Mestrado).
- REBELLO, Ricardo Moreira. *O município de Machado até a virada do milênio*. Machado: s.ed., 2006.
- SAES, Alexandre Macchione; CASTILHO, Fábio Francisco de Almeida. Cortando a Mantiqueira: entre café e abastecimento no Sul de Minas (1880-1920). *Saculum – Revista de História*. João Pessoa, n. 29, 2013.
- SAINT-HILAIRE, A. d. *Viagem à Província de São Paulo*. São Paulo: Itatiaia, 1976.
- SANTOS, Plínio Travassos dos. *Ribeirão Preto: histórico e para a história*. Ribeirão Preto, 1948, mimeo.
- SOARES, Leonel de Oliveira. *No caminho dos Goiazes: formação e desenvolvimento da economia escravista na Mogi-Mirim do século XIX*. São Paulo: Departamento de História Social, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2003, mimeo. (Dissertação de Mestrado).



- SOARES, Moacyr Brêtas. *Muzambinho: sua história e seus homens*. S.l.: s.ed., 1940.
- TAUNAY, A. d'Escragnoille. *História do café no Brasil*. V. 2, 3. Rio de Janeiro: Departamento Nacional do Café, 1939.
- VALVERDE, Orlando. A fazenda de café escravocrata no Brasil. *Revista Brasileira de Geografia*, v. 29, n. 1, 1967.
- VITTORETTO, Bruno Novelino. A conformação da Zona da Mata mineira no mercado mundial do café do século XIX. *Revista de História Econômica e Economia Regional Aplicada*. Juiz de Fora, UFJF, v. 5, n. 9, jul.-dez. 2010.
- ZEMELLA, Mafalda P. *O abastecimento da Capitania de Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo: HUCITEC/EDUSP, 1990.





metamorfose(s) do espaço urbano: pouso alegre na transição para o século xx*

metamorphosis(es) of the urban space: pouso alegre in the transition to the twentieth century

Fernando Henrique do Vale**

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

RESUMO

Pretendemos com este artigo tratar das transformações ocorridas no espaço urbano na cidade de Pouso Alegre, nas décadas de 1890 a 1910, observando as dinâmicas sociais e econômicas que acompanharam essas mudanças. Para nossa análise sobre a constituição do espaço público em Pouso Alegre, trabalharemos com a documentação referente a atas da Câmara Municipal, periódicos locais e regionais e registros de imóveis locais.

Palavras-chave: História econômica. História regional. Urbanização. Modernização. Elite.

ABSTRACT

We intend with this article to deal with the transformations that occurred in the urban space in the city of Pouso Alegre during the decades of 1890 to 1910, observing the social and economic dynamics that accompanied those changes. For our analysis regarding the constitution of the public space in Pouso Alegre, we will work with the documentation regarding the minutes of the Town Hall, local and regional periodicals and records of local real estate.

Keywords: Economic history. Regional history. Urbanization. Modernization. Elite.

* Agradeço à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) pelo financiamento, tornando possível esta pesquisa. Ao professor doutor Alexandre Macchione Saes, pela orientação e condução durante os anos em que compreenderam a realização do meu trabalho de mestrado.

Submetido: 9 de outubro de 2017; aceito: 20 de julho de 2018.

** Mestre em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* ferdovale@yahoo.com.br



Introdução

O objetivo deste artigo é tratar das transformações ocorridas no espaço urbano na cidade de Pouso Alegre, durante as décadas de 1890 e 1910, podendo observar as dinâmicas sociais e econômicas que acompanharam essas mudanças. Para nossa análise referente à constituição do espaço urbano em Pouso Alegre, trabalharemos com a documentação referente a atas da Câmara Municipal, periódicos locais e regionais e registros de imóveis locais. O *corpus* documental composto pelos registros de imóveis é ainda pouco explorado pelos historiadores como forma de análise, por diversas razões, entre elas a dificuldade enfrentada ao acesso, pois se encontram geralmente em cartórios de registros locais. Mas, quando nos é permitido ter o contato com eles, percebemos a riqueza de informações que podemos dali extrair, como a estrutura da riqueza local, as práticas de trabalho exercidas na localidade estudada e a valorização e formação espacial local constituída durante os anos.

Em um primeiro momento, neste artigo, trataremos da trajetória da prática de registros no Brasil como forma de se atribuir publicidade aos direitos reais de uma propriedade e a forma que adotamos para trabalhar com esse tipo de fonte. Logo em seguida, percorreremos pelo contexto da cidade de Pouso Alegre nas décadas consideradas por este estudo, valendo-se de análises de atas do Poder Legislativo local e periódicos. E, por fim, utilizaremos a série dos registros de imóveis para observar a dinâmica dos diversos usos do espaço ocorrida em Pouso Alegre, com a abertura de novas ruas e a chegada de instituições que contribuíram para a formação espacial e das mentalidades locais, tendo em mente que a lógica do mundo urbano

proporciona o desenvolvimento do ser político, da vida cultural e religiosa cristalizadas entre as novas instituições urbanas e, ainda, das relações sociais e econômicas que tendem a se tornar mais complexas entre os mercados e as ruas, resultantes do crescimento das cidades. (Saes; Gambi; Curi, 2016, p. 23)

A urbanização ocorrida no Brasil é uma questão muito discutida por pesquisadores de diversas áreas das ciências humanas¹, o que nos indica

¹ Teóricos como Raymundo Faoro, Florestan Fernandes, Celso Furtado e Emília Viotti Costa lançam discussões a respeito do conceito de modernização, o que nos leva a



a intensidade do processo na segunda metade do século XIX e no início do XX. Nesse período, o país passou por transformações em sua economia, o que permitiu a expansão de relações comerciais e financeiras com o centro do capitalismo. A busca pela modernização² influenciou a transformação nos padrões de consumo da elite brasileira, introduzindo aos poucos os costumes europeus no cotidiano e na mentalidade de alguns membros da sociedade brasileira, e o elo que se estabeleceu entre modernidade e urbanização “se fez apenas de fachada, dentro dos limites das cidades mais importantes [...] não a muitos quilômetros de distância, o caboclo vegetava, à margem do progresso” (Costa, 1999, p. 265). Contudo, nesse processo de urbanização brasileira, a consolidação de um centro comercial traz consigo as figuras dos fazendeiros e grandes comerciantes que se direcionavam para a importação e exportação, o que daria origem ao “grande capital urbano”. Por meio de investimentos, criaram-se empreendimentos característicos de

compreender o processo de urbanização ocorrido no Brasil. Florestan se refere ao “capitalismo como um estilo de vida”, o que nos leva a entender a busca por novos estilos pela sociedade no período da urbanização. Já Celso Furtado, em *Análise do modelo brasileiro*, nos aponta para a questão da absorção de padrões de consumo por uma parte da sociedade, o que conduz a uma certa dependência dos países com uma economia já consolidada. Os estudos de Emília Viotti nos direcionam para diversos aspectos acerca da urbanização no Brasil, no século XIX, buscando precedentes nos períodos da colônia e do Império, culminando no período proposto neste trabalho (Faoro, 1992; Fernandes, 2005; Furtado, 1972; Costa, 1999).

- ² Raymundo Faoro nos deixa bem claro a distinção de modernidade e modernização. A princípio, logo afirma que a europeização ou ocidentalização está intimamente ligada ao fenômeno que se denomina “modernização”. Logo, aqueles que consumissem produtos, adotassem certos hábitos e vivências estariam de certa forma se europeizando ou sendo modernos. Nesse sentido, aponta-nos que “a modernidade compromete, em seu processo, toda sociedade, ampliando o raio de expansão de todas as classes, revitalizando e removendo seus papéis sociais, enquanto que a modernização, pelo seu toque voluntário, se não voluntarista, chega à sociedade por meio de um grupo condutor, que, privilegiando-se, privilegia os setores dominantes”. A modernidade, no entanto, seria uma espécie de movimento liderado por um grupo elitizado da sociedade, ou seja, uma minoria modernizada, formada por uma elite econômica, aqueles que absorvem os padrões de consumo dos países denominados “centrais”. No entanto, a modernidade envolve toda a sociedade no contexto de expansão de todas as classes, contudo não alcança o padrão de consumo da minoria que compõe os países subdesenvolvidos. Já a modernização chega por um grupo dominante, instaurando-se de uma forma voluntária, e privilegia muitas vezes as classes elitistas, formando assim um novo estamento, ocupando o lugar do antigo, do atrasado (cf. Faoro, 1992, p. 7-11).





um universo capitalista: as rotas ferroviárias, os bancos, a instalação de empresas de serviços urbanos e as primeiras indústrias³.

No sul de Minas Gerais, esse processo, como no Brasil em geral, “teria sido conduzido também pelo Estado, a partir de iniciativas municipais e estaduais, com alguma participação, ainda que limitada, do grande capital das localidades” (Saes; Gambi; Curi, 2016, p. 36), em uma sociedade que em seu seio mantinha características agrícolas e mercantis, que conservavam interações entre o rural e o urbano. Em outras palavras, para se realizar o projeto de urbanização no município, seria necessário que a instância local mantivesse boas relações com o governo estadual, o qual disponibilizaria recursos para os possíveis melhoramentos (Leal, 1978). Esta suposta “troca de favores” atenderia ao interesse de que determinado político se perpetuasse no poder em uma corrente de favores e reciprocidades. Percebemos, no entanto, que esse movimento de modernização não se estendia a toda sociedade, privilegiando poucos, uma elite que buscava a sua perpetuação. Enquanto o estado poderia tornar os municípios dependentes de sua assistência, privilegiavam os políticos locais, denominados “coronéis”⁴.

³ As discussões sobre as temáticas urbanização e modernização não somente do ponto de vista de rupturas, mas de permanências, podem ser encontradas nas seguintes autoras: Barbuy (2006), Deaecto (2002). As autoras procuram compreender os usos da cidade, sob a ótica da historicidade urbana, principalmente na transição do século XIX para o XX. Se formos olhar a questão da “modernização como padrão de consumo”, temos o trabalho de Milena Fernandes de Oliveira, que buscou compreender as formas de consumo a partir de sua construção histórica, sendo um importante instrumento para se entender o capitalismo e sua dinâmica (Oliveira, 2009). Cândido Malta Campos, em seu trabalho sobre urbanismo e modernização em São Paulo, afirma que, “desde o início do século XIX, a modernização urbanística se insere entre as iniciativas de transformação do ambiente material surgidas a partir da Revolução Industrial. A expansão do capitalismo era acompanhada pela difusão de novas fontes de energia (carvão, gás), técnicas produtivas (mecânica, maquinário a vapor), transporte (canais, ferrovias, pontes metálicas, vapores, portos), comunicação (imprensa diária, telégrafo, cabos submarinos) e outras inovações que alteravam radicalmente a face dos territórios atingidos pelo ímpeto modernizador”, sendo manifestada no Brasil na transição do Império para a República (cf. Campos, 2002, p. 39).

⁴ Essa manutenção de poder se perdura durante séculos. Fragoso e Florentino, na seção “Em busca de uma nova abordagem”, se referem ao arcaísmo dessa estrutura mantida em terras brasileiras, em que se diferiam dos padrões que delineavam as sociedades do Antigo Regime, com o exemplo que citamos: “Durante o século XVI, o panorama agrícola era de atrofia tecnológica e demográfica, estimando-se que o campesinato somasse apenas 1/3 da população – dado estranho até mesmo



Em Pouso Alegre, o processo de modernização não esteve estritamente ligado ao “grande capital urbano”. Os investimentos, inicialmente privados, foram destinados principalmente na implantação da ferrovia da região, por meio de cotas, no final do século XIX, na constituição de uma empresa dedicada aos serviços de energia elétrica, a Companhia de Força e Luz, implantada pelo engenheiro Benjamim Franklin Silvano Brandão, e na instalação de linhas telefônicas pelo Sr. Euzébio Dias Ferreira, empresário este que já estaria implantando esse tipo de serviços em cidades da região, como Poços de Caldas, Jaguar, Cambuí, São José do Paraíso e Ouro Fino⁵. Esses tipos de serviços, como foram percebidos na documentação, eram impulsionados por investimentos privados e, com o passar do tempo, se tornavam de responsabilidade da municipalidade. Os melhoramentos do espaço urbano ocorreram com maior intensidade após a Proclamação da República, quando os municípios adquirem maior autonomia mediante a Constituição de 1891.

O *Almanaque Sul-Mineiro* (1874 e 1884), corografias de Minas Gerais e periódicos, ao tratarem das cidades sul-mineiras, apontam-nos algumas semelhanças no processo de construção do espaço urbano. Percebemos que essas cidades seguiam um certo padrão urbanístico, diferenciando-se em alguns aspectos. A construção de teatros, escolas, cadeias, hotéis e os melhoramentos na infraestrutura urbana, como a instalação de energia elétrica, a construção de calçadas e a elaboração de uma rede de esgotos, fazem parte desse processo vivenciado pelas cidades do sul de Minas Gerais, que de certo modo, a seus passos, acompanhava o projeto de urbanização pelo qual o Brasil estava passando. Nesse sentido analisaremos essa metamorfose do espaço urbano em Pouso Alegre, nas décadas de transição do século XIX para o XX.

das economias do tipo antigo. Em contrapartida, os segmentos formados pelo clero (no século XVII havia um membro da Igreja para cada grupo de 36 habitantes), fidalgos e mercadores abarcavam outro terço, cabendo a parcela restante a artesãos, trabalhadores manuais, marinheiros, pescadores, servidores e ociosos”. Para a região que estudamos, em uma analogia, percebemos que parte das terras estava concentrada nas mãos dos “mais ricos” – elite –, e outra parte, daqueles que pertenciam a uma classe média e aos que constituíam a base – estes possuindo pequenas propriedades, onde trabalhavam as terras para atividades de subsistência e venda da produção que excedia (Fragoso; Florentino, 2001, p. 41-42).

⁵ Projeto para instalação de linhas telefônicas em Pouso Alegre, 31 de dezembro de 1909.

1. O trabalho com as fontes: explorando os registros de imóveis locais

A prática de registrar imóveis no Brasil surge timidamente na primeira metade do século XIX por meio da lei que colocava em ação o registro de hipotecas⁶. No entanto, com os Regulamentos n. 1.318, de 30 de janeiro de 1854, e n. 3.453, de 26 de abril de 1865, tornava-se oficial a criação do Registro Geral⁷, como prática oficial, por meio da “inscrição de hipotecas convencionais e legais especializadas, lado a lado com as transcrições dos títulos translativos da propriedade por entre vivos, ou constitutivo de ônus real” (Lago, 2008, p. 52). A transcrição dos imóveis tornou-se algo importante para a realização da transmissão deles. No município de Pouso Alegre, o ato de assentamento de alguma propriedade iniciou-se no ano de 1855 por meio do registro de terras. Essa prática era realizada pelo vigário local⁸, procurando caracterizar a finalidade das terras (“huma fazenda de terras de culturas e campos de criar”), a localização e os limites, a procedência anterior e o valor pela qual foi adquirida. Contudo, as primeiras notações de imóveis⁹ realizadas por um cartório oficial ocorreu na segunda metade do século XIX.

⁶ A Lei n. 317, de 21 de outubro de 1843, fixava as despesas e orçava as receitas do Império para os exercícios de 1843-1844 e 1844-1845. No Artigo 35 encontramos a seguinte cláusula: “Fica creado um Registro Geral de hypothecas, nos lugares e pelo modo que o Governo estabelecer nos seus regulamentos” (*Collecção das leis do Império do Brasil de 1843*, tomo V, parte I, 1867, p. 63). Já o Decreto n. 482, de 14 de novembro de 1846, estabeleceu o “Registro geral das hipotecas”, executando o que se instituiu no artigo citado acima (cf. *Collecção das leis do Império do Brasil de 1846*, tomo IX, parte II, 1847, p. 153).

⁷ Antes mesmo de ser regulamentada a prática de registros de imóveis por oficiais de cartórios, era comum registrar as propriedades. A responsabilidade cabia ao vigário da igreja local, possuindo caráter meramente declaratório, com a finalidade de discriminar o público do particular. Podemos também afirmar que a Lei de Terras de 1850 no Brasil tornou-se uma forma inicial de registro de propriedade imóvel (cf. Loureiro, 1968, p. 20-30).

⁸ O livro de registro de terras do município de Pouso Alegre contém 430 notações. A atribuição do vigário local a essa prática está na nota de abertura do livro: “Há de servir este Livro para o Registro das Terras possuídas nesta *Paróchia* de Pouso Alegre em virtude da Lei 601 de 18 de Setembro de 1850. Este livro vai [...] numerado e rubricado com a minha rubrica que deve Teixeira de Andrade tendo no fim o termo de encerramento. Pouso Alegre, 01 de Junho de 1854. O Vigário Barnabé Teixeira de Andrade” (Livro de registros de terras do município de Pouso Alegre, 1854).

⁹ Os primeiros registros em Pouso Alegre nos livros que se encontram em posse do

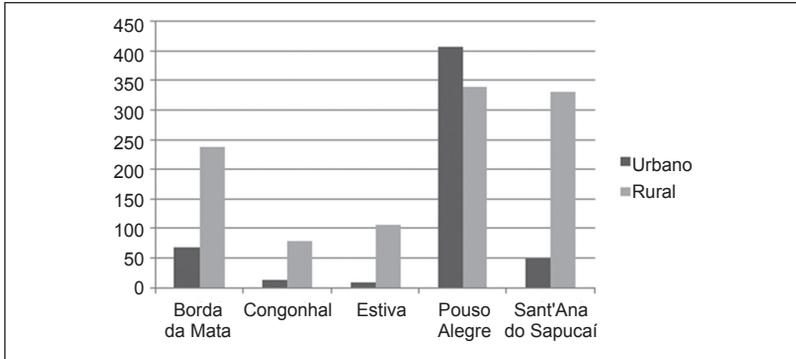
Esses tipos de registros nos informam detalhadamente sobre as propriedades rurais e urbanas que eram inscritos no cartório. O assentamento era feito em um livro específico dividido em colunas com as seguintes informações: “Número de ordem e data”, espaços em que se ordenavam os registros de acordo com o dia e o mês que eram assentados; “Freguezia do imóvel”, localização em que se encontrava a propriedade; “Denominação, ou rua e número do imóvel”, caracterizava a natureza do imóvel (se ele era rural ou urbano), descrevendo a sua localização (distrito ou bairro) e o seu logradouro; “Nome do proprietário e do adquirente”, registrando o nome daquele que vende, compra, ou faz doação de uma propriedade. Em determinados anos, percebemos nos registros de Pouso Alegre o costume de ser mencionado o nome da esposa/do marido e a profissão de ambos; “Característica”, coluna em que se descrevia o imóvel como se encontrava, se fosse terreno, colocando suas medidas e divisas, e, se possuísse uma construção, detalhando suas medidas, como era construído, o material utilizado, entre outras informações precisas; “Ônus ou título”, especifica-se aí a natureza da aquisição do bem (compra, compra-venda, compra condicional, fiança, permuta, doação, doação *in solutem*¹⁰, carta de adjudicação¹¹, demarcação de bens, herança, cessão de direitos hereditários ou arrematação); “Título do ônus ou forma do título”, geralmente se registrava de forma pública ou particular, apropriação, carta de arrematação, carta de adjudicação, forma de partilha ou certidão de pagamento; e por fim as “Averbações”, local este à margem de um título ou registro de alguma coisa inerente a ele. Assim eram registrados os imóveis em livros que se encontram arquivados nos cartórios.

Cartório Amaral foram realizados pelo oficial Luiz Rodrigues de Miranda, designado por portaria imperial de 22 de setembro de 1868 (cf. *Noticiador de Minas*, ano II, n. 62, 21 de janeiro de 1869, capa). A instalação de um cartório oficial na cidade ocorreu em 11 de janeiro de 1917, sendo dirigida até os dias atuais por oficiais pertencentes à família Amaral.

- 10 Pode ser denominada também como “dação em pagamento” (ou, do latim, *datio in solutum*). Segundo o dicionário jurídico, é aquela em que, com o consentimento do credor, é permitido ao devedor a substituição financeira por uma determinada coisa como pagamento de dívida (Santos, 2001, p. 69).
- 11 O termo “adjudicação” se refere ao ato de transferir àquele que promoveu a execução judicial os bens penhorados, ou os respectivos rendimentos, para pagamento de seu crédito (Santos, 2001, p. 31).

Por meio de uma análise geral¹² tomando como base o objeto de nossa pesquisa, o município de Pouso Alegre, percebemos, durante as décadas estudadas, que os imóveis rurais eram mais transacionados nos distritos, enquanto os urbanos tomam destaque na sede do município, como podemos observar no gráfico abaixo:

Gráfico 1 – Imóveis rurais e urbanos por localidade



Fonte: dados estimados a partir dos Registros de imóveis do município de Pouso Alegre, acervo do Cartório Oficial do Registro de Imóveis (Cartório Amaral), Pouso Alegre (MG).

Mesmo nosso olhar estando voltado para o desenvolvimento e as transformações do espaço citadino, da dinâmica do comércio e dos serviços públicos, ressaltamos a importância do campo, lugar este para o qual se destinavam os maiores investimentos da elite. Por mais que, no decorrer de nosso trabalho, delimitamos a economia em rural e urbano, percebemos que as duas formas se desenvolveram em conjunto. Autores como Wanderley (2000, p. 87-145) e Castells (1975) afirmam que entre essas duas categorias existem um *continuum*, relações de aproximação e

¹² Em Pouso Alegre, sede do município, e no Distrito de Sant'Ana do Sapucaí, os registros de transações (presentes no cartório pesquisado) tiveram início no ano de 1869. Nos distritos de Borda da Mata e Estiva, a datar de 1874; e em Congonhal a partir de 1881. Encontramos registros de outras localidades, como Ouro Fino, Jacutinga, Bueno Brandão, Monte Sião, Ouros, Cachoeiras e Bom Retiro, localidades estas que pertenciam a Pouso Alegre no período que corresponde aos anos iniciais de nossa pesquisa. Jaguary, Vargem Grande e Itajubá compunham a Comarca do Jaguary, a qual era sediada nessa época por Pouso Alegre.

integração, e principalmente não anulando a presença do rural. Jane Jacobs discute em sua obra sobre essa relação, tendo em vista que

as grandes cidades e as regiões rurais podem coexistir perfeitamente. As grandes cidades precisam ter em suas proximidades um verdadeiro campo. E, do ponto de vista do homem, o campo precisa de grandes cidades com todas as suas diversas oportunidades e capacidades produtivas, de modo que os seres humanos possam apreciar o resto do mundo natural em vez de amaldiçoá-lo. (Jacobs, 1961, p. 467)¹³

Por meio da análise das fontes, percebemos que algumas pessoas, em geral membros da elite, possuíam propriedades na cidade e no campo, conciliando a vida urbana com a produção rural pertencente as suas propriedades.

Nossa proposta é analisar a questão das transformações ocorridas na área urbana de Pouso Alegre e, por meio das transações feitas durante o período estudado, teremos ideia das características dos imóveis, da localidade mais valorizada e até mesmo de quem estava investindo. Nesse sentido voltaremos nosso olhar para o perfil dos sujeitos que estavam transacionando imóveis e seus investimentos, a finalidade do uso desses espaços para um determinado perfil econômico e o tipo de imóvel existente, podendo constatar qual espaço estava sendo valorizado em determinada época, observando o crescimento da cidade durante as décadas e as valorizações de um determinado espaço e os diversos usos do imóvel, configurando novas dinâmicas para Pouso Alegre.

2. A cidade de Pouso Alegre (1890-1910)

O município de Pouso Alegre, para as décadas que estamos estudando, contava com 37.422 habitantes¹⁴. Notamos uma queda populacional

¹³ “Las grandes ciudades y las comarcas rurales pueden coexistir perfectamente juntas. Las grandes ciudades necesitan tener cerca un verdadero campo. Y, desde el punto de vista del hombre, el campo necesita a las grandes ciudades, con todas sus diversas oportunidades y productividad, de suerte que los seres humanos puedan estar en condiciones de apreciar el resto del mundo natural en lugar de maldecirlo.”

¹⁴ De acordo com o censo de 1890, especificamos o número populacional por distrito: Pouso Alegre (sede) e São Sebastião da Bela Vista – 5.707, Congonhal – 2.385,

de 18,94% de 1870 para 1890, devido à emancipação de alguns distritos anteriormente pertencentes a esse território. Com a promulgação da Lei n. 2.658, de 4 de novembro de 1880, Ouro Fino passa a ser município, estabelecendo suas divisas com o Distrito de Borda da Mata, sendo instalado oficialmente o município em 16 de março de 1881 (Rossi, 1981, p. 144). A extensão municipal ficou compreendida pela sede (Pouso Alegre), Congonhal, Estiva, Borda da Mata e Sant'Ana do Sapucaí.

O *Almanaque Sul-Mineiro* para o ano de 1884, mantendo um estilo corográfico, mas também literário e poético, assinala a cidade de Pouso Alegre como a mais bela povoação do sul de Minas Gerais, com “a beleza de suas ruas e praças, o capricho e asseio que se nota nas edificações, indicando tudo que allí vive um povo inteligente e civilizado” (Veiga, 1874, p. 366), sendo estas as impressões registradas por Bernardo Saturnino da Veiga, ao passar pela localidade. Nesse período, a sede distrital possuía 4 praças, 26 ruas e cerca de 400 casas, 80 a mais construídas nos últimos 10 anos. Na esfera educacional, apenas a sede e o Distrito de Sant'Ana possuíam instrução pública, sendo “duas aulas públicas para o sexo masculino e uma para o feminino, aquelas frequentadas por mais de 80 alunos e esta por 30 e 40 [...], existe uma aula nocturna particular com frequência superior a 12 alunos” e um liceu com diversos cursos preparatórios para o ensino superior. A produção de cereais continuava sendo uma das principais culturas, assim como a cana, o fumo e o algodão. Na década de 1880, eram 7 fazendeiros que manifestavam a presença da produção de café em suas terras, mas que certamente não eram produções representativas (comparando-se com outras cidades da região, como Guaxupé, Três Corações, Varginha) perto das produções de cereais que caracterizavam a produção da dezena de produtores agrícolas da cidade.

Com a Proclamação da República em 1889, o país passou por diversas mudanças, alterando principalmente alguns pontos de sua Constituição¹⁵. Nessa transição política, as dinâmicas econômicas mantidas

Estiva – 7.202, Borda da Mata – 8.066, Sant'Ana do Sapucaí – 14.062 (*Synopse do recenseamento de 31 de dezembro de 1890*, 1898, p. 62).

¹⁵ Com a queda do Império e a Proclamação da República, é promulgada uma nova Constituição no dia 24 de fevereiro de 1891, constando de 91 artigos e mais 8 das disposições transitórias, podendo ser caracterizada como a mais concisa das 6



durante o Império (a agricultura de monocultura em grandes propriedades) são substituídas aos poucos pelas atividades urbanas. A mão de obra escrava perde sua força para o trabalho assalariado e os investimentos passam a ser direcionados para outras atividades, como o comércio, as indústrias e os novos produtos agrícolas. Em relação ao poder público, o município, teoricamente, passa a ter mais autonomia. As câmaras municipais foram substituídas pelos conselhos de intendência e o presidente da Câmara, geralmente indicado e nomeado pelo governo estadual, passa a exercer a função de chefe do Executivo, ou seja, do prefeito municipal. Esse conselho era composto por cinco membros, os quais exerceriam as mesmas funções dos vereadores.

O primeiro relatório apresentado pelos conselheiros, no ano de 1891, nos traz informações precisas do município em relação à manutenção das vias públicas, salubridade e instrução pública. As praças, ruas, pontes e avenidas vinham sendo constantemente consertadas para o conforto e mobilidade da população mais rica que ali vivia, principalmente daqueles que habitavam a região central. Discussões sobre a construção de um prédio para mercado, uma nova edificação para o matadouro e uma casa para o lazareto, em virtude do contágio de doenças, fizeram parte desse relatório. Em relação à instrução, o município contava nessa dé-

Constituições que a República brasileira teve. Citamos aqui algumas das principais mudanças contidas na legislação republicana: no título primeiro, “Da organização federal”, divididos em 15 artigos, implantou-se a República federativa, com governo central de 20 estados-membros (Art. 2º), antes, no Império, denominados como “províncias”. Nesse título, observamos também o estabelecimento de uma relativa e limitada autonomia para os estados, enquanto para os municípios “fique assegurada sua autonomia, em tudo quanto respeite ao seu peculiar interesse” (Art. 68). Se no Império o poder estava centralizado nas mãos do imperador, outra importante mudança que foi estabelecida com essa Constituição foi a “divisão dos poderes em três” (Art. 15): o Poder Legislativo (deputados federais e estaduais, senadores e vereadores), o Poder Executivo (presidente da República, governadores, prefeitos) e o Poder Judiciário (juízes, promotores etc.), “harmônicos e independentes entre si”. Em relação ao voto (Art. 70), somente os homens poderiam participar desse pleito (voto universal masculino), ou seja, além das mulheres, não podiam votar os menores de 21 anos, mendigos, padres (separação Igreja e Estado), soldados e analfabetos. Outro ponto que merece destaque é a seção II, “Declaração de direitos”, em que são observadas a separação de Igreja e Estado (observados nos §§ 4º, 5º, 6º e 7º) e a extinção dos foros de nobreza (§ 2º): “Todos são iguais perante a Lei” (cf. Porto, 2012; *Constituição da República dos Estados Unidos do Brasil*: acompanhada das leis orgânicas publicadas desde 15 de novembro de 1889, 1891).



cada com 17 cadeiras de instrução primária, com matrícula de 508 alunos e frequência de 360.

Como o comércio estava se intensificando no espaço do Mercado Municipal, tornou-se necessária a construção de um novo prédio, pois a pequena casa alugada existente já não abrigava mais tantos produtores, vendedores e consumidores. Para resolver o problema, a administração adquire da Igreja Matriz, no ano de 1893, um terreno com uma casa e benfeitorias pelo valor de 2:000\$000, localizado entre as ruas do Visconde do Rio Branco e da Princesa Imperial, dividindo com o cidadão Julião Florêncio Meyer e com dona Maria do Carmo Silveira e outros, iniciando assim a construção daquele estabelecimento. O valor orçado pela comissão nomeada para a construção desse novo edifício foi de 5:200\$000¹⁶, dispondo de todo material necessário e da mão de obra empregada. O prédio, segundo o orçamento apresentado, deveria continuar na região central da cidade, tendo

a nova casa a posição longitudinal de preferência à transversal do velho mercado, sendo a extinção d'aquella 152 palmos com 66 transversalmente e 20 de altura além de uma platibanda de 3 ½ palmos, tendo duas grandes portas de ingresso, sendo uma do lado da Rua da Princesa Imperial, e outra da do Visconde do Rio branco, ambas no meio do plano do edifício. Com 10 palmos de largura e 20 de altura, sustentados por columnatas de 3 palmos quadrados, seguido-se à estas os claros em forma de porta terminando em semicírculo. Com 6 palmos de largura e 15 de altura, estendendo por todo peripheriado do prédio, à excepção dos cantos que terão de cada lado 10 palmos de parede e as respectivas columnatas intermediárias, que terão as mesmas dimensões das primeiras, já descriptas, adentrando tudo sobre um alicerce de 4 palmos, sendo 2 de terra socada e 2 de tijollos¹⁷.

No mesmo ano de 1893, é erigido o prédio do Mercado Municipal, possuindo dois lances laterais com “duas grandes portas terminando em

¹⁶ Não conseguimos encontrar informações suficientes de como e por qual instância foi liquidado esse valor. Os “Relatórios dos presidentes da província” não trazem informações para esse período a respeito da construção do Mercado Municipal. Há uma lacuna na série dos “Livros de receitas e despesas da Câmara Municipal de Pouso Alegre” para os anos de 1892, 1893 e 1894. Os subsequentes não trazem informações referentes a essa construção.

¹⁷ Orçamento para construção do prédio do Mercado Municipal, 1888.

semicírculo, [...] e 36 columnatas. Os vãos são guarnecidos por um gradil de madeira. O centro sustentado por 12 columnas paralellas, nas quaes se adaptarão as 2 bancas de 60 palmos”¹⁸, que permitiam aos comerciantes disponibilizarem hortaliças, frutas, aves, carnes etc. Segundo Oliveira (1900), era um edifício dotado de elegância para a época, repousando sobre bases rígidas e construído em tamanha solidez para perdurar longos anos. Em estilo neoclássico, possuía diversas arcadas abertas, conservando os costumes das feiras livres, e detalhes em seus beirais lambrequinados¹⁹. As suas laterais eram compostas por “dous passadiços ladrilhados e separados do pavimento por uma grande madeira, servindo para a descarga e para a venda de gêneros que não eram permitidos no interior do edifício” (Oliveira, 1900, p. 90)²⁰. Para manter ainda mais organizada a dinâmica comercial, foi elaborada a Lei n. 9, de 9 de setembro de 1893, determinando aditamentos ao regulamento estabelecido na Praça do Mercado. O conjunto de leis previa desde a organização do espaço físico ao tipo de comércio que poderia ser realizado em seu interior, como também a forma que o fiscal deveria agir perante os cuidados com o prédio. Após o expediente comercial, o lugar era utilizado para realização de leilões de vivos e assados, como também abrigava apresentações de circos que vinham de fora. Com a reforma do mercado, percebemos o aumento do controle do poder público no espaço considerado comum. A organização, harmonia no espaço e higienização faziam parte de um projeto inserido na cidade pela elite que a governava, em que tudo que era aparentemente “feio e sujo” foi criticado e afastado do centro urbano. Enquanto o centro da cidade estava sendo embelezado, as áreas próximas ainda eram fortemente caracterizadas pelo campo.

¹⁸ Orçamento para construção do prédio do Mercado Municipal, 1888.

¹⁹ A expressão “lambrequinados” provém da palavra “lambrequim”, que significa: ornato de madeira com recorte nas pontas dos beirais, adequado para decoração de varandas (Michaelis, 2007).

²⁰ Com a edificação do prédio do Mercado Municipal, algumas formas de comércio foram impedidas de serem realizadas. Somente poderiam comercializar nesse espaço os gêneros conduzidos pelos carreiros, tropeiros e condutores, impedindo de alguma forma que o pequeno produtor expusesse aquilo que produzia. Essas exigências se intensificaram principalmente no período republicano, com a difusão dos ideais higienistas e o embelezamento do espaço (cf. Andrade, 2014, p. 25-26).

No segundo quinquênio da década de 1890, Pouso Alegre assiste à chegada dos trilhos da Rede Sul Mineira, possibilitando a ligação com os grandes centros do país, São Paulo e Rio de Janeiro. Na década de 1870, já se discutia a instalação de um ramal férreo com origem em São Paulo, seguindo para Bragança e com um ramal para as cidades da região, culminando em Pouso Alegre:

Foi lido um officio da Câmara Municipal da cidade de Jaguary, declarando que aquella corporação esta deliberada e solicitou do Corpo Legislativo a construção de um ramal da estrada de ferro pelo sistema moderno, devendo partir do Bellenzinho atravessando Atibaia e Bragança a Jaguary, venha ao desta cidade de Pouso Alegre, terminar no Rio Mandu ou Sapucahy, conforme a indicação do cidadão Hygino Carlos de Carvalho, inserto no Diário de São Paulo, para que esta Câmara o seu apoio igualmente no referido Corpo Legislativo solicitando que o mesmo favor, posto em discussao foi aprovado, e que se responda neste sentido aquella Câmara²¹.

Esse officio enviado à Câmara Municipal de Pouso Alegre fazia parte de uma discussão que se estabelecia na Assembleia da Província de São Paulo. Esta é a estrada que segue para o centro do sul de Minas Gerais, servindo para o abastecimento da cidade de São Paulo e “ainda chamar outros que com grande sacrificio procurão outros destinos, como sejam os do lado de Pouso Alegre, que hoje dirijem-se ao porto de Ubatuba, atravessando duas grandes serras e lugares pantanosos”²². A intenção, como percebemos na notícia veiculada pelo *Diário de São Paulo*, era que os produtos originados do sul de Minas Gerais não deixassem de sair pelo Porto de Santos, ressaltando a importância da estrada de ferro para Bragança. A Província de São Paulo tinha o interesse de não deixar que esses produtos de exportação e importação não se desvinculassem de Santos para manter seus laços comerciais internos e com o exterior “não só por causa dos impostos, como ainda por que vai grande importância no commércio directo de Santos com exterior, e a importância será conforme o maior ou menor movimento”²³. As discussões, porém,

²¹ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1867-1871*, sessão extraordinária de 26 de junho de 1871, p. 184.

²² *Diário de São Paulo*, ano VII, n. 1.915, 2 de março de 1872, p. 3.

²³ *Diário de São Paulo*, ano VII, n. 1.915, 2 de março de 1872, p. 3.



ficaram restritas à Província de São Paulo, não sendo mais comentado nas atas da Câmara Municipal local.

A concretização da passagem de uma linha férrea por Pouso Alegre se deu mediante a promulgação da Lei n. 3.484, de 15 de junho de 1886, autorizando a construção de uma estrada de ferro de bitola de 1 metro, partindo da via férrea “Minas and Rio”, terminando em Poços de Caldas, percorrendo pelas cidades de Cristina, Itajubá e Pouso Alegre, em um prazo de seis anos. Além de agilizar o transporte e facilitar os meios de locomoção para as pessoas, a integração de linhas permitiu o acesso aos portos onde se escoavam produtos por meio da navegação a vapor. Essa conexão visou atender ao mercado de abastecimento interno, conduzindo gêneros, artigos manufaturados, principalmente

tecidos, armarinhos, calçados, bebidas, remédios, ferragens, querosene, além de café e sal, oriundos do Rio de Janeiro e de São Paulo, recolhidos em determinadas estações ferroviárias. E a escoar as produções locais de cereais, fumo, laticínios, rapadura, aguardente, toucinho, madeira. (Martins, 2011, p. 424)



A proposta de construção desse ramal surgiu por meio de uma sociedade anônima denominada “Estrada de Ferro Sapucaí”²⁴, que iria usufruir dos privilégios originados da Estrada de Ferro Minas e Rio, partindo da estação de Soledade e terminando nos limites da Província de Minas Gerais com São Paulo, mais especificamente no município de Ouro Fino, onde estabelecia conexão com a Estrada de Ferro Mogiana.

A Estação de Pouso Alegre foi inaugurada no ano de 1895. Segundo Antônio Marques de Oliveira, a estação se constituía por uma construção singela e em forma de chalé, com “uma plataforma pequena regular, mas pequena para conter a grande massa de povo, que quasi sempre ali se agglomera por ocasião da chegada dos trens” (Oliveira, 1900, p. 81). O seu interior era composto por um pequeno armazém onde eram depositadas as mercadorias que chegavam ou aquelas que eram escoadas



²⁴ A Companhia Viação Férrea Sapucaí foi organizada em 15 de março de 1888, com o objetivo de construir essa estrada, que, partindo da estação de Soledade, na Estrada de Ferro Minas e Rio, fosse até os limites de São Paulo, atingindo em 1897, no quilômetro 297, a Estação de Sapucaí (na região de Ouro Fino), em seu ponto terminal, entroncando-se ali com a Estrada de Ferro Mogiana.



(como o café, fumo e gado suíno). Possuía também “dois gabinetes, communicando-se para o agente e telegraphista, separados do armazém por um corredor que serve de sala de espera; e acomodações no restante do edifício para a família do Agente” (Oliveira, 1900, p. 81). O espaço era constituído por um terreno pequeno, compondo a região central da cidade, no final da avenida principal, o que facilitava a circulação dos produtos pelo comércio e para a Praça do Mercado.

Na década de 1890, percebemos essa construção do espaço central da cidade, estabelecendo uma nova configuração para o meio urbano. A aquisição e construção de prédios públicos garantiriam espaços mais funcionais para atender às necessidades da população local. As linhas ferroviárias que passaram a transportar a região municipal permitiram maior circulação de pessoas para outras cidades da região e os grandes centros, por se tornar mais fácil e eficiente o meio de transporte, garantindo também a circulação de mercadorias para o comércio local e regional. Assim, Pouso Alegre seguia os caminhos da modernização, na transição do século XIX para o século XX, como analisaremos na próxima década, com a instalação da energia elétrica e a implantação de novas vias de comunicação.

Nos primeiros anos da década de 1900, o município de Pouso Alegre contava com a população estimada em 16.660 habitantes, e apenas 2.600 na cidade, correspondendo a 15% da população total. Segundo as informações contidas no *Almanack do Município de Pouso Alegre* para o ano de 1900, apenas alguns pequenos trechos da cidade possuíam calçamento, “com pedra tosca; algumas, porém, são macadamizadas com cascalho grosso, e possuem sargetas de pedra para o escoamento de águas pluvias” (Oliveira, 1900, p. 90). A cidade não possuía nessa época uma rede de esgotos, como era comum nas cidades sul-mineiras. O abastecimento de água era deficiente, contando apenas com 2 chafarizes de uso comum e no quintal de algumas casas cisternas ou fontes. Contava, nessa época, com quase 500 casas, distribuídas em 5 praças e 18 ruas, iluminadas a petróleo em lâmpões belgas suspensos em postes de madeira. No campo educacional, a cidade possuía 1 externato para as primeiras lições, 1 seminário episcopal para a formação dos clérigos católicos, 1 colégio diocesano e 1 grupo escolar do estado, além de mais 4 escolas públicas, 2 para o sexo feminino e 2 para o masculino.

A Igreja católica passa a ter maior influência em Pouso Alegre e na

região no início dessa década com a criação da diocese²⁵, o que, segundo alguns memorialistas locais, contribuiu para o progresso²⁶ da cidade e desenvolvimento de toda a região sul-mineira. A ideia da criação surge na década passada, expressa em uma circular datada de 1891, “partida de Campanha e assignada por uma comissão popular, cujo o assumpto era relativo á criação de um bispado na zona sul-mineira, tendo como sede aquela vetusta cidade”²⁷. Essa comissão era composta por membros da família Veiga, pessoas estas ligadas a movimentos políticos voltados para a cidade de Campanha e para a região do sul de Minas Gerais²⁸.

Devido aos custos elevados e às influências políticas internas da Igreja, como a do próprio arcebispo de São Paulo, dom Antônio Cândido de Alvarenga, Pouso Alegre passou a sediar o poder eclesiástico sul-mineiro. Para isso, tornaram-se necessários reparos na igreja que se tornaria a sede episcopal (catedral), o que despendeu dos cofres eclesiais e de auxílios do governo a quantia de 40:000\$000 e a aquisição de prédios para a composição do patrimônio da nova diocese. Os livros de registros de imóveis nos trazem informações sobre essas aquisições, sendo constatadas nos primeiros anos cinco aquisições entre casas de morada e um terreno no espaço urbano, totalizando a quantia de 27:800\$000 e um investimento rural, realizado na compra de uma chá-cara para o Seminário e Colégio Nossa Senhora da Visitação, no valor

²⁵ Segundo o dicionário *Michaelis*, o termo “diocese” historicamente designava a circunscrição administrativa em certas províncias romanas. Designa uma porção territorial sujeita à administração eclesiástica de bispo, arcebispo ou patriarca (cf. *Michaelis*, 2007, p. 728). Até o ano de 1900, o território da diocese paulista abrangia o sul do atual estado de Minas Gerais, Pouso Alegre, até as fronteiras com o Uruguai, incluindo o estado do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina, do Paraná e de São Paulo (cf. *Breve história da Diocese de São Paulo*).

²⁶ Observando alguns periódicos da época, percebemos que a noção de modernização e de progresso está ligada principalmente a certos desenvolvimentos: “Trabalhar pelo progresso do Sul de Minas, isto é – tudo empenhar, não medir sacrifícios [...] para atingir ao grau de desenvolvimento *material* e *moral* a que está indiscutivelmente fadado; apoiar ideias que surdirem em prol desse *desideratum*” (*Correio Sul-Mineiro*, ano I, n. I, 15 de outubro de 1904, capa).

²⁷ *Festas constantinianas*, 1913, p. 97.

²⁸ A dissertação de Pérola Castro nos ajuda a compreender melhor a trajetória dessa família e seus projetos políticos para a região do sul de Minas Gerais e para a cidade de Campanha (Castro, 2012).

de 14:000\$000. Essa influência religiosa permanecerá por décadas tanto no espaço urbano como no viver cotidiano da cidade.

Com a chegada do primeiro bispo, dom João Baptista Corrêa Nery, em 1901 e o início de seus trabalhos pastorais, a cidade passaria a contar com mais uma escola de ensino primário para meninas, com a direção das Irmãs da Visitação, uma escola primária para meninos pobres e um estabelecimento dedicado ao ensino das práticas voltadas para a agricultura, denominado “Escola Agrícola Francisco Salles”²⁹. Assim se constituía o cenário da cidade na primeira década do século XX, momento este em que notaremos, no decorrer de nossa pesquisa, que a administração pública almejava e idealizava uma modernização em confronto com o antigo, uma Pouso Alegre que ao seu modo direcionava seus passos para a urbanização e civilidade, condições prioritárias para o desenvolvimento do município.

Na segunda metade da década de 1900, quatro obras importantes foram realizadas favorecendo a cidade e o município: a instalação de uma linha de bonde que ligaria a Colônia Francisco Sales aos trilhos da Rede Mineira, localizados na região central, a instituição de transportes públicos, a instalação da luz elétrica e a criação de uma companhia telefônica. Essas transformações se tornaram comuns nesse período em outras cidades do sul de Minas Gerais, sendo percebidas quando fazemos a leitura de anuários da época, ainda que, “possuindo um caráter impressionista de muitas dessas descrições, elas são ilustrativas do processo de urbanização que estava em curso na região” (Saes; Gambi; Curi, 2016, p. 44) e em outras partes do país.

O projeto de lei sobre a criação de uma linha de bondes para a Colônia Francisco Sales foi aprovado na sessão da Câmara do dia 18 de setembro de 1905, por intermédio de um ofício do presidente do estado datado de 12 de julho do ano corrente. O seu conteúdo fazia ver que “naquella dacta estava o encarregado da direção da Colônia “Francisco Salles” autorizado a entregar a Câmara os trilhos e dormentes de ferro alli existente, para a linha de bondes que a Câmara projecta nesta cidade”³⁰, tendo seu despacho autorizado. A presente lei autorizava o

²⁹ Sobre a história da Diocese de Pouso Alegre e de seu primeiro bispo diocesano dom João Baptista Corrêa Nery, cf. Gouvea (1998, p. 77).

³⁰ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão ordinária de 18 de setembro de 1905, p. 48.

agente do Executivo Municipal a efetivar o contrato com a empresa que oferecesse maiores vantagens para o município na construção de uma linha de bonde movido a tração animal, concedendo privilégio de 15 anos a partir da data em que se fizesse a contratação. Ficou ainda autorizado o emprego de trilhos e dormentes cedidos à municipalidade pelo governo do estado. A rota apresentada deveria ser a seguinte:

Artigo 2º: O traçado para a linha comeará na Estação da Estrada de Ferro e se estenderá até a “Rua Cantagallo” em frente ao edifício do Collegio da Visitação, passando pela Rua Moreira César, “Praça 24 de Fevereiro”, “Senador José Bento”, “Cônego Vicente”, rua “Dr. Silviano Brandão”, “Júlio Brandão”, “Dom Nery”, “Praça Quinze de Junho” e “Rua Affonso Penna”³¹.

De acordo com o Artigo 2º, temos noção de como se estabeleceu esse trajeto, saindo da estação ferroviária, percorrendo as ruas que compunham a parte suburbana e urbana da cidade, na região central e das imediações do Mercado Municipal. Esse meio de transporte por muitos anos serviu para que se conduzissem os gêneros alimentícios e tudo mais que era produzido na Colônia Francisco Sales para serem transportados para outras cidades pela ferrovia, como também para abastecer o mercado local, facilitando a comercialização dos produtos e tornando-os acessíveis na cidade.

A instalação da energia elétrica na cidade também ocorreu nesse ano. As primeiras experiências da inserção desse novo tipo de inovação no Brasil ocorreram nas duas últimas décadas do século XIX, nos dois principais centros urbanos do país³². De acordo com Saes,

a incorporação da energia elétrica ao cotidiano brasileiro foi contemporâneo com aquela realizada nos países europeus e nos Estados Unidos. Mesmo com as primeiras experiências já no início do século XIX, foi somente durante o decorrer da década de 1880 que a energia elétrica tornou-se realidade na indústria. Inicialmente atendendo aos serviços de iluminação urbana tanto pública como particular. (Saes, 2010, p. 14)

³¹ Projeto de Lei n. 145.

³² No Rio de Janeiro, no decorrer das décadas de 1880 e 1890, e em São Paulo, a lei de regulação dos serviços de força e luz foi promulgada no ano de 1899.

Segundo o memorialista Octávio Miranda Gouvêa (1998), Pouso Alegre teria sido a pioneira na implantação dos serviços de luz e energia elétrica no sul de Minas Gerais, sob os esforços do engenheiro Benjamim Franklin Silviano Brandão³³, que, tendo se especializado nos Estados Unidos, trouxe para a cidade essa inovação; e, em parceria com o tenente-coronel José Claro de Almeida Ramos Brandão e o major Augusto Libânio, organizaram e fundaram a Empresa de Força e Luz de Pouso Alegre³⁴, e apresentaram uma petição à Câmara Municipal solicitando os privilégios para a exploração da indústria de eletricidade nessa cidade, tendo levado o assunto em pauta “e considerando, que desde antes uma vez consignado nos orçamentos especificados, a verba sempre despendida anualmente com iluminação pública nesta cidade feita até aqui por lampeões a Kerosene”³⁵. Em 1904, o *Jornal O Clarim*, ao realizar críticas ao governo da municipalidade, cita em suas páginas os diversos problemas locais existentes, e entre os citados estava a questão do serviço de iluminação local no presente momento, “há um anno que o Sr. Agente Executivo não despende com Pouso Alegre um real a não ser com empregados e com a porca iluminação pois o ultimo dos grandes melhoramentos foi a canalização d’água”³⁶, não realizando mais na cidade algum melhoramento.

Os vereadores, em discussão sobre o referido benefício para a cidade, no ano de 1905, elaboraram e decretaram uma lei que dava concessão

³³ Nascido em Pouso Alegre no ano de 1878, pertencia à tradicional família do vice-presidente da República, Dr. Francisco Silviano de Almeida Brandão, sendo filho dele. Graduou-se em engenharia metalúrgica e civil pela Escola de Minas em Ouro Preto. Anos mais tarde seguiu para os Estados Unidos e a Europa, a fim de aperfeiçoar-se em eletrônica. Com seu retorno ao Brasil, fundou e dirigiu em Pouso Alegre a companhia de força e luz, realizando as primeiras instalações de iluminação pública elétrica na cidade (cf. Araújo, 1997, p. 97).

³⁴ A empresa prestou seus serviços para a cidade até no ano de 1925, quando então se realizou uma reforma na iluminação elétrica, na administração do prefeito Olavo Gomes de Oliveira, sendo construída no Distrito de Borda da Mata uma nova usina de força, com linha de transmissão para Pouso Alegre, a qual foi inaugurada em 11 de agosto do mesmo ano, possuindo um grupo de geradores de 330 cavalos de força, cada um, e com assentamento de novos postes Manesmann, em substituição aos de madeira, na Avenida Doutor Lisboa, no centro da cidade.

³⁵ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão ordinária de 16 de novembro de 1905, p. 71.

³⁶ *Jornal O Clarim*, ano I, n. 5, 9 de março de 1904, p. 2.

a essa empresa por 25 anos para realizar seus serviços, autorizando a organização e manutenção do fornecimento da luz elétrica por meio do sistema hidráulico. Sobre esse feito, o jornal *Correio Sul Mineiro* trazia em suas páginas a seguinte notícia:

A Câmara Municipal desta cidade, em reunião extraordinária, concedeu privilégio ao sr. Coronel Ramos Brandão ou a empresa que este organizar, para o abastecimento de luz eléctrica à nossa cidade. Sabemos que o privilégio foi concedido por vinte cinco annos. Findo este prazo, reverterão em favor da municipalidade todos os materiaes da empresa, sem retribuição alguma. A Câmara pagará à empresa dez contos annuaes pela illuminação da cidade que será de 200 lâmpadas. Procedendo os necessários estudos, acha-se entre nós o hábil engenheiro e nosso distincto conterrâneo, sr. dr. Benjamim Brandão³⁷.

A instalação, a troca de lâmpadas, o custeio, a conservação do material empregado, sua substituição e o que estivesse relacionado ao serviço seriam por conta do empresário sem outro ônus para a municipalidade, além do pagamento relacionado ao fornecimento da iluminação pública. De acordo com o contrato celebrado, ficava a empresa responsável por

I- Instalar e montar 200 lâmpadas Edison da força de 32 velas cada uma no perímetro da cidade, compreendidas [...], e ainda 2 lâmpadas da força de 600 velas cada uma, todas collocadas de acordo com o plano de distribuição que adoptar o Agente Executivo Municipal; II- Instalar e manter a illuminação elétrica no edificio do Governo Municipal, no matadouro que for constituído e somente a instalação no Theatro Municipal; III- Manter a illuminação publica das ruas e praças diariamente, do anoitecer ao amanhecer, menos as duas lâmpadas, de força de 600 velas, as que poderão estar acesas somente do anoitecer a meia noite; IV- Instalar e manter do mesmo modo nas ruas e praças desta cidade, as lâmpadas que a Câmara Municipal, em qualquer tempo julgar necessárias, além das 200 já afixadas mediante o pagamento não excedente de 5 mil réis por cada uma lâmpada de força de 32 velas. § 2º. Revisão para a Municipalidade, findo prazo dos privilégios, de todos os edificios, propriedades, acessórios e material referente à exploração, uso e gozo da Indústria de Electricidade sem nenhum ônus para a municipalidade. § 3º. Prazo não excedente, de doze annos apartir da data

³⁷ *Correio Sul-Mineiro*, ano II, n. 54, 19 de novembro de 1905, p. 2.

desta lei, dentro do qual deve cotar, concluído todo serviço da instalação e ter começo e fornecimento da luz elétrica, sob pena de caducidade³⁸.

Os materiais a serem adquiridos pela empresa deveriam seguir os padrões estabelecidos pelo contrato, sendo as lâmpadas presas em braços de ferro suspensas nos postes de madeira pintados a óleo, com refletores brancos a uma altura mínima de 5 metros a partir do chão. As linhas de transmissão e distribuição deveriam ser de fios de cobre todos isolados para não apresentar risco a nenhuma pessoa. Ao governo do estado caberia a solicitação da isenção de direitos para o material que fosse adquirido nos países estrangeiros, e à municipalidade, a intervenção aos particulares para a passagem das linhas elétricas em seus terrenos. Os custos desse benefício para os particulares não deveria exceder o valor de 3\$000, e as instituições de beneficência, os hospitais, os edifícios públicos, federais e estaduais, as granjas, os edifícios do governo da cidade, os institutos de ensino, as associações literárias e recreativas teriam o abatimento de 15% sobre o preço que for estabelecido para os particulares. A empresa procurou durante esses anos se empenhar para a realização do serviço. Por meio da leitura das atas e de outros documentos da Câmara Municipal, notamos que os serviços estavam sendo prestados adequadamente. No relatório apresentado para o ano de 1908, o agente do Executivo declarou que a iluminação ocorreu inalterável e sem interrupção na cidade, e a empresa “cumpriu as novas cláusulas impostas pela municipalidade, isto é, a substituição das lâmpadas de 400 velas por 6 de 30, funcionando igualmente a iluminação do teatro municipal”³⁹. Entretanto, durante o mês de junho desse mesmo ano, se realizou uma interrupção devido aos reparos feitos na usina geradora pelo seu proprietário, sendo esse empreendimento colocado entre os melhores do estado de Minas Gerais, segundo o mesmo relatório. No ano de 1908, em sessão de 8 de fevereiro, mediante um requerimento enviado pela Empresa de Força e Luz de Pouso Alegre pedindo alterações na lei que lhe concedeu o privilégio de exploração da indústria de eletricidade de Pouso Alegre, são realizadas pelos vereadores algumas modificações nas

³⁸ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão ordinária de 16 de novembro de 1905, p. 73.

³⁹ Relatório para o ano de 1908, 12 de janeiro de 1909.

leis que regulavam os serviços prestados pela empresa. A presente alteração estava composta de 6 cláusulas, o que proporcionou um serviço mais eficiente. Propostas como a redução da força iluminativa (de 32 para 30 velas), nas 200 lâmpadas instaladas pela cidade, diminuiriam os gastos da empresa e da municipalidade, e facilitaria a manutenção delas. Na utilização da energia elétrica pelas sociedades teatrais que se servissem do espaço do Teatro Municipal a empresa poderia “cobrar no máximo 35\$000 mil réis por noite, quando as sociedades teatraes ocuparem a luz por mais de um mês, e 300\$000 mil réis mensaes, quando se tratar de maior espaço de tempo”⁴⁰, contribuindo para os dispêndios municipais. E, por fim, uma tabela que regularia e organizaria os preços a serem pagos pelos particulares que usufruíam desse benefício.

Com o advento da iluminação elétrica e outras melhorias feitas no município na década estudada, no ano de 1906, a Câmara Municipal atende ao pedido de privilégio para a instalação de linhas telefônicas feito pelo Sr. Euzébio Dias Ferreira, residente na cidade de Poços de Caldas, em setembro do mesmo ano. Segundo a petição, esse serviço não geraria ônus algum à municipalidade. Ficaria destinada a votação à sessão do dia 12 de outubro, e, por falta de número legal de vereadores presentes, a discussão foi realizada no dia 25 de outubro do ano corrente. As linhas telefônicas eram ligadas tornando possível a comunicação da sede do município aos demais distritos que o compõem, por meio de uma central telefônica ligada às propriedades particulares, tanto as urbanas como as rurais. A empresa deveria realizar esses serviços de forma gratuita aos edifícios municipais e distritais, em repartições como o teatro municipal, o mercado e o matadouro, e, ao final do privilégio, todo material empregado deveria ser revertido à municipalidade.

Somente no mês de março de 1908, após a revisão da petição enviada pelo empresário, pois ele considerou que as cláusulas estabelecidas pela Câmara se encontravam “demasiadamente onerosas para o suplicante que para a realização do seu ideal terá de empregar não pequeno capital”⁴¹, este pedia no entanto a alteração para a realização do serviço, pois ele já havia encomendado na Europa os aparelhos e outros materiais

⁴⁰ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão extraordinária de 8 de fevereiro de 1908, p. 188.

⁴¹ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão extraordinária de 8 de fevereiro de 1908, p. 188.

necessários para as instalações. Um dos principais argumentos utilizados pelo concessionário consistia no tempo de privilégio concedido à empresa. A proposta feita inicialmente pela Câmara concedia o prazo de 12 anos para executar e propiciar o serviço à população e ao município. O prazo apresentado pelo peticionário para a concessão do serviço era de 25 anos, tendo em vista que ele possuía mais de uma empresa “em Poços de Caldas, Botelhos e Cabo Verde e para ellas obteve o suplimente o máximo de privilégio (25 annos) como ainda agora no privilégio que lhe foi concedido para a linha de Santa Rita de Caldas, em 09 de Janeiro de 1907”⁴². No documento se encontrava anexo a lista de preços que seriam cobrados dos assinantes, consistindo dos seguintes parâmetros:

6°. O preço da assignatura será de 10 mil réis mensaes pagoadiantadamente sendo o primeiro pagamento feito com a respectiva joia; 7°. Fica o assignante com direito de pedir ligação para todas as linhas que a empresa installa dentro do mesmo município; 8°. Não é permitido o uso do aparelho a pessoas residentes na cidade que não sejam assinantes das empresa. 9°. Os assignantes fora da cidade pagarão mais mil réis de cada Kilômetro, de linha, a centrar-se do limite urbano em diante; 10°. O menor preço será de seis meses, mesmo se o assignante desistir por qualquer motivo, antes de findo esse prazo; 11°. As horas de serviço terão das 7h da manhã as 22h da noite; 12°. Durante as trovoadas, as comunicações serão suspensas. 13°. Quando se utilizar do telephone deve-se fallar com voz suave e devagar. De modo algum deverá o assignante retirar o aparelho, diz, retirar da forquilha a não ser quando precisar mobilizar-se do aparelho; 14°. A falta do pagamento até o dia 10 de cada mês dá direito a Empresa de retirar o aparelho. – Secção – Sant’Anna do Sapucahy. Tabella. Horário. O escriptório desta secção achar-se-á aberto das 7h da manhã às 21h da noite, nos dias úteis, nos domingos, dias feriados e santificados, até as horas da tarde e durante esse tempo se transmitirão comunicações sobre em ocasiões de trovoadas. (Taxa) Dentro do horário, cada comunicação verbal ou escripta, constará um mil réis – 1000 réis. Não comunicação verbaes poderá o transmittente falar até 10 minutos, e quando escripta não excederá 40 palavras. O excesso determinará nova taxa. Fora do horário cada comunicação constará mais 5 mil réis além da taxa comum. Pelas comunicações para fora

⁴² *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão ordinária de 6 de fevereiro de 1907, p. 142.

de Pouso Alegre, Sant'Anna do Sapucahy, pagará o transmitente, além da taxa commum, mais o que convém mencionar para o portador na occasião⁴³.

A comissão responsável pelas obras públicas e os demais vereadores foram favoráveis ao parecer e autorizaram a instalação da telefonia na cidade. No decorrer do ano de 1908, foram inauguradas as linhas telefônicas dos distritos de Borda da Mata e Estiva, estando ligados todos os distritos com o município. Para essa década, não são fornecidas mais informações específicas relativas à situação geral da empresa, como número de assinantes, entre outros. Apenas na sessão de 27 de novembro de 1908 foi apresentada uma indicação do Sr. José Evaristo, requerendo que o agente do Executivo reclamasse da Empresa Telefônica a situação do mau estado e abandono em que se encontrava aquela empresa quanto ao cumprimento das cláusulas presentes no contrato entre ela e a municipalidade. Outra informação que nos apresentam as atas é que no ano de 1910 a Câmara da cidade de Cambuí firma um acordo com Sebastião Pires Ribeiro, referente à instalação de linhas telefônicas ligando os municípios de Jaguary, Cambuí, São José do Paraíso e Ouro Fino. Esse serviço proporcionou a instalação de uma linha dupla direta, em que foi colocado um aparelho receptor em um lugar conveniente, realizando e expandindo a comunicação na região.

Nos últimos anos da década estudada, foram incluídos nos passeios na zona urbana 1.906 metros de guias e 263 de sarjetas para o escoamento das águas pluviais. Construções como a dos 2 pontilhões no rio Mandu ligariam a cidade aos bairros do Pantano e Sertãozinho, e foram reparadas as pontes das estradas que vão para o Bairro dos Afonsos e Distrito do Congonhal, como também retocados os aterros do caminho que segue para o Distrito de Sant'Ana do Sapucaí. O abastecimento de água na cidade foi ampliado, atendendo a quase toda a população. Em relação aos espaços e prédios públicos,

Theatro Municipal: Foram terminadas as obras de reconstrução e embelezamento do teatro municipal, tendo sido feitos o passeio e dois pequenos jardins lateraes contíguos ao edifício; Parque Municipal: No antigo Largo do Rosário, conforme a autorização que me concedestes, foi

⁴³ *Ata da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913*, sessão ordinária de 6 de fevereiro de 1907, p. 142.

no exercício que acaba de findar, feito o Parque Municipal, cujo estylo obedeceu à organização estética de seus congêneres, nas grandes cidades, tendo as suas ruas macadamisadas e profusa arborização de diversas espécimens de nossa riquíssima flora. Seja-me lícito em nome do município patentear os meus agradecimentos ao Exmo. Dr. Porfírio Machado pelo eficaz auxílio que gentilmente dispensou à direcção e feitura do “Parque”; Mercado: Em cumprimento, também da vossa autorização – aumentei o mercado municipal, já tendo sido construída uma de suas fachadas, não tendo podido realizar o aumento, que julgo necessário, para o lado da “Praça Quinze de Novembro”, obstado pela presente estação chuvosa. A parte construída foi feita com toda a solidez, obedecendo à moderna architectura, de accordo com a planta gentilmente offerecida a esta municipalidade pelo hábil architecto austríaco Sr. José Piffer; Casa de Caridade: Foram feitos os serviços de installação sanitária d’esse Pio Estabelecimento, os quaes foram-me autorizados por vós, concorrendo também a Câmara regularmente com a quota ao mesmo destinado, consignada no orçamento⁴⁴.

Estas foram as principais obras realizadas na cidade de Pouso Alegre, no período proposto por este artigo. Passaremos a observar a partir de agora as transformações urbanas locais por meio da análise dos registros de imóveis.

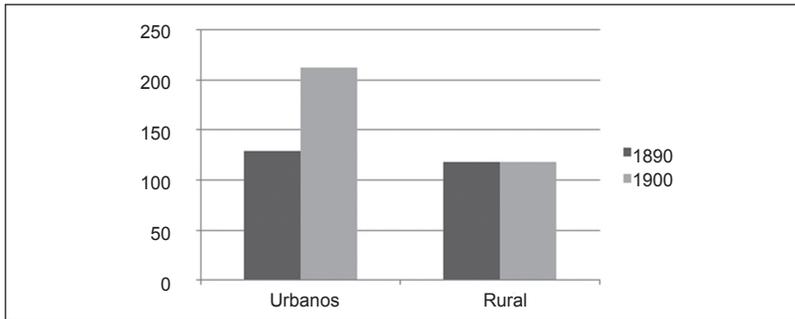
3. Os usos do espaço na cidade de Pouso Alegre por meio da análise de registros de imóveis

Se, por um lado, refletimos sobre as transformações ocorridas na cidade de Pouso Alegre mediante os estudos de fontes oficiais e periódicos, tomaremos neste ponto como objeto de análise o *corpus* documental que compõe os registros de imóveis, voltando nosso olhar principalmente para a sede do município. O conjunto de livros cartoriais nos proporciona uma vasta documentação que nos possibilita diversas formas de análises. A delimitação proposta para este artigo proporciona o contato com 578 registros realizados no espaço urbano. Se tomarmos toda a série disposta para estas décadas, deparamo-nos com os seguintes dados dispostos no gráfico abaixo:

⁴⁴ Relatório para o ano de 1908, 12 de janeiro de 1909.



Gráfico 2 – Registros realizados entre as décadas de 1890-1910



Fonte: dados estimados a partir dos Registros de imóveis do município de Pouso Alegre, acervo do Cartório Ofício do Registro de Imóveis (Cartório Amaral), Pouso Alegre (MG), livros 2, 3.

Em números, constatamos que as transações dos imóveis urbanos obtiveram um crescimento de 14% registrado na primeira década do século XX. Ressaltamos também que era comum na sede do município um número maior de transações de imóveis rurais e urbanos, conforme observamos no Gráfico 1. O nosso objetivo para este artigo se concentra no estudo do núcleo citadino e, para nossa análise, decidimos dividir a cidade de Pouso Alegre em cinco núcleos⁴⁵, como pode ser visualizado no Mapa 1 abaixo⁴⁶:

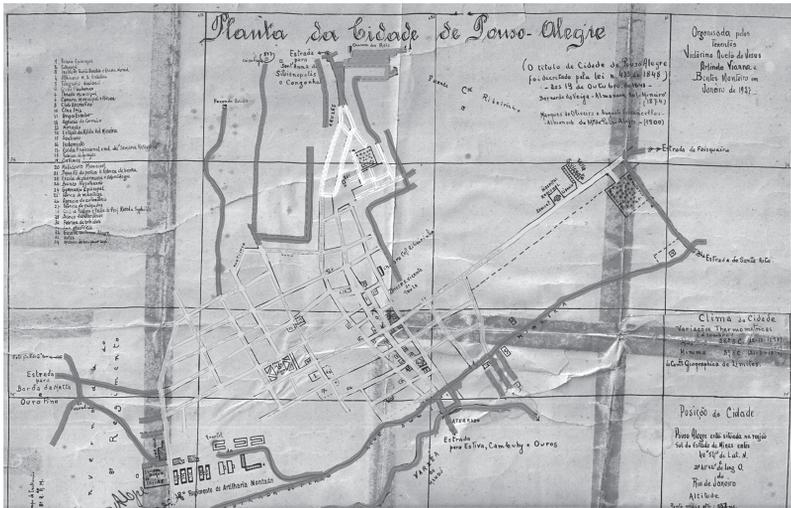
- núcleo central (cor azul): composta pelas ruas que se originam no Largo da Matriz (atual Praça Senador José Bento);
- núcleo do Rosário (cor verde): delimitamos como marco a Igreja do Santuário e suas adjacências a leste;
- núcleo das Cruzes (cor amarela): região ao norte, que se encontra ao norte da Igreja Matriz e abrigava o Cemitério Paroquial;
- núcleo do Subúrbio (cor roxa): área sul da cidade, localizada ao redor da linha ferroviária e às margens do rio Mandu.

⁴⁵ Com o passar dos anos, percebemos que alguns nomes de ruas foram modificados, e, por mais que tentamos analisar, não conseguimos localizá-las com precisão.

⁴⁶ Para a realização da divisão dos núcleos proposta no mapa, utilizamos das delimitações históricas da cidade e da observação dos valores de imóveis obtidos nos registros levantados e dos sujeitos que compunham determinadas faixas de riqueza local.



Mapa 1 – Planta da cidade de Pouso Alegre, 1927 (adaptado com cores para a realidade estudada)



Fonte: acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.

Por meio da divisão dessas regiões, podemos tornar mais compreensível a nossa análise. Os imóveis mais valorizados se encontravam no núcleo central, com valores entre 5:000\$000 e 12:000\$000. Geralmente eram propriedades maiores, que compreendiam alguns quarteirões, construídas em anos posteriores, algumas com características de chácaras e outras mantendo o padrão de “sobrado”, com a casa familiar em cima e o comércio abaixo. As transações eram feitas geralmente por pessoas ligadas ao comércio ou que concentravam alguma fonte de riqueza, como os proprietários e capitalistas. Também estavam presentes médicos, professores, magistrados, fazendeiros e lavradores, que possuíam, além de propriedades rurais, imóveis na cidade, o que não os deixavam restritos apenas ao campo, tornando evidente a presença massiva da elite local. Nessa região, localizamos imóveis denominados “Patrimônio do Bispado”, devido à instalação da diocese no ano de 1900. Foram transacionados 11 imóveis (sendo 8 aquisições e 3 transmissões). Geralmente eram casas e propriedades em torno da igreja, sendo uma com extensões maiores, na região do Rosário, onde se abrigou por muito tempo o seminário e colégio diocesano. Instituições como a Loja Ma-

çônica, Colégio São José, Casa de Caridade registraram suas propriedades no início do século XX, proporcionando novas configurações no centro da cidade e no meio social.

O que nos chama atenção nos registros são o surgimento de novas ruas, como no caso da Avenida Abreu, região pertencente à família Abreu Lima, e as terras repartidas em grandes e pequenos lotes, sendo vendidos a preços mais acessíveis. Conviviam nessa localidade algumas chácaras e casas pequenas, que, nos dizeres de um memorialista local, eram geralmente habitadas “pela população mais carente da cidade” (Rezende, 1991, p. 27).

A região do Rosário possuía um certo hibridismo em relação às classes que ali habitavam. Localidade antiga, espaço onde se encontravam os escravos da cidade no século XIX, era constituída por pessoas de diversas classes sociais. Por meio dos registros, constatamos que os imóveis transacionados estavam em torno de 100\$000 a 6:000\$000, sendo as propriedades mais valorizadas localizadas na Rua Silviano Brandão. Essa região era habitada, nas décadas por nós estudadas, por pessoas que exerciam serviços públicos, serviços domésticos, ofícios (carpinteiros, pedreiros, ferreiros), comerciantes em grande número, um médico, cirurgião dentista e professor. Com o passar do tempo, constatamos que as memórias de Amadeu de Queiróz, ao relembrar de sua infância (década de 1870), se faziam presente ao relatar que

os habitantes do Largo, miolo da sociedade, gente de sapatos, bailes, pianos, jogos de prendas e roupas de alfaiate, afastavam-se afetadamente do povinho do Rosário. O povinho era a casca anônima da população: pedreiros e costureiras, vadios e engomadeiras, lavadeiras e toda a sorte de gente que vive do trabalho vário e miúdo. Numerosa gentinha, pobre e desarrumada, infalível em festas de rua e circo de cavalinhos, que não mandava nem era mandada. (Queiroz, 1956, p. 13-14)

A região das Cruzes e os subúrbios distavam relativamente do núcleo central. O Bairro da Cruzes, região antiga da cidade, localizada em um ponto mais alto da cidade, caracterizava-se por imóveis com preços mais baixos. Pelos registros percebemos a presença de pequenos comerciantes e lavradores, em propriedades de 100\$000 a 500\$000. Já os subúrbios possuíam casas simples na região do aterrado e rio Mandu, terrenos

estes que já sofriam pelas cheias do rio em tempos de chuvas torrenciais, chácaras e grandes extensões de terras em regiões que delimitava o núcleo habitado da cidade.

Em breves palavras, caracterizamos a constituição do núcleo urbano de Pouso Alegre para as décadas estudadas, podendo ser observadas características peculiares de certas regiões da cidade. No *corpus* documental analisado, encontramos também registros realizados pela municipalidade, pelo governo do estado e por empresa pública. Por essas instituições foram adquiridas nove propriedades para o estabelecimento de prédios destinados a serviços, destacando o terreno onde se construiu o prédio do Mercado Municipal no centro da cidade, obtido por compra de propriedade da Igreja Matriz local, o espaço de dois terrenos destinados à edificação das instalações da estação ferroviária no final da principal avenida local, obtido por compra em 1895 pela Companhia de Via Férrea do Sapucahy com sede no Rio de Janeiro, e a compra de 346,5 alqueires pelo governo do estado para a criação e instituição da Colônia Francisco Sales, tornando-se parte da composição espacial de Pouso Alegre.

Considerações finais

Os estudos de história regional e local aproximam o historiador do objeto estudado, possuindo certa importância por analisar particularidades de um determinado espaço sem perder a conexão do universo em que está inserido, como bem ressalta Erivaldo Neves:

O estudo do regional, ao focalizar o peculiar, redimensionaria a análise do nacional, que ressalta as identidades e semelhanças, enquanto o conhecimento do regional e do local insistira na diferença e diversidade, focalizando o indivíduo no seu meio sócio-cultural, político e geo-ambiental, na interação com os grupos sociais em todas as extensões. (Neves, 2002, p. 89)

E nessa interação com o espaço em âmbito nacional é que buscamos neste artigo, em um primeiro momento, analisar os conceitos de modernidade/modernização e urbanização, buscando fundamentação para inserir o sul de Minas Gerais e Pouso Alegre nas discussões propostas

pelo artigo. Por meio da leitura dos almanaques, percebemos que as trajetórias das cidades da região sul do estado percorrem um mesmo caminho nesse processo, porém, mantendo suas dinâmicas particulares.

Pela análise dos documentos oficiais, percorremos durante as décadas estudadas por caminhos que traçaram mudanças, principalmente no espaço físico. A criação de colégios, a construção de um espaço organizado e institucionalizado para o comércio, a chegada dos trilhos da rede sul-mineira, o aparecimento da energia elétrica e da comunicação telefônica, foram sinais desse processo de modernização na cidade, empreendimentos estes liderados pelo estado, pela municipalidade e por empresas de capital privado.

Mediante a análise dos registros de imóveis locais, tomamos contato com diversas informações referentes à cidade. As metamorfoses espaciais estavam ocorrendo, com o surgimento de novas ruas e espaços sociais que de certa forma influenciaram no cotidiano da população pouso-alegrense. Por meio desse *corpus* documental, dividimos o espaço urbano em quatro regiões e conseguimos identificar os sujeitos sociais que habitavam cada uma delas, pela sua condição financeira e pelo trabalho que exerciam na sociedade. Através deste artigo, procuramos contribuir com os estudos que vêm sendo desenvolvidos sobre a região do sul de Minas Gerais, reafirmando a expressão de que “Minas são muitas” e muitas são suas singularidades.

Fontes primárias

- ATA da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1867-1871.* Sessão extraordinária de 26 de junho de 1871. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- ATA da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913.* Sessão ordinária de 18 de setembro de 1905. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- ATA da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913.* Sessão ordinária de 16 de novembro de 1905. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- ATA da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913.* Sessão ordinária de 6 de fevereiro de 1907. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- ATA da Câmara Municipal de Pouso Alegre, 1904-1913.* Sessão extraordinária de 8 de fevereiro de 1908. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- BREVE história da Diocese de São Paulo.* Disponível em <<http://www.rootsweb.ancestry.com/~brawgw/higrejasp.html>>. Acesso em 10/11/2016.

- COLLEÇÃO das leis do Império do Brasil de 1846*. Tomo IX, parte II. Decreto n. 482, de 14 de novembro de 1846 – estabelece o regulamento para o Registro geral das hipotecas. Rio de Janeiro: Typographia Nacional, 1847.
- COLLEÇÃO das leis do Império do Brasil de 1843*. Tomo V, parte I. Rio de Janeiro: Typographia Nacional, 1867.
- CONSTITUIÇÃO da Republica dos Estados Unidos do Brasil*: acompanhada das leis orgânicas publicadas desde 15 de novembro de 1889. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1891.
- CORREIO Sul-Mineiro*, ano I, n. I, 15 de outubro de 1904.
- CORREIO Sul-Mineiro*, ano II, n. 54, 19 de novembro de 1905.
- DIÁRIO de São Paulo*, ano VII, n. 1.915, 2 de março de 1872.
- FESTAS constantinianas*: edição especial em comemoração ao ano santo. Diocese de Pouso Alegre, 1913. Acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- JORNAL O Clarim*. Pouso Alegre, ano I, n. 5, 9 de março de 1904.
- LIVRO da lei mineira, Lei n. 3.384, 15 de junho de 1886. Arquivo Público Mineiro.
- LIVRO de registro de imóveis do município de Pouso Alegre. Tomo 1. Pouso Alegre, p. 1, digitalizado pelo pesquisador no ano de 2016. Disponível no acervo do Cartório Ofício do Registro de Imóveis (Cartório Amaral).
- LIVRO de registros de terras do município de Pouso Alegre, 1854. Termo de abertura. Disponível no acervo do Arquivo Público Mineiro.
- NOTICIADOR de Minas*, ano II, n. 62, 21 de janeiro de 1869.
- ORÇAMENTO para construção do prédio do Mercado Municipal. Pouso Alegre, 1888. Coleção Documentos Soltos. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- PROJETO de Lei n. 145. Coleção Documentos Soltos. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- PROJETO para instalação de linhas telefônicas em Pouso Alegre, 31 de dezembro de 1909. Acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- RELATÓRIO apresentado pela Intendência à Câmara Municipal de Pouso Alegre em 7 de março de 1892. Coleção Documentos Soltos. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- RELATÓRIO para o ano de 1908. Pouso Alegre, 12 de janeiro de 1909. Coleção Documentos Soltos. Disponível no acervo do Museu Histórico Municipal Tuany Toledo.
- SYNOPSIS do recenseamento de 31 de dezembro de 1890*. Rio de Janeiro: Oficina da Estatística, 1898.

Referências bibliográficas

- ANDRADE, Ana Eugênia; VALE, Fernando Henrique do. *Mercado Municipal de Pouso Alegre: o cotidiano na cidade*. Campinas: Pontes, 2014.



- ARAÚJO, Alexandre de. *Pouso Alegre através dos tempos: sequência histórica*. Pouso Alegre: GRAFCENTER, 1997.
- BARBUY, Heloisa. *A cidade exposição: comércio e cosmopolitismo em São Paulo, 1860-1914*. São Paulo: EDUSP, 2006.
- CAMPOS, Cândido Malta. *Os rumos da cidade: urbanismo e modernização em São Paulo*. São Paulo: Editora SENAC, 2002.
- CASTELLS, Manuel. *Problemas de investigação em sociologia urbana*. São Paulo: Martins Fontes, 1975.
- CASTRO, Pérola Maria Goldefeder e. *Minas do sul: visão corográfica e política regional no século XIX Mariana: Universidade Federal de Ouro Preto, 2012 (Dissertação de Mestrado)*.
- COSTA, Emília Viotti. *Da Monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: Editora UNESP, 1999.
- DEAECTO, Marisa Midori. *Comércio e vida urbana na cidade de São Paulo (1889-1930)*. São Paulo: Editora SENAC, 2002.
- FAORO, Raymundo. A questão nacional: a modernização. *Revista Estudos Avançados*, v. 6, n. 14, jan.-abr. 1992.
- FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil*. São Paulo: Globo, 2005.
- FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manolo. *O arcaísmo como projeto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia*, Rio de Janeiro, c. 1790- c. 1840. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- FURTADO, Celso. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- GOUVÊA, Octávio Miranda. *A história de Pouso Alegre*. Borda da Mata: Art's Gráficas e Editora, 1998.
- JACOBS, Jane. *Muerte y vida de las grandes ciudades*. Barcelona: Península, 1961.
- LAGO, Ivan Jacopetti do. *História da publicidade imobiliária no Brasil*. São Paulo: Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, 2008 (Dissertação de Mestrado).
- LEAL, Victor Nunes. *Coronelismo, enxada e voto: o município e o regime representativo no Brasil*. 4. ed. São Paulo: Alfa-Omega, 1978.
- LOUREIRO, Waldemar. *Registros de propriedade imóvel*. V. 1, 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1968.
- MARTINS, Marcos Lobato. Uma história da navegação a vapor no sul de Minas (1880-1960). *Diálogos – Revista do Departamento de História e do Programa de Pós-Graduação em História*, v. 15, n. 2, maio, ago. 2011.
- MICHAELIS: moderno dicionário da língua portuguesa. 13. impr. São Paulo, 2007. Disponível em <<http://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/lambrequin/>>. Acesso em 6/4/2018.
- NEVES, Erivaldo Fagundes. *História regional e local no Brasil: fontes e métodos da pesquisa histórica regional e local*. Feira de Santana/Salvador: Arcádia, 2002.
- OLIVEIRA, Antônio Marques de. *Almanack do Município de Pouso Alegre*. Rio de Janeiro: Casa Mont'Alverne, 1900.



- OLIVEIRA, Milena Fernandes de. *Consumo e cultura material, São Paulo “Belle Époque” (1890-1915)*. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2009 (Tese de Doutorado).
- PORTO, Walter Costa (org.). *1891: constituições brasileiras*. V. II. Brasília: Senado Federal, 2012.
- QUEIROZ, Amadeu de. *Memórias dos 7 aos 77*. São Paulo: Cupolo, 1956.
- REZENDE, Manoel Coutinho. *Pouso Alegre na trilha dos fiscoiros*. Pouso Alegre, 1991.
- ROSSI, Pompeu. *História de Ouro Fino: seus registros, sua gente e suas lendas*. Belo Horizonte, 1981.
- SAES, Alexandre Macchione. *Conflitos do capital: Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927)*. Bauru: Editora EDUSC, 2010.
- SAES, Alexandre Macchione; GAMBI, Thiago Fontelas Rosado; CURTI, Luiz Felipe Bruzzi. O processo de urbanização no sul de Minas em transição. In: SAES, Alexandre Macchione; MARTINS, Marcos Lobato; GAMBI, Thiago Fontelas Rosado. *Sul de Minas em urbanização: modernização urbana no início do século XX*. São Paulo: Alameda, 2016.
- SANTOS, Washington dos. *Dicionário jurídico brasileiro*. Belo Horizonte: Livraria del Rey Editora, 2001.
- VEIGA, Bernardo Saturnino da. *Almanack Sul-Mineiro*. Campanha: Tipografia do Monitor Sul-Mineiro, 1874.
- WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. A emergência de uma nova ruralidade nas sociedades modernas avançadas – o “rural” como espaço singular e ator coletivo. *Estudos Sociedade e Agricultura*. Rio de Janeiro, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, n. 15, out. 2000.

o debate sobre a reforma agrária no interior do pcb: as vertentes de alberto passos guimarães e caio prado jr.*

the discussion on agrarian reform inside the pcb: the strands of alberto passos guimarães and caio prado jr.

Pedro Vilela Caminha**

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

RESUMO

O artigo apresenta o debate sobre a reforma agrária travado no interior do Partido Comunista Brasileiro (PCB) nas décadas de 1950 e 1960. Mostra que a vertente usual de reforma agrária – de Alberto Passos Guimarães – enfatiza a luta pela terra. E que uma vertente alternativa de reforma agrária – a de Caio Prado Jr. – enfatiza a luta por trabalho. Ao fim, o artigo conclui destacando a possível importância do debate teórico entre essas vertentes de reforma agrária para a orientação prática seguida pelo PCB ao longo das décadas de 1950 e 1960.

Palavras-chave: Reforma agrária. Partido Comunista Brasileiro. Caio Prado Jr.

ABSTRACT

This article presents the discussion on agrarian reform inside the Brazilian Communist Party (PCB) in the 1950s and 1960s. It shows that the usual aspect of agrarian reform – by Alberto Passos Guimarães – emphasizes the struggle for land. And that an alternative aspect of agrarian reform – that of Caio Prado Jr. – emphasizes the struggle for work. Finally, the paper concludes by highlighting the possible importance of the theoretical debate between these agrarian reform strands and the practical orientation followed by the PCB throughout the 1950s and 1960s.

Keywords: Agrarian reform. Brazilian Communist Party. Caio Prado Jr.

* Artigo derivado de parte do capítulo 2 da Tese de Doutorado submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e da Tecnologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGE/UFRJ). O autor agradece o auxílio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). As opiniões, hipóteses e conclusões ou recomendações expressas neste material são de responsabilidade do autor e não necessariamente refletem a visão da sua instituição. Submetido: 29 de junho de 2017; aceito: 3 de outubro de 2018.

** Analista de desenvolvimento agrário e agronegócios do Instituto de Terras e Cartografia do Estado do Rio de Janeiro (ITERJ). Doutor em Economia pela UFRJ. E-mail: pedrovcaminha@gmail.com

Introdução: o debate sobre a reforma agrária no PCB

Este artigo tem o objetivo de apresentar as vertentes de reforma agrária representadas por dois dos principais intelectuais do PCB nas décadas de 1950 e 1960: Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Jr. Essas vertentes de reforma agrária eram debatidas no interior do PCB desde as décadas de 1940 e 1950, embora alcançassem seu “clímax” na vida política nacional apenas na década de 1960, parafraseando Florestan Fernandes (1974, p. 3).

Por essa origem de longa data, não se faz necessário fazer referência à cisão, no final da década de 1950, que criaria o atual PCdoB. É suficiente falar que o PCB de que trata este artigo é o que ficou conhecido na historiografia social e política brasileira como o “Partidão”, de Luís Carlos Prestes, Astrojildo Pereira e, é claro, os dois intelectuais apresentados aqui (Vinhas, 1982).

De acordo com Santos, “alguns intelectuais brasileiros adquirem outro realce quando lidos a partir do campo de destino de muitos de seus escritos – o [...] Partido Comunista Brasileiro (PCB). É o caso de Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Jr.” (Santos, 2007b, p. 13). A associação entre o pensamento econômico desses intelectuais e os seus escritos de intervenção política na estratégia do partido “permite-nos dizer, certamente de modo paradoxal, que esses autores são os mais expressivos testemunhos dos êxitos do PCB” (Santos, 2007b, p. 13).

Em linhas breves, Alberto Passos Guimarães teve sua importância inscrita no debate sobre a reforma agrária no Brasil, na medida em que ele era o intelectual que procurava fornecer uma fundamentação teórica para a estratégia de luta no campo seguida pelo PCB nas décadas de 1950 e 1960. Guimarães era, pode-se chamar assim, um “intelectual orgânico” do partido, utilizando a expressão de Gramsci¹.

¹ Alberto Passos Guimarães nasceu em Maceió, em 16 de abril de 1908, e faleceu no Rio de Janeiro, em 24 de dezembro de 1993. Sem formação acadêmica, largou a escola aos 9 anos de idade para ajudar o seu pai, antes mesmo de concluir o curso secundário. A partir daí foi autodidata para o resto da vida. Em Maceió, trabalhou como comerciante e jornalista, onde fez parte da cena intelectual da época, ao lado de Graciliano Ramos, Aurélio Buarque de Holanda, Rachel de Queiroz e Valdemar Cavalcanti. Em 1931 fundou, juntamente com este último, a revista *Novidade*. De acordo com Barros, “esse periódico abriu novos caminhos para os jovens intelectuais de Alagoas e até hoje essa revista é uma referência no meio acadêmico e literário”



Barros (2008, p. 3). Segundo o historiador Geraldo de Majella, com essa e outras iniciativas, Alberto Passos Guimarães “foi um intelectual que deixou grandes marcas na cultura de Alagoas, ao fundar a revista *Novidade* e ao participar como jornalista de vários jornais operários. Por esses feitos, já é merecedor da nossa admiração e mais ainda pela sua participação na União Brasileira de Escritores e como diretor de publicações como *Para Todos*, *O Momento*, entre outras” (Majella, apud Barros, 2008, p. 3-4). Ainda em 1931, Guimarães filiou-se ao Partido Comunista do Brasil (PCB, de Luís Carlos Prestes, Oscar Niemeyer e Jorge Amado, dentre outros). “A atuação como jornalista no jornal *A Vanguarda Operária* é uma evidência da sua ligação com o movimento operário alagoano. Por esse motivo, foi perseguido e viveu na clandestinidade, tendo que sair de Maceió” (Barros, 2008, p. 2). Em 1940, fugindo de perseguição política, mudou-se para Salvador, e em 1945 fixou-se no Rio de Janeiro. Na capital federal, trabalhou inicialmente como representante comercial de sua pequena firma, a Organização Brasil Ltda. Já na década de 1950, ia trabalhar no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e, no final da década de 1960, na Rede Ferroviária Federal. Assim, Guimarães “foi um ibgeano que ultrapassou os limites do Instituto, brilhando diante do país e fora dele” (Santos, 2014, p. 564). Ao ser forçado a se aposentar pelo regime instaurado em 1964, foi convidado por Antônio Houaiss para participar do projeto e da redação da *Enciclopédia Mirador*, do grupo Enciclopédia Britânica do Brasil. No ano do seu centenário, Guimarães emprestou seu nome à biblioteca do Instituto de Terras e Reforma Agrária de Alagoas (ITERAL). Para o presidente do ITERAL, Geraldo de Majella, “a homenagem que prestamos a Alberto Passos Guimarães na passagem do seu centenário de nascimento, dando o nome da biblioteca do ITERAL, é o mínimo que podemos fazer em reverência a sua memória e a sua enorme contribuição como intelectual da questão agrária no Brasil” (Majella, 2008, apud Barros, 2008, p. 3). A Biblioteca Alberto Passos Guimarães foi inaugurada com a presença do filho do intelectual comunista, o físico Alberto Passos Guimarães Filho, que atualmente trabalha no Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas (CBPF). Para o cientista, o esforço de seu pai para compreender as questões da agricultura e da reforma agrária no Brasil estava associado à sua paixão pela justiça social, o que o levou a ser um militante político por toda a vida. “Parte desse esforço era para conhecer os dados brutos sobre o Brasil, de um lado, e de outro armar ferramentas de análise para compreender essa realidade. Um esforço desse tipo, que culminou com o lançamento do livro *Quatro séculos de latifúndio*, nos coloca hoje diante de uma realidade totalmente diferente, em que a reforma agrária está em curso no Brasil. Os grandes problemas associados a ela existem, mas a sociedade compreende hoje o que apenas uma minoria vislumbrava naquela época: que a terra é um patrimônio que deve servir a toda a sociedade”, analisou Alberto Passos Guimarães Filho (Barros, 2008, p. 4). Alberto Passos Guimarães deixou obras de relevância para o estudo da economia e política agrária brasileira, tais como *Inflação e monopólio no Brasil: por que sobem os preços?*, de 1962; de 1963 é sua principal obra, *Quatro séculos de latifúndio*. Em 1979, publicaria *A crise agrária*, e, em 1982, *As classes perigosas: banditismo rural e urbano*. Durante toda a sua vida, Guimarães foi militante do PCB. Em particular, teve atuação de destaque como intelectual e profissional da imprensa do partido. Como profissional da imprensa do PCB, trabalhou no jornal *Imprensa Popular*, no semanário sobre cultura *Para Todos* – dirigido por Jorge



Nos debates sobre a reforma agrária travados no interior do PCB, Caio Prado Jr., por sua vez, era o maior crítico da estratégia comunista. Prado Jr., tendo como base uma interpretação singular sobre a formação econômica do Brasil contemporâneo, enfatizava a necessidade do seu Partido Comunista priorizar vertentes alternativas de luta no campo (Santos, 2001, cap. 7)². Dessa forma,

Amado e Oscar Niemeyer – e foi diretor do jornal *Hoje*. Ainda como “intelectual orgânico” do partido, Guimarães teve participação central na redação do documento conhecido como “Declaração de março” de 1958. Esta produziu uma inflexão na prática política do PCB, que passou a atribuir maior relevância à participação no jogo democrático. “Na década de 1950 e no começo dos anos de 1960, uma série de situações, como a crise do stalinismo e o fomento do nacionalismo no Brasil, acentuaram divergências em torno da análise que o partido realizava sobre o país e as medidas que defendia para sua transformação social. Alberto Passos Guimarães, bem como Caio Prado, participaram desse período de discussões, se posicionando no debate político e, desse modo, expondo as cisões que ocorriam no PCB” (Barros, 2008, p. 2). Em resumo, pode-se dizer, como faz Paulo Décio, que a biografia de Alberto Passos Guimarães caracteriza o intelectual alagoano como “um ensaísta agrário e um militante comunista. Ele tentava mobilizar os setores camponeses num processo de desenvolvimento social pela via democrática” (apud Barros, 2008, p. 4).

² Caio Prado Jr. nasceu na cidade de São Paulo, em 1907, onde veio a falecer em 1990. De acordo com Ricupero (2012), a família Prado fazia parte da aristocracia paulista, o que permitiu a Prado Jr. estudar nos melhores colégios jesuítas, cursar direito na Universidade de São Paulo (USP) e passar uma estadia na Inglaterra, ainda com 21 anos. Para Ricupero (2012), Caio Prado Jr. era, assim, “um menino da elite paulista”, que logo se viu atraído pela política. Formou-se em 1928, quando se filia ao Partido Democrático de São Paulo, de oposição ao Partido Republicano Paulista. Logo a seguir, o partido ia fazer parte da Aliança Liberal, que votou em Getúlio Vargas em 1929. Nessa campanha, ocorreu a primeira prisão de Caio Prado Jr., em razão de uma “provocação juvenil”: em comício de Júlio Prestes, berrou: “Viva Vargas!”. Ainda segundo Ricupero (2012), no ano seguinte, Prado Jr. participaria da conspiração de 1930 e se tornaria procurador no interior de São Paulo. Mas logo se desilude com os rumos do movimento e em 1931 se filia ao PCB, partido em que manteria sua militância por toda a vida. Ainda na década de 1930, participaria da fundação da Associação Brasileira de Geógrafos, que viria a ser a primeira entidade científica de caráter nacional. Em novembro de 1935, quando a Aliança Nacional Libertadora (ANL) é posta na ilegalidade, Prado Jr. participa da Intentona Comunista, o que o leva à prisão pela segunda vez. Dessa vez, vai para o exílio na França e, em 1937 e 1938, presta apoio, na fronteira, aos republicanos da Revolução Espanhola. Em 1945, Prado Jr. é eleito deputado estadual pelo PCB em São Paulo. No entanto, teria seu mandato cassado em 1948, após o seu PCB ser posto na ilegalidade por receber financiamento ilegal – ouro de Moscou – do Partido Comunista da União Soviética (PCURSS). Ainda segundo Ricupero (2012), Prado Jr. prestou concurso para ser professor da Universidade do Estado de São Paulo (USP) por duas vezes. Em 1954, quando a Faculdade de Economia e Administração (FEA) era ultraconservadora,



enquanto o historiador de São Paulo, Caio Prado Jr., percorre “como um *alter ego*” grande parte da trajetória do PCB, [...] Alberto Passos Guimarães emerge como um intelectual influente na área pecebista mais contemporânea, tendo papel importante particularmente na [sua] “nova política”. (Moita; Strotopasolas, 2008, p. 220)

O debate entre esses dois intelectuais brasileiros de grande repercussão nas décadas de 1950 e 1960 já foi abordado em Caminha (2008). Por isso, o presente artigo apresenta de maneira apenas sumária o debate entre as vertentes de reforma agrária representadas pelos dois autores, expondo primeiro a estratégia de luta no campo proposta por Guimarães, e a seguir, a de Prado Jr.

a banca, sem ter o que fazer, nem aprovou nem reprovou: conferiu-lhe o título de livre-docente. E a segunda vez foi em 1968-1969, quando a cátedra de história da Faculdade de Filosofia ficou vaga, em razão da aposentadoria compulsória de Sérgio Buarque de Holanda. Dessa vez, na data prevista, a USP suspendeu o concurso. De acordo com Ricupero (2012), a primeira obra de importância de Caio Prado Jr. foi *Evolução política do Brasil*, de 1933 – isto é, no mesmo ano de *Casa-grande & senzala*, de Gilberto Freyre. Em *Evolução política do Brasil*, Prado Jr. faz um ensaio geral de interpretação da história do Brasil, criticando a historiografia então existente. Ainda assim, seria *Formação do Brasil contemporâneo*, de 1942, a sua principal obra (atualizada, em 1946, com *História econômica do Brasil*, e com uma última ampliação em 1970). Em sua obra máxima, o historiador de São Paulo rompe com a historiografia oficial, assim como com as doutrinas da III Internacional Comunista. Ao mesmo tempo, também explicitava suas diferenças com relação às interpretações de *Casa-grande & senzala*, de Gilberto Freyre, e de *Raízes do Brasil*, de Sérgio Buarque de Holanda, de 1937 – que, com a *Formação do Brasil contemporâneo*, de Prado Jr., são consideradas as obras fundadoras do “moderno pensamento social brasileiro”. A partir de 1955, Prado Jr. ia editar a *Revista Brasiliense*, periódico que se tornaria “uma das publicações mais importantes da esquerda brasileira nos anos 50 e início dos 60” (Mantega, 1984, p. 236). Nas páginas da *Brasiliense* se debateriam “os problemas políticos do dia, notadamente os do país, abordando todos os assuntos. Reuniu muito do melhor da intelectualidade nativa, de modo que sua coleção é um bom retrato da época, do que pensou e viveu o Brasil” (Iglésias, 1982, p. 19). Regularmente, ao longo de suas 52 edições pela *Revista Brasiliense*, debater-se-iam temas de destaque no Brasil e no mundo, até março de 1964. Em abril de 1964, Prado Jr. seria preso pela terceira vez – dessa vez, por ser intelectual assumidamente marxista, filiado ao PCB. Segundo Oliveira (2007, p. 124-125), pelas páginas da *Brasiliense* iam ser publicadas as principais contribuições do historiador de São Paulo sobre a questão da política de “reforma agrária” no Brasil. Em resumo, portanto, é possível dizer que a biografia de Caio Prado Jr. caracteriza o autor tanto pela militância política quanto pela produção intelectual, geralmente voltada para a interpretação e intervenção sobre o que era então denominado como “a realidade brasileira”, particularmente sua agricultura.



Antes de prosseguir na exposição que se segue, cabe notar que ambos os autores têm como referência teórica principal a dialética entre forças produtivas e relações de produção, apresentada no Prefácio da *Contribuição à crítica da economia política*, de Marx (1859). No entanto, Guimarães (1963), com uma suposta reminiscência “feudal” na agricultura brasileira, se esforça por justificar uma “revolução democrático-burguesa” no Brasil. Dessa forma, a luta “camponesa” contra o monopólio “feudal” da propriedade da terra nos *Quatros séculos de latifúndio*, que Guimarães (1963) se esforça por justificar ainda na década de 1960, está em conformidade com a orientação política da III Internacional Comunista, de 1928.

Já Prado Jr. (1942) enfatiza a debilidade da luta pela terra da agricultura familiar “camponesa” no curso singular da Revolução Brasileira, e por isso se esforça por sugerir uma estratégia alternativa de reforma agrária na agricultura nacional: em torno da luta por melhorias nas condições de trabalho imperantes na agricultura patronal do “agronegócio”. Essa estratégia alternativa de reforma agrária, justificada pela debilidade da luta de classes “mal definidas” pela terra “camponesa”, é exposta na *Formação do Brasil contemporâneo*, de Prado Jr. (1942), e foi objeto de análise detalhada e específica em Caminha (2007).

Finalmente, é importante lembrar que, nas décadas de 1950 e 1960, o debate sobre a reforma agrária dizia respeito a uma das principais bandeiras de luta da sociedade brasileira em geral, e do PCB em particular. Essas distintas vertentes de reforma agrária eram debatidas em tribunas, periódicos e congressos, e ensejavam também uma reflexão sobre a própria “realidade nacional” no vocabulário da época (Linhares; Teixeira, 1981, p. 38).

Por essa ênfase no pensamento da época, de cada autor e sua respectiva vertente de luta no campo, o artigo apresenta suas bases teóricas e paradigmas históricos. Também se apresenta os respectivos lócus de luta na formação econômica do Brasil, seus exemplos históricos de reforma agrária e os possíveis efeitos que cada estratégia podia produzir sobre o desenvolvimento econômico e tecnológico nacional.

As distintas experiências empíricas de medidas de política agrária preconizadas por cada vertente já foram abordadas em Caminha (2009). Por isso, o presente artigo apenas menciona a principal medida de política agrária priorizada em cada vertente, tendo em vista, como dito, o objetivo de concentrar-se no seu debate teórico³.

³ Em Medeiros (1995) já se pesquisou a evolução da visão da imprensa comunista sobre



Por fim, a título de conclusão, o artigo aponta uma possível síntese desse debate sobre a reforma agrária expressa na orientação prática seguida pelo PCB ao longo das décadas de 1950 e 1960. E, como Apêndice, inclui-se um Quadro-síntese sobre os eixos teóricos orientadores de cada estratégia de reforma agrária abordada. Na medida do possível, também se procura retirar do vocabulário dos autores a linguagem típica da “Guerra Fria”, procurando-se, sem anacronismos, manter o que pode ser aproveitado desse *sui generis* debate agrário nacional.

1. A estratégia usual de reforma agrária: a luta pela terra

Segundo Freitas Filho, “um dos mais expressivos representantes da corrente dualista no Brasil foi Alberto Passos Guimarães, com a obra *Quatro séculos de latifúndio*, publicada em 1963” (Freitas Filho, 1988, p. 19). Nessa obra, o autor procura fornecer uma fundamentação teórica sobre uma suposta reminiscência “feudal”, ou não inteiramente “capitalista”, na formação econômica da agricultura brasileira.

A questão agrária, com a reafirmação da tese da feudalidade, confere a Alberto Passos Guimarães inscrição entre os constituintes do modelo democrático-burguês de interpretação pecebista do Brasil contemporâneo. É com *Quatro séculos de latifúndio* que ele ficará conhecido na cena intelectual da esquerda daqueles anos 60, e terá, desde então, presença representativa na historiografia agrária brasileira. (Santos, 1994, p. 53)

É de extrema importância lembrar que “afirmar o caráter feudal da economia colonial naquele momento era também uma questão política, pois implicava na formulação de estratégias de ação transformadoras da estrutura agrária do país” (Freitas Filho, 1988, p. 21). Como o autor destacava logo no início de *Quatro séculos de latifúndio*,

a simples eliminação em nossa História da essência feudal do sistema latifundiário brasileiro e a consequente suposição de que iniciamos nossa vida

as diferentes vertentes de luta pela reforma agrária, e Costa (1991) já entrevistou militantes comunistas que participaram diretamente dessas lutas agrárias. Por isso, a metodologia da presente pesquisa deu preferência à análise comparativa do pensamento dos dois principais intelectuais comunistas do período e seus comentaristas.



econômica sob o signo da formação social capitalista significa, nada mais nada menos, considerar uma excrescência, tachar de supérflua qualquer mudança ou reforma profunda de nossa estrutura agrária.

Supondo-se inicialmente capitalista o regime econômico implantando no Brasil-Colônia, estaria implícita uma solução inteiramente diversa daquela preconizada pelos partidários da reforma agrária. Se a estrutura agrária brasileira sempre teve uma “configuração capitalista”, por que revolucioná-la? Por que reformá-la? (Guimarães, 1963, p. 23)

Mais ainda,

a negação ou mesmo subestimação da substância feudal do latifundismo brasileiro retira da reforma agrária sua vinculação histórica, seu conteúdo dinâmico e revolucionário.

Esse conteúdo dinâmico e revolucionário, na presente etapa da vida brasileira, expressa-se pelo objetivo principal do movimento pela reforma agrária, que é o de extirpar e destruir, em nossa agricultura, as relações de produção do tipo feudal. (Guimarães, 1963, p. 34)

Em outros termos, percebe-se que

afirmar a feudalidade permitia demonstrar que a tarefa da remoção dos “restos feudais” – cujos efeitos ao longo do tempo por certo diminuiriam de intensidade – tinha raízes históricas, encerrava nova lógica para uma economia mais progressista, e também se convertia em processo emancipatório para milhões de camponeses e trabalhadores rurais, cidadãos *sob sursis* dos constrangimentos extraeconômicos impostos pelo “monopólio da terra”. (Santos, 1994, p. 54)

Dessa forma, para o autor, a reminiscência “feudal” brasileira traduzia-se no monopólio da propriedade da terra. Assim, enfatiza a terra como a principal força produtiva, ou meio de produção, para o trabalho na agricultura brasileira. Nas palavras de Guimarães, “o monopólio feudal e colonial é a forma particular, específica, porque assumiu no Brasil a propriedade do principal e mais importante dos meios de produção na agricultura, isto é, a propriedade da terra” (Guimarães, 1963, p. 35).

Por essa ênfase, em sua principal obra, *Quatro séculos de latifúndio*, o economista analisa a formação econômica do Brasil através de “um fio condutor – a luta das classes pobres do campo pela conquista da terra”



(Guimarães, 1963, p. 2). Como resultado, considera que a luta contra o monopólio da terra era o motor do desenvolvimento econômico nacional⁴.

Ainda nessa obra, Guimarães (1963) procura fundamentar teoricamente a preponderância da luta pela terra como motor da formação econômica do Brasil, tendo como paradigma histórico a Lei de Terras, de 18 de setembro de 1850. No capítulo VI, que intitula “Formação da pequena propriedade: intrusos e posseiros”, o alagoano destaca que a Lei de Terras, ao bloquear o acesso à terra por pequenos agricultores familiares, havia generalizado a figura do posseiro.

Assim se constituía um amplo contingente de pequenos agricultores em permanente luta pela manutenção dos seus laços com a terra. Nos mais de quatro séculos da formação econômica da agricultura brasileira, destacava-se a importância da “figura do posseiro ou intruso, principalmente o posseiro ou intruso nativo, que enfrenta [...] o poder latifundiário, desde tempos mais recuados” (Guimarães, 1963, p. 113). Por isso, na formação econômica do Brasil, destacava-se a preponderância da luta pela terra da agricultura familiar “camponesa” contra o proprietário



⁴ Por causa da importância de o debate sobre a agricultura brasileira apresentar um suposto traço feudal, ou se ela fazia parte de um “capitalismo agrário”, esses termos permanecem servindo de paradigma para inúmeras pesquisas até hoje (cf. Fernandes; Welch; Gonçalves, 2012, p. 16). O clássico Guimarães (1963) tem como base de sua caracterização feudal a definição de indústria moderna de Marx (1867, cap. XIII): a produção de máquinas por máquinas. Assim, o autor enfatiza as forças produtivas da agricultura brasileira que, pela ausência de uma indústria produtora de máquinas e bens de capital, classifica como não inteiramente “capitalistas”. No debate internacional, a associação do “capitalismo” com a indústria de bens de capital é o cerne do pensamento nacional desenvolvimentista da CEPAL/ONU (Moreira, 1998, p. 340). Para a interpretação que enfatiza as forças produtivas, o “capitalismo” é capaz de adquirir força autônoma própria apenas com a indústria produtora de bens de capital. Somente com a emergência dessa indústria, o “capitalismo” consegue se libertar das forças produtivas da natureza, assim como suas classes e superstições, adquirindo força própria e incessável (cf. Malta et al., 2009, p. 6). Conferindo fortes preponderâncias às forças produtivas da agricultura brasileira, no pensamento de Guimarães (1963), as relações de produção do “capitalismo” industrial se encontravam restringidas pelas forças produtivas de natureza ainda “feudal-colonial” da economia essencialmente agrária brasileira. Essa natureza permitia a maioria esmagadora da população rural brasileira ainda não se encontrar totalmente divorciada da propriedade dos seus meios de produção de subsistência, e assim perpetuar tal modo “não capitalista” de reprodução da mão de obra (Guimarães, 1962).



“feudal” de terras, no vocabulário da III Internacional Comunista mobilizado por Guimarães (1963)⁵.

De acordo com Santos (2007a, p. 110), no mesmo capítulo sobre a formação da pequena propriedade na agricultura brasileira, o intelectual justifica essa vertente de reforma agrária, ainda hoje muito comum, com base na teoria da colonização sistemática de Wakefield, presente em *O capital*, de Marx (1867, cap. XXV). Nas palavras do autor,

a colonização sistemática fundava-se no princípio que as terras virgens não deviam ser postas ao alcance das populações pobres por preços baixos, a elas acessíveis, porque, se assim acontecesse, os homens e mulheres mais capazes se transformariam em produtores independentes [como camponeses] em vez de se engajarem como trabalhadores nas propriedades latifundiárias. (Guimarães, 1963, p. 110-111)

Para Guimarães, “era exatamente essa a substância do pensamento wakefieldiano, do qual se impregnaram várias das disposições legais do Império, sem excluir a Lei das Terras promulgada em 1850” (Guimarães, 1963, p. 112). Segundo o autor, o mesmo modelo wakefieldiano de bloqueio ao acesso à terra teria sido aplicado nos tempos da colonização do país, assim como já nos tempos da República (cf. Guimarães, 1963, p. 53, 132). Em uma comparação internacional, “em vez de terra livre ao modo do Homestead Act, aqui se inventara mecanismos que conservavam a força de trabalho sob tutela” (Santos, 2007a, p. 88).

⁵ A III Internacional, fundada em 1928 (logo após a subida de Josef Stalin ao poder), pregava o que ficou conhecido como Revolução Democrático-Burguesa, ou o “modelo democrático burguês”, para Mantega (1984). Por caminho “democrático”, entenda-se a implementação de medidas de redistribuição de renda, em particular, a reforma agrária; e por “burguês” (ou “capitalista”), leia-se a produção industrial em larga escala. Para o modelo democrático burguês, a burguesia interessava-se pela reforma agrária, pois esta significava um crescimento da renda e consequente ampliação do mercado consumidor. Ao mesmo tempo, a reforma agrária também era capaz de varrer da economia política nacional as classes rentistas, que estrangulavam o desenvolvimento brasileiro. A crítica que se faz ao modelo democrático burguês é de duas ordens. Em primeiro lugar, a burguesia nacional é mais burguesa do que nacionalista, preferindo a manutenção de relações de dependência externas contra a “subversão” comunista. Em segundo lugar, a terra pode ser um interessante ativo financeiro, como reserva de valor. Como consequência, não existia necessariamente uma oposição inexorável entre classes agrárias e industriais, mas apenas entre segmentos dessas classes.



Segundo o autor,

de tudo a quanto se propunha a lei de 1850, somente medraram as determinações que dificultavam o acesso à terra por meio da posse ou da compra a baixo preço. Em suma, na sua execução prevaleceram unicamente os dispositivos que estavam em harmonia com o objetivo imediato da classe latifundiária semi-“feudal” e não inteiramente “capitalista”: obrigar o imigrante a empregar sua força de trabalho nas grandes fazendas de café. (Guimarães, 1963, p. 135)

Na argumentação de Guimarães (1963), o alto preço da terra forçava o “camponês” a vender sua força de trabalho a baixo salário. A abundância da oferta de mão de obra rural fazia com que a agricultura dispensasse investimentos em tecnologias poupadoras de trabalho. Como resultado, o monopólio da terra desestimulava o desenvolvimento tecnológico nacional.

Em depoimento à Comissão de Reforma Agrária da Câmara dos Deputados, em 1962, o intelectual mostrava que, em última instância, o monopólio da terra, ao desestimular o desenvolvimento tecnológico nacional, podia levar a “uma crise estrutural no sistema agrário brasileiro, a qual só terá solução com uma reforma agrária que realize profundas mudanças no regime de propriedade da terra, que promova e acelere o desenvolvimento da agricultura e eleve o nível de vida dos trabalhadores agrícolas” (Guimarães, 1962, p. 57). Por essa razão, o “objetivo fundamental” da “reforma agrária democrática” era o de

destruir pela base um duplo sistema espoliativo e opressivo; romper e extirpar, simultaneamente, as relações semicoloniais de dependência ao imperialismo e os vínculos semifeudais de subordinação ao poder extraeconômico, político e “jurídico” da classe latifundiária. E tudo isso para libertar as forças produtivas e abrir novos caminhos à emancipação econômica e ao progresso de nosso país. (Guimarães, 1963, p. 38)

Em uma exposição simplificada, o raciocínio de Guimarães (1963) considera que a redistribuição da propriedade fundiária podia transferir parte da renda da terra do grande proprietário latifundiário a favor de pequenos proprietários familiares, e assim estimular o desenvolvimento econômico nacional. O alagoano possui como exemplo histórico de



transformação na agricultura brasileira o caso do parcelamento das terras do Engenho da Galileia em favor das Ligas Camponesas, em 1959. Para o intelectual, dentre “várias das lutas vitoriosas dos posseiros pela validação de títulos de propriedade”, destacava-se, em especial, “a expropriação do Engenho da Galileia, em Pernambuco, alcançada depois de uma série de lutas a que não faltou a violência da polícia” (Guimarães, 1960, p. 81).

Esse exemplo histórico de reforma agrária mostrava que

as transformações realizadas, com a divisão de um latifúndio semifeudal entre camponeses [...], não se fez [sic] para conservar as velhas relações de produção existentes; desse ato resultou uma mudança na estrutura de propriedade que, de um latifúndio semifeudal, se transformou num certo número de propriedades camponesas. (Guimarães, 1960, p. 82)

Segundo Guimarães (1960, p. 91; 1963, p. 181), no caso da implementação de uma reforma agrária por meio do parcelamento de terras, a redistribuição da renda da terra levaria ao encarecimento relativo da mão de obra rural. Esse encarecimento da mão de obra incentivaria o desenvolvimento de tecnologias poupadoras de trabalho na agricultura. Portanto, a luta contra o monopólio da terra incentivaria o desenvolvimento tecnológico da agricultura brasileira.

2. A estratégia alternativa de reforma agrária: a luta por melhores condições de trabalho

Em linhas gerais, até o final da década de 1980 Caio Prado Jr. ainda era reconhecido como

um dos mais importantes pensadores brasileiros, um dos maiores nomes de nossa historiografia, cuja produção, iniciada na década de 30, exerceu e continua a exercer uma influência marcante na vida intelectual e política do país.

Em Caio Prado a história surge com toda a força e dinamismo de uma atividade que, voltada para o conhecimento do passado, pode servir para instrumentalizar uma ação transformadora do presente, alterando, por conseguinte, a direção do porvir. (Freitas Filho, 1988, p. 9)

Enquanto muitos autores da época mobilizavam um modelo teórico já pronto e procuravam justificá-lo para a prática política do partido no Brasil, Caio Prado Jr., ao contrário, primeiro investiga a singularidade da formação econômica da agricultura brasileira, para só então sugerir estratégias de luta no campo. Com base nesses estudos, nos debates sobre a reforma agrária travados no interior do PCB, Prado Jr.

vê [na vertente de Alberto Passos Guimarães] uma das muitas transposições mecanicistas feitas da Europa para o Brasil de situações sem real equivalência. Caio deseja a reforma agrária para elevar o nível de vida do povo, mas rejeita as fórmulas simples de exclusiva partilha da terra, sem mais complementos. (Iglésias, 1982, p. 38)

Em uma visão panorâmica,

o cerne das teses de Caio Prado é o ataque às relações sociais fundiárias e de trabalho no meio rural brasileiro. Estas relações impõem condições sub-humanas de vida a maior parte da população rural brasileira. Estas mesmas relações são vistas na obra de Alberto Passos Guimarães – “Quatro Séculos de Latifúndio” – como comprovação de sua tese de “restos feudais” na agricultura brasileira. Estes autores divergem em suas teses sobre a Questão Agrária e ainda preveem distintos enfoques da reforma agrária. (Delgado, 2010, p. 83)

Em sua principal obra, *Formação do Brasil contemporâneo*, no capítulo “Organização social”, o historiador considera que a agricultura exercida com base na mão de obra familiar “camponesa”, orientada para o mercado interno, era uma atividade econômica “sem classe bem definida” na formação econômica brasileira (Prado Jr., 1942, p. 300). Para o historiador,

o que no Brasil constitui propriamente economia camponesa (a exploração parcelária e individual do pequeno produtor camponês que trabalha por conta própria e como empresário da produção, em terras suas ou arrendadas), isto representa via de regra um setor residual da nossa economia agrária. (Prado Jr., 1966, p. 162)

Em Caminha (2007) se detalha a interpretação de Prado Jr. (1942)

sobre o papel desse “elemento mal definido” e “residual”, que “vai avultando com o tempo” – e que poderia se chamar de uma agricultura familiar “camponesa” – na formação econômica do Brasil. O importante é registrar, como faz Ricupero, que Prado Jr. (1942, 1966) considera que, nessa condição “mal definida” e “residual” na formação econômica do Brasil contemporâneo, “se encontrariam tanto atividades econômicas voltadas para o mercado interno, como a pecuária e a produção de determinados gêneros agrícolas (a mandioca, por exemplo), como toda uma multidão de situações de difícil classificação ou inclassificáveis” (Ricupero, 2012, p. 25).

No seu opúsculo *A Revolução Brasileira*, o historiador considera que uma vertente de política de reforma agrária com base na luta pela terra (mesmo que organizada em ligas “camponesas”), por não estar assentada em uma classe bem definida na formação econômica do Brasil contemporâneo, é uma “agitação estéril”. A vertente de reforma agrária com base na luta pela terra “camponesa”, por não possuir organicidade na economia brasileira, levaria a reações mais que desproporcionais das classes conservadoras, como no Golpe de 1964 (Prado Jr., 1966, cap. II).

Isso porque, no capítulo “Sentido da colonização” da *Formação do Brasil contemporâneo*, o historiador já mostrava que a singularidade da formação econômica brasileira era que sua atividade preponderante, e com classes “nitidamente definidas”, situava-se na agricultura patronal, orientada para o mercado externo, com base no emprego em larga escala de trabalhadores (Prado Jr., 1942, p. 289). Nas palavras do historiador,

aquilo que essencial e fundamentalmente forma esta nossa economia agrária, no passado como ainda no presente, é a grande exploração rural em que se conjugam, em sistema, a grande propriedade fundiária com o trabalho coletivo e em cooperação e conjunto de numerosos trabalhadores. (Prado Jr., 1966, p. 163)

Em suma, ao longo dos seus estudos sobre a singularidade das questões da agricultura brasileira, Prado Jr. procura identificar qual era “um dos principais obstáculos opostos à marcha construtiva da reforma agrária entre nós” (Prado Jr., 1963, p. 257). Para o autor, o maior e principal obstáculo era que

não somente a subdivisão da propriedade fundiária está longe de constituir em todos os casos, e mesmo nos principais, o caminho acertado e mais fácil e seguro para a reforma agrária, como essa própria subdivisão, quando se recomenda, será enormemente facilitada e frequentemente até possibilitada pela efetiva aplicação preliminar de uma legislação reguladora das relações de trabalho e emprego rural, e protetora do trabalhador. (Prado Jr., 1963, p. 257)

De acordo com Prado Jr. (1963), em razão da especial preponderância da agricultura patronal do “agronegócio” na formação econômica do Brasil contemporâneo, a vertente de reforma agrária com base na luta por trabalho, organizando sindicatos nas grandes plantações de exportação, levava à acumulação de vitórias progressivas no decurso singular da Revolução Brasileira. Por essa virtude, “Caio Prado Jr. irá propor, como eixo reivindicatório, não propriamente a reforma agrária de tipo camponês, associável ao diagnóstico feudalista, mas melhorias econômicas, emprego, sobretudo a generalização da lei trabalhista” (Santos, 1994, p. 57).

Desse modo, Prado Jr. defende uma vertente de política de reforma agrária que busca assegurar direitos e garantias no mundo do trabalho. Por exemplo, a livre organização sindical e a previdência rural, melhores condições de trabalho na agricultura e, em especial, a regulamentação das relações de trabalho na agricultura (em específico, com a extensão da legislação sindical-trabalhista – a Consolidação das Leis do Trabalho – CLT – para a agricultura, bem como, dos Institutos de Aposentadorias e Pensões – IAPs), além da abolição do cambão (a obrigação de moradores trabalharem nas fazendas do patrão), da “moradia de condição” etc.⁶.

⁶ A reforma agrária sindicalista é sustentada por Prado Jr. (1942), conferindo forte preponderância às relações de produção da agricultura brasileira, que considera parte integrante da reprodução do capital mercantil, mostrada no livro II de *O capital*, de Marx (1883, cap. IV). Para Prado Jr. (1942), a relação de produção predominante na agricultura brasileira já era típica do “capitalismo”, ainda que em sua forma mercantil. Isso porque as relações de produção do trabalhador brasileiro já o haviam divorciado dos seus meios de produção, primeiro, com o escravagismo e, posteriormente, com a restrição da agricultura familiar “camponesa” aos estados da região Sul do país (Prado Jr., 1946). A continuação do debate sobre se a agricultura brasileira era ou não “capitalista” leva à discussão sobre as formas de remuneração da mão de obra (se em dinheiro, produto ou serviço), especificamente no caso das relações de trabalho da parceria. Prado Jr. (1963) leva às últimas consequências a afirmativa de que “o

Por meio da vertente de reforma agrária com prioridade na luta por trabalho,

Caio Prado interpela o PCB a partir de seu pensamento agrário que confere protagonismo, no processo de uma revolução nacional, à mobilização do tipo trabalhista no mundo rural. Como ponto de partida do historiador, Santos [2007a] destaca a sua interpretação do Brasil como marco intelectual que fornece o fundamento para a proposta caiopradiana de uma reforma agrária não camponesa, ou seja, liderada por assalariados e semiasalariados organizados em sindicatos. O diagnóstico do intelectual paulista considera o padrão de nosso processo de modernização conferindo debilidade às forças progressistas populares, dentre elas, os camponeses, por ele considerados grupos agrários menos importantes à “revolução brasileira”. (Melo, 2008, p. 178)

Isto é, na interpretação de Prado Jr. (1942) sobre a formação econômica do Brasil contemporâneo, a economia camponesa é um resíduo, sem classe bem definida; e a agricultura patronal é a atividade econômica preponderante, com classes nitidamente definidas. Como consequência dessa singularidade brasileira, considera que

não é pela ocupação individual e parcelária dessa terra onde hoje trabalham coletivamente entrosados no sistema da grande exploração, que aqueles trabalhadores procuram solucionar seus problemas de vida e superar as miseráveis condições de existência que são as suas. Nos maiores e principais

indicador essencial do capitalismo na agricultura é o trabalho assalariado” (Lenin, 1918, p. 63). Assim, Prado Jr. (1963) observa que as plantações em larga escala da agricultura patronal empregam trabalhadores rurais, que designa como “semiassalariados agrícolas” (o “semi” é razão de parte do pagamento ser efetuada em bens agrícolas, e não em cruzeiros). Ainda assim, considera que a remuneração em bens é racional para o trabalhador rural diante de uma economia inflacionária. Martins (1978) destaca ainda que a parceria não pode ser classificada como inteiramente “capitalista”, já que o trabalhador não percebe que vende sua força de trabalho, mas, sim, seus produtos e bens. Por tudo isso, Kageyama et al. (1990) classificam o “complexo rural” de atividades da agricultura brasileira da década de 1950 como pertencente ao capital mercantil. Assim, contrapõem o capital mercantil agrário ao capital produtivo (industrial, ou de uma agricultura industrializada) e ao capital dinheiro (financeiro), assim como, da economia mercantil simples (ou camponesa, em que o trabalhador é, ele próprio, o proprietário dos meios de produção), exposta na primeira parte de *O capital*, de Marx (1867, cap. I-III).

setores da agropecuária brasileira, naqueles que constituem em conjunto o cerne da economia agrária do país [...], os trabalhadores, como empregados que são da grande exploração, simples vendedores de força de trabalho, portanto, e não “camponeses”, no sentido próprio, aquilo pelo que aspiram e reivindicam [sic], o sentido principal de sua luta é a obtenção de melhores condições de trabalho e emprego. (Prado Jr., 1966, p. 166)

Com base nessa sua interpretação sobre a singularidade da formação econômica do Brasil,

Caio Prado Jr. aponta, em 1963, para a ausência das esquerdas no debate da questão da legislação rural-trabalhista, solenemente ignorada pelos reformadores agrários daquele Brasil tão cheio de esperanças mas tão carente de estudos de profundidade sobre o problema das relações sociais no campo. (Penna, 2008, p. 142)

Apesar da pouca atenção conferida pelo seu PCB à tramitação do Estatuto do Trabalhador Rural, em 1963, o historiador considera que a implementação de uma vertente de reforma agrária com base nesse estatuto “será, podemos dizer, uma verdadeira complementação da lei que aboliu a escravidão em 1888” (Prado Jr., 1963, p. 251). Desse modo, justifica a vertente alternativa de reforma agrária tendo como paradigma histórico a Lei Áurea, de 13 de maio de 1888.

Assim, leva às últimas consequências a teoria do valor-trabalho, presente em *O capital*, de Marx (1867, seção 1). Essa teoria considera que a renda da terra (como a do capital) é advinda do monopólio de classe, e que o trabalho é o único gerador de valor econômico.

Desse modo, Prado Jr., com base especialmente na teoria do valor-trabalho de Marx, destaca uma associação direta entre o custo da mão de obra e o desenvolvimento tecnológico da economia. Nas palavras do historiador marxista,

os baixos padrões de produtividade e ínfimo nível tecnológico que predominam na generalidade da agropecuária brasileira se devem em primeiro e principal lugar ao baixo custo da mão de obra. É somente graças a isso que boa parte das grandes explorações rurais brasileiras, apesar dos rotineiros processos de produção que empregam, conseguem se manter e são rentáveis. Isso porque, assegurada a rentabilidade da empresa mercê do baixo custo

da mão de obra empregada, dispensam-se aperfeiçoamentos tecnológicos, maiores atenções na condução das atividades produtivas e intensificação na produção. (Prado Jr., 1963, p. 262)

Em uma exposição simplificada, o raciocínio de Prado Jr. (1963) considera que a organização de sindicatos de trabalhadores rurais, na agricultura patronal, podia levar à elevação do custo da mão de obra; esta incentivaria o desenvolvimento de tecnologias poupadoras de trabalho na agricultura brasileira, ao mesmo tempo em que promoveria a ampliação do seu próprio mercado consumidor interno. Nas palavras de Prado Jr., “a valorização do trabalhador estimulará e forçará a melhoria da produtividade pelo emprego de processos e técnicas de mais alto nível e rendimento” (Prado Jr., 1963, p. 262). Portanto, a vertente de reforma agrária com base na luta sindicalista por melhores condições de trabalho seria uma estratégia de reforma agrária alternativa à vertente usual de reforma agrária centrada na luta “camponesa” pela terra.

Assim, de tudo o exposto ao longo deste artigo (e resumido no Quadro-síntese apresentado no Apêndice), é possível constatar que, muito embora Guimarães (1963) não negue a teoria valor-trabalho, Prado Jr. (1963) mobiliza esta de uma forma um tanto diferente. Conforme analisado no tópico anterior, enquanto o primeiro autor considerava que a relação entre o valor do trabalho e o progresso tecnológico era mediada pela renda da terra, no presente tópico percebe-se que o segundo apresenta uma relação direta entre as mesmas variáveis, sem que para isso necessite utilizar de mediações *ad hoc*. Por isso, Prado Jr. não precisa utilizar-se de malabarismos intelectuais para poder concluir sua argumentação, desenvolvida em toda sua completude em torno da teoria do valor-trabalho, já consistente e concisa em si.

3. A síntese de Guimarães: a “estratégia sindical-camponesa” do PCB

O debate entre as vertentes de reforma agrária de Caio Prado Jr. e Alberto Passos Guimarães no interior do PCB torna possível perceber que

existiam diversas propostas de reforma agrária, então entendida muito amplamente como qualquer ação social, assistencial ou econômica aos agricultores, fossem eles trabalhadores sem terra, pequenos, médios ou grandes proprietários. Mas para a esquerda nacionalista a reforma agrária tinha um sentido muito específico, e, dentre as inúmeras propostas sobre a questão, duas eram consideradas inadiáveis: a criação do regime jurídico do trabalhador rural e a reforma agrária distributiva de terras. (Moreira, 1998, p. 351)

Em um panorama geral, a vertente usual de reforma podia se aplicar a economias agrárias caracterizadas pela agricultura com base na mão de obra familiar, com pequenos e médios cultivos. E a vertente alternativa de reforma aplicava-se para economias agrárias caracterizadas pela agricultura patronal, de plantações em larga escala⁷.

Em termos históricos, uma reforma é própria para as colônias de povoamento; e outra, para as de exploração. Em um esquema geográfico, no caso brasileiro, uma aplica-se para a região Nordeste e o Brasil profundo; outra, para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

Assim, em virtude da diferença entre uma agricultura cuja estrutura econômica predomina a agricultura familiar, ou a agricultura patronal, podem-se aplicar distintas vertentes de reforma agrária: uma centrada nas relações de trabalho e outra, nas relações de propriedade da terra. Na terminologia de Mao Tsé-Tung (1937), trata-se de encontrar qual é a “contradição principal” da agricultura brasileira: entre agricultores proprietários e não proprietários de terras, ou entre monopolizadores das condições de trabalho e despossuídos rurais.

No debate internacional sobre a questão de uma reforma agrária sindical ou camponesa, é significativo que o *Dicionário do pensamento marxista*, na sua definição de “campesinato”, considera este um “termo que geralmente designa o conjunto daqueles que trabalham na terra e possuem seus meios de produção” (Bottomore, 1983, p. 42). De forma ainda mais precisa, no *Dicionário do pensamento social do século XX*, o

⁷ Na teoria caiopradiana, o fato dessas grandes plantações serem orientadas para a exportação é mera consequência das vantagens comparativas obtidas com o baixo custo da mão de obra na agricultura brasileira. Assim, uma reforma agrária sindical-trabalhista nessas grandes plantações também teria como efeito a reorientação da agricultura nacional para a produção de gêneros agrícolas de consumo interno.

“campesinato” é definido como o grupo de “pequenos produtores agrícolas que, com a ajuda de equipamentos simples e o trabalho de suas famílias, produzem na maior parte para seu próprio consumo” (Outhwaite; Bottomore, 1996, p. 54-55).

Ao mesmo tempo, esses dicionários especializados enfatizam que se deve “distinguir entre camponeses e outros trabalhadores agrícolas não assalariados” (Bottomore, 1983). Em específico, os pequenos produtores rurais distinguem-se de “trabalhadores agrícolas assalariados (e também os camponeses-operários, que adotam uma divisão do trabalho do tipo ‘o homem na cidade, o resto da família na terra’)”, assim como de “camponeses sem aldeia – como, por exemplo, alguns favelados das fronteiras agrícolas latino-americanas e os ‘gaúchos’” (Outhwaite; Bottomore, 1996, p. 54-55)⁸.

⁸ Na história do pensamento marxista internacional, a controvérsia entre Prado Jr. (1963) e Guimarães (1963) sobre o ator social preponderante na agricultura – trabalhador rural ou camponês, que pode ou não sustentar diferentes vertentes de reforma agrária, por trabalho ou por terra – encontra correspondência no debate original entre Lenin e Kautsky, respectivamente. Kautsky (1900) se baseia no primeiro capítulo do *Manifesto*, de Marx e Engels (1848, p. 33), que trata da odisseia e do potencial revolucionário da burguesia. Marx e Engels consideram que, na etapa histórica ainda anterior ao predomínio da burguesia, quando os proletários lutam contra os proprietários fundiários, “não combatem os seus inimigos, mas os inimigos dos seus inimigos, os restos da monarquia absoluta, os proprietários territoriais, os burgueses não industriais, a pequena burguesia” (Marx; Engels, 1848, p. 43). Por isso, “Kautsky propõe enfaticamente a superioridade da grande exploração”, segundo Cardim (1978, p. vii). Assim, Kautsky enfatiza que “somente o modo de produção capitalista cria as condições preliminares para a grande fazenda cooperativa, enquanto não apenas produz uma classe de operários que estão excluídos da propriedade privada dos meios de produção, como também converte em social o próprio processo de produção e gera e agrava o antagonismo de classe entre os capitalistas e seus operários assalariados, antagonismo que impulsiona estes a se esforçarem para substituir a propriedade capitalista pela propriedade social dos meios de produção” (Kautsky, 1900, p. 151). Mais importante, Kautsky (apud Lenin, 1918, p. 54-55) não distingue o pequeno agricultor familiar “camponês” do trabalhador rural semiasalariado, empregado na agricultura patronal. Assim, Kautsky considera que, “do ponto de vista socialista, o mais racional teria sido transformar as grandes empresas em propriedade do Estado e ceder aos camponeses, que até então estavam ocupados nelas como operários assalariados, o cultivo dos grandes domínios sob a forma de cooperativas. [...] Outra solução podia ter sido a transformação da grande propriedade agrária em propriedade do Estado, com a sua divisão em pequenas parcelas entregues em arrendamento aos camponeses com pouca terra. Desta maneira ter-se-ia realizado algo do socialismo” (Kautsky, apud Lenin, 1918, p. 54-55). De seu lado, Lenin distingue o trabalhador rural do agricultor familiar,



No caso específico da história econômica da agricultura brasileira,

difícilmente se encontra no Brasil a dependência servil do pequeno agricultor ao dono da terra, da forma descrita e dramatizada por muitos. A intensa mobilidade dos assalariados e pequenos agricultores em busca de melhores salários e condições de trabalho é uma prova dessa nova afirmativa. (Paiva, 1968, p. 77)

Segundo Saint Hilaire, a principal característica dos “homens livres e pobres” do Brasil era a sua “extrema mobilidade”: “emigrava-se às vezes por nada, e com simples e vagas esperanças de outras perspectivas” (apud Prado Jr., 1942, p. 67). Talvez por isso, em uma obra de ficção coberta pelo realismo regional nordestino, *Vidas secas*, de Graciliano Ramos, o personagem Fabiano considere que

a sina dele era correr mundo, andar para cima e para baixo, à toa, como judeu errante. Um vagabundo empurrado pela seca. Achava-se ali de passagem, era hóspede. Sim senhor, hóspede que demorava demais, tomava amizade à casa, ao curral, ao chiqueiro das cabras, ao juazeiro que os [sic] tinha abrigado uma noite. (Ramos, 1938, p. 8)

porém ressalta que “na Rússia há operários agrícolas assalariados, mas são poucos”, e pergunta “Por que é que você [Kautsky], douto economista, não citou dados que conhece perfeitamente e que figuram na mesma estatística alemã de 1907 sobre o trabalho assalariado na agricultura?”; além do mais, o autor considera que “o pequeno produtor camponês vacila inevitavelmente entre o proletariado e a burguesia”, uma “verdade marxista confirmada por toda a história moderna da Europa” (Lenin, 1918, p. 55, 33, 47). No mesmo capítulo I do *Manifesto*, é célebre a passagem sobre a “idiotia [ou estreiteza] da vida rural” (sobre o significado clássico do termo grego “*idiotes*”, ver Hobsbawm, 1997). Lenin considera que, em economias predominantemente agrárias, “em países como a Rússia, a classe operária sofre não tanto do capitalismo como da insuficiência do desenvolvimento do capitalismo” (Lenin, 1905, p. 406). Por isso, o autor sublinha o capítulo 2 do *Manifesto*, em que Marx e Engels (1848) destacam a importância do partido dos trabalhadores. Para Lenin, o partido dos trabalhadores tem o papel de conduzir a Revolução Operária, em aliança com os camponeses, para “levar até às últimas consequências” a Revolução Democrático-Burguesa – que a própria burguesia hesitava em levar a cabo (Lenin, 1905, p. 399). Dessa maneira, “foram precisamente os bolcheviques, e só os bolcheviques, que, só em consequência da vitória da revolução proletária, ajudaram os camponeses a levar verdadeiramente a revolução democrático-burguesa. E só assim fizeram o máximo para facilitar e apressar a passagem à revolução socialista” (Lenin, 1918, p. 59),



De acordo com José de Souza Martins, a história do “camponês brasileiro é [de] desenraizado, é [de] migrante, é [de] itinerante. A história dos camponeses–posseiros é uma história de perambulação. A história dos camponeses–proprietários do sul é uma história de migrações”. Por isso, o “nomadismo do camponês brasileiro foi e ainda é muito característico. Às vezes, nomadismo restrito a uma área de perambulação na realização da agricultura de roça; às vezes, o nomadismo mais extenso, na tentativa de encontrar um novo lugar” (Martins, 1981, p. 17, 112).

Finalmente, Sérgio Buarque de Holanda nos lembra que

a distinção entre o meio urbano e a “fazenda” constitui no Brasil, e pode dizer-se que em toda a América, o verdadeiro correspondente da distinção clássica e tipicamente europeia entre a cidade e a aldeia. Salvo muito raras exceções, a própria palavra “aldeia”, no seu sentido mais corrente, assim como a palavra “camponês”, indicando o homem radicado ao seu rincão de origem através de inúmeras [e imemoriais] gerações, não correspondem no Novo Mundo a nenhuma realidade. É por isso, com o crescimento dos núcleos urbanos, o processo de absorção das populações rurais encontra aqui menores resistências do que, por exemplo, nos países europeus. (Holanda, 1936, p. 56-57)

Ao longo do debate teórico com Prado Jr. e alguns desses outros autores clássicos, assim como os relatos na imprensa comunista sobre a experiência empírica de luta no campo do PCB, nas décadas de 1950 e 1960, com a Guerrilha de Porecatu (no oeste do Paraná), na organização de posseiros em Trombas e Formoso (em Goiás) e na Liga de Ipatinga (atualmente, bairro de Recife) em uma de suas intervenções nos congressos do Partido Comunista, Guimarães (1960) terminaria reconhecendo que, efetivamente, a luta por trabalho, organizando sindicatos de trabalhadores rurais na agricultura patronal, mostrava-se “mais suscetível de organização”. Já a luta pela terra, organizando a agricultura familiar “camponesa”, era de “débil organização” no vocabulário leninista de Guimarães (1960).

A mudança no pensamento de Guimarães ocorreria com seu reconhecimento do “caráter expansivo do sindicalismo, neste ponto concordando (parcialmente) com Caio Prado. Era difícil ignorar na discussão

congressual de 1960 o tipo de associativismo no qual o historiador vinha insistindo há muitos anos” (Santos, 2007a, p. 85).

Se esse é o percurso, tortuoso, de Alberto Passos Guimarães, pode-se afirmar que ele terá consequência no interior do seu partido, e/ou espelhará o esforço pela “nova política”. Através dele caminhava-se no PCB para uma nova compreensão, segundo a qual os camponeses não constituiriam mais a “questão central da revolução”, mas seriam uma dentre as classes [...] consideradas estratégicas para a estruturação de um processo reformador a se conformar no plano da política com muitas mediações, descontinuidades e gradualismo. (Santos, 1994, p. 61-62)

A partir desse reconhecimento, o “intelectual orgânico” comunista sugere que, uma vez que o PCB conquistasse amplas bases de apoio entre os sindicatos de trabalhadores rurais, se poderia então chegar à luta pela terra “camponesa”. No vocabulário do comunista, a “revolução agrária não camponesa”, iniciada como uma luta sindicalista por trabalho, no decurso da luta de classes no campo brasileiro poderia então se transformar em uma “revolução camponesa” em torno da luta pela terra propriamente dita.

Dessa forma, nos debates travados no interior do PCB, Guimarães (1960) acaba reconhecendo a preponderância da vertente sindical de luta por trabalho, por meio de uma reforma agrária “não camponesa”. Apesar desse reconhecimento, considera que, “à medida que os camponeses forem levados a participar do movimento agrário, conduzidos pelo proletariado em aliança com este, a reforma agrária não camponesa (nos seus inícios) se transformará numa reforma agrária camponesa” (Guimarães, 1960, p. 77).

Para o alagoano,

do ponto de vista da construção da aliança operário-camponesa, a frente da luta de classe dos assalariados e semiassalariados agrícolas (que muito frequentemente aliam à condição de assalariados a condição de camponeses) tem especial preponderância sobre as demais. Por intermédio dessa frente será possível montar as correias de transmissão que irão ligar o proletariado e o movimento democrático das cidades aos camponeses e ao movimento democrático do campo. (Guimarães, 1960, p. 86)



De acordo com Santos, com a formulação de uma “aliança sindical–camponesa” na agricultura brasileira, Guimarães (1960) discorda da proposta “caiopradiana de revolução não camponesa protagonizada ‘do começo ao fim’ do processo revolucionário por grupos ‘não camponeses’” de trabalhadores rurais organizados em sindicatos agrícolas; assim, “diferentemente de Caio Prado Jr., nosso ensaísta não leva às últimas consequências a ideia de revolução agrária não camponesa” do início ao fim (Santos, 2007a, p. 74).

Ainda para Santos, Guimarães (1960) reconhece que a formação econômica da agricultura brasileira se caracterizava por ter um “campesinato recente, de movimento camponês atrasado”; por isso, “pensa uma ‘revolução agrária’ que poderia iniciar-se a partir de uma mobilização de assalariados e semiassalariados agrícolas (ou, repetindo os termos das Teses [do congresso comunista]: ter suas ‘bases iniciais’ nos sindicatos que o PCB organizava com vistas a alcançar o campesinato)” (Santos, 2007a, p. 75).

Não é demais citar uma dessas teses do V Congresso do PCB, de 1960. Em especial, a em que se lê que,

a fim de impulsionar a organização das massas do campo, é necessário atribuir uma atenção primordial aos assalariados e semiassalariados agrícolas. Em virtude da sua condição social de proletários ou semiproletários, como também do seu grau de concentração, os assalariados rurais são mais suscetíveis de organizarem-se em sindicatos que podem constituir as bases iniciais para a mobilização das massas camponesas. (PCB, 1960, apud Santos, 2007a, p. 76)

Essa passagem das teses do V Congresso é de especial relevo no debate sobre as vertentes de luta pela reforma agrária a serem seguidas pelo PCB nas décadas de 1950 e 1960. Isso porque ela expressa, em primeiro lugar, a fórmula de Guimarães (1960, p. 86) sobre a reforma agrária “não camponesa”, que, iniciada como uma luta por trabalho e emprego, se transformaria em uma reforma agrária “camponesa” em torno da luta pela terra⁹.

⁹ Cabe notar que, para Prado Jr., aquela mesma passagem das teses do V Congresso “constituiu reconhecimento implícito, mas sem dúvida bem caracterizado, de que a revolução no campo não tem sua mola mestra em nenhuma luta antifeudal, e não se dirige contra nenhum resto semifeudal” ou “latifundista” (Prado Jr., 1966, p. 172).



Portanto, é possível concluir que o “intelectual orgânico” Alberto Passos Guimarães (1960), ao longo do debate teórico com Caio Prado Jr. e das experiências empíricas do partido, evocaria uma mudança na estratégia de luta pela reforma agrária seguida pelo PCB.

A consequência principal dessa mudança na estratégia de luta política do partido seria que – embora existissem diferenças axiais entre as vertentes de reforma agrária de Alberto Passos Guimarães e de Caio Prado Jr. – o debate teórico e a experiência empírica do PCB apresentariam, em seu término, uma convergência. Essa convergência em torno da “nova política” do PCB se expressaria na preponderância da vertente de luta pela reforma agrária em torno da organização de sindicatos de trabalhadores rurais – e, assim, inserida na defesa do regime democrático “burguês” brasileiro ao longo das décadas de 1960 e 1970 (Ribeiro, 1975).

Em resumo, de tudo o exposto neste artigo, pode-se dizer que a vertente usual de reforma agrária, aqui representada por Guimarães (1963), priorizava a luta pela reforma nas relações de propriedade da terra rural, por meio da associação de agricultores “camponeses”. Já a vertente alternativa, representada por Prado Jr. (1942), priorizava a luta pela reforma nas relações de trabalho rural, por meio da organização de sindicatos de trabalhadores da agricultura patronal. Em conjunto, o debate teórico e a experiência empírica das lutas priorizadas por essas duas vertentes de reforma agrária terminariam originando o que pode se denominar por “estratégia sindical-camponesa” seguida pelo PCB na década de 1960 (Santos, 2002).

Apêndice

Quadro-síntese: o debate sobre a reforma agrária entre Guimarães e Prado Jr. no PCB

AUTOR AGRARISTA	ALBERTO PASSOS GUIMARÃES	CAIO PRADO JR.
Ventente de luta agrária	Camponesa	Sindical
Ênfase interpretativa	Forças produtivas “não capitalistas”	Relações de produção do capital mercantil
Orientação política	Luta “antifeudal” com a “revolução burguesa” da III Internacional Comunista, de 1928	Ausência de “ <i>classe bem definida</i> ” em torno da luta pela terra “camponesa”
Estratégia de luta agrária	Terra	Trabalho
Paradigma histórico	Lei de Terras (1850)	Lei Áurea (1888)
Paradigma teórico	Teoria da colonização sistemática de Wakefield, em Marx (1867, Cap. 25)	Teoria do valor-trabalho de Marx (1867, Seção 1)
Exemplo histórico de política de reforma agrária	Parcelamento das terras do Engenho da Galileia (1959): “ <i>mudança na estrutura de propriedade que, de um latifúndio semifeudal, se transformou num certo número de propriedades camponesas</i> ” (Guimarães, 1960, p. 82)	Estatuto do Trabalhador Rural (1963): “ <i>uma verdadeira complementação da lei que aboliu a escravidão em 1888.</i> ” (Prado Jr., 1963, p. 151)
Lócus de luta agrária	Cooperativas de posseiros ou “camponeses” da agricultura familiar	Sindicatos de trabalhadores rurais na agricultura patronal
Síntese	Estratégia sindical-camponesa	

Fonte: elaboração própria

Referências bibliográficas

- BARROS, Diego. *Alberto Passos Guimarães: um alagoano que lutou pela justiça social*, 2008. Disponível em <<http://www.iteral.al.gov.br/sala-de-imprensa/noticias/2008/12/a-um-passo-de-guimaraes>>. Acesso em 24/11/2018.
- BOTTOMORE, Tom (org.). *Dicionário do pensamento marxista*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001 (1983).
- CAMINHA, Pedro Vilela. A presença do agregado na *Formação do Brasil contemporâneo* de Caio Prado Junior. *Revista de Economia Política e História Econômica*. São Paulo, GEEPHE, v. 10, p. 48-60, 2007.



- CAMINHA, Pedro Vilela. A questão agrária em três autores brasileiros. *Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária*. Brasília, v. 12, p. 181-183, 2008.
- CAMINHA, Pedro Vilela. *Reforma agrária e contrarreforma: a modernização agrícola a partir de JK*. Rio de Janeiro: Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA-UFRRJ), 2009 (Dissertação de Mestrado).
- CARDIM, Fernando José. *Agricultura e questão agrária no pensamento econômico brasileiro (1950-1970)*. Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, 1978, mimeo. (Dissertação de Mestrado).
- COSTA, Emília Viotti. *Da Monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: UNESP, 2007.
- COSTA, Luiz Flávio Carvalho. *Sindicalismo rural brasileiro em construção*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996 (1991).
- DELGADO, Guilherme Costa. A questão agrária e o agronegócio no Brasil. In: CAR-TER, Miguel. *Combatendo a desigualdade social: o MST e a reforma agrária no Brasil*. São Paulo: UNESP, 2010.
- DEVRIES, Jan. The Industrial Revolution and the industrious revolution. *The Journal of Economic History*. Cambridge University Press, v. 54, n. 2, p. 249-270, June 1994.
- FERNANDES, Bernardo Mançano; WELCH, Clifford Andrew; GONÇALVES, Elienai Constantino. Políticas fundiárias no Brasil: uma análise geo-histórica da governança da terra no Brasil. *Framing Debate Series*. Roma, International Land Coalition, n. 2, 2012.
- FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação socio-lógica*. São Paulo: Zahar, 1974.
- FREITAS FILHO, Almir Pita. *A historiografia sobre a formação econômica do Brasil e a problemática do modo de produção escravista colonial: notas de aula*. Rio de Janeiro: Faculdade de Economia e Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, fev. 1988 (Texto Didático, n. 35).
- GUIMARÃES, Alberto Passos. A questão agrária (declarações prestadas à Comissão de Reforma Agrária da Câmara dos Deputados). *Boletim Geográfico*. Rio de Janeiro, Conselho Nacional de Geografia, IBGE, ano XX, n. 166, p. 53-57, jan.-jun. 1962.
- GUIMARÃES, Alberto Passos. *Quatro séculos de latifúndio*. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977 (1963).
- GUIMARÃES, Alberto Passos. *A crise agrária*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982 (1979) (Coleção O Mundo Hoje).
- GUIMARÃES, Alberto Passos. *As classes perigosas: banditismo rural e urbano*. Rio de Janeiro: Graal, 1982.
- GUIMARÃES, Alberto Passos. As três frentes da luta de classes no campo brasileiro. In: SANTOS, Raimundo. *Questão agrária e política: autores pecebistas*. Rio de Janeiro: EDUFRRALRJ, 1996 (1960), p. 75-93.
- HOBSBAWM, Eric. Introdução ao Manifesto Comunista. *Sobre história*. São Paulo: Companhia das Letras, 2006 (1997).



- HOLANDA, Sérgio Buarque de. *Raízes do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1990 (1936).
- IGLÉSIAS, Francisco (org.). Introdução: um historiador revolucionário. *Caio Prado Junior: história*. São Paulo: Ática, 1982.
- KAGEYAMA, Ângela (coord.) et al. *Agricultura e políticas públicas*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1990.
- KAUTSKY, Karl. *La cuestión agraria: análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 1977 (1900).
- LENIN, Vladimir. *El programa agrario de la socialdemocracia, en la primera revolución rusa de 1905-1907*. Moscú: Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1949 (1905).
- LENIN, Vladimir. *Capitalismo e agricultura nos EUA: novos dados sobre as leis do desenvolvimento capitalista na agricultura*. São Paulo: Brasil Debates, 1980 (1918). Disponível em <<http://pcb.org.br/portal/docs/lenincapitalismoeagriculturaeua.pdf>>. Acesso em 8/11/2018.
- LINHARES, Maria Yedda; TEIXEIRA, Francisco Carlos. *História da agricultura brasileira: combates e controvérsias*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- MALTA, Maria Mello de et al. A história do pensamento econômico brasileiro entre 1964 e 1989: um método para discussão. *ANAIS DO XXXVII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA*. Foz do Iguaçu: ANPEC, 2009.
- MANTEGA, Guido. *A economia política brasileira*. Rio de Janeiro: Vozes, 1984.
- MARTINS, José de Souza. *O cativo da terra*. São Paulo: Ciências Humanas, 1979 (1978).
- MARTINS, José de Souza. *Os camponeses e a política no Brasil: as lutas sociais no campo e seu lugar no processo político*. São Paulo: Ciências Humanas, 1984 (1981).
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968 (1867).
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política*. Livro II. Org. Friedrich Engels. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968 (1883).
- MARX, Karl. *O Dezoito Brumário de Louis Bonaparte*. São Paulo: Abril Cultural, 1985 (1852).
- MARX, Karl. *Contribuição à crítica da economia política*. São Paulo: Martins Fontes, 2003 (1859).
- MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *O manifesto do Partido Comunista*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998 (1848) (Coleção Leitura).
- MEDEIROS, Leonilde Servolo de. *Lavradores, trabalhadores agrícolas, camponeses: os comunistas e a constituição de classes no campo*. Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, 1995 (Tese de Doutorado).
- MELO, Ana Amélia. Os agraristas políticos brasileiros. *Pensamento Plural*. Pelotas, n. 2, p. 177-180, jan.-jul. 2008.
- MOITA, Guilherme Marinho; STROTOPASOLAS, Valmir Luiz. O agrarismo comunista brasileiro. *Revista Sociologia Política*. Curitiba, v. 16, n. 31, p. 219-222, nov. 2008.
- MOREIRA, Vania Maria Losada. Nacionalismos e reforma agrária nos anos 50. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, ANPHU/Humanitas, v. 18, n. 35, p. 329-360, 1998.



- MOTTA, Márcia (org.). *Política agrária. Dicionário da terra*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.
- OLIVEIRA, Ricardo. Caio Prado Júnior e Alberto Passos Guimarães: um debate interpretativo sobre a questão agrária nos anos 1960. *Cadernos de História*. Ouro Preto, Universidade Federal de Ouro Preto, ano 2, v. IV, n. 2, p. 120-129, 2007. Disponível em <www.ichs.ufop.br/cadernosdehistoria>. Acesso em 9/11/2018.
- OUTHWAITE, William; BOTTOMORE, Tom. *Dicionário do pensamento social do século XX*. Rio de Janeiro: Zahar, 1996.
- PAIVA, Ruy Miller. Apreciação geral sobre o comportamento da agricultura brasileira. *Revista de Administração Pública*, n. 3, p. 55-117, jan.-jun. 1969 (1968).
- PENNA, Lincoln de Abreu. Revisitando a Revolução Brasileira. *Revista de Estudos Sociedade e Agricultura*. Rio de Janeiro, v. 16, n. 1, p. 139-142, 2008.
- PRADO JR., Caio. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1992 (1946).
- PRADO JR., Caio. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Publifolha, 2000 (1942).
- PRADO JR., Caio. O estatuto do trabalhador rural. In: SANTOS, Raimundo (org.). *Caio Prado Jr.: dissertações sobre a Revolução Brasileira*. São Paulo: Brasiliense/Fundação Astrojildo Pereira, 2007 (1963).
- PRADO JR., Caio. *A revolução agrária não camponesa*. São Paulo: Brasiliense, 1987. In: SANTOS, Raimundo (org.). *Caio Prado Jr.: dissertações sobre a Revolução Brasileira*. São Paulo: Brasiliense/Fundação Astrojildo Pereira, 2007 (1966).
- RAMOS, Graciliano. *Vidas secas*. São Paulo: Martins, 1970 (1938).
- RIBEIRO, Ivan de Otero. A agricultura e o capitalismo no Brasil. In: COUTINHO, Carlos Nelson; DAVID, Maria Beatriz de Albuquerque (org.). *Agricultura, democracia e socialismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988 (1975).
- RICUPERO, Bernardo. Caio Prado Jr. como intérprete do Brasil. *Revista Sinais Sociais*. Rio de Janeiro, v. 7 n. 19, p. 7-42, maio-ago. 2012.
- SANTOS, Marco Aurélio Martins. Eles fizeram história. In: SENRA, Nelson de Castro (coord.). *O censo entra em campo: o IBGE e a história dos recenseamentos agropecuários*. Rio de Janeiro: IBGE, 2014, p. 547-571.
- SANTOS, Raimundo. Alberto Passos Guimarães num velho debate. *Revista Estudos Sociedade e Agricultura*. Rio de Janeiro, n. 2, p. 53-63, jun. 1994.
- SANTOS, Raimundo. *Caio Prado Júnior na cultura política brasileira*. Rio de Janeiro: Mauad, 2001.
- SANTOS, Raimundo. *Política e agrarismo sindical no PCB*. Rio de Janeiro: Fundação Astrojildo Pereira, 2002.
- SANTOS, Raimundo. Alberto Passos Guimarães e a revolução agrária não camponesa. *Agraristas políticos brasileiros*. Brasília: Fundação Astrojildo Pereira/NEAD/MDA/IICA, 2007a.
- SANTOS, Raimundo (org.). Um clássico da Revolução Brasileira. *Caio Prado Jr.: dissertações sobre a Revolução Brasileira*. São Paulo: Brasiliense/Fundação Astrojildo Pereira, 2007b.



TSETUNG, Mao. Sobre a contradição. *Obras escolhidas de Mao Tsetung*. Tomo I. Pequim: Edições do Povo, 1975 (1937), p. 525-586. Disponível em <<http://www.marxists.org/portugues/mao/1937/08/contra.htm>>. Acesso em 9/11/2018.

VINHAS, Moisés. *O Partidão: a luta por um partido de massas (1922-1974)*. São Paulo: HUCITEC, 1982.



o desmonte da legislação social e as relações entre usineiros, fornecedores de cana e trabalhadores rurais entre 1930 e 2010 no brasil*

the dismantle of social legislation and the relations between owners of mills, sugarcane suppliers and rural workers from 1930 to 2010 in brazil

Pedro Ramos**

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

Maria Thereza Miguel Peres***

Faculdade de Gestão e Negócios, Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, São Paulo, Brasil

RESUMO

O artigo analisa as mudanças ocorridas nas normas legais voltadas às relações entre, de um lado, usineiros e, de outro, fornecedores de cana e trabalhadores rurais, no contexto do processo de expansão da agroindústria canavieira do Brasil. O objetivo é demonstrar que tais mudanças ampliaram a desigualdade entre os primeiros e os dois outros agentes sociais. A análise estende-se do início da década de 1930, quando do advento da intervenção setorial de âmbito federal, prolongando-se até 2010 (último ano do governo Lula). A análise é referenciada em uma compreensão do processo

ABSTRACT

The article analyzes the changes that have occurred in the legal norms aimed at the relations between, on one hand, *usineiros* and, on the other hand, sugarcane suppliers and rural workers, in the context of the process sugarcane agro-industry expansion in Brazil. The aim is to demonstrate that such changes have widened the inequality between the former and the other two social agents. The analysis extends from the beginning of the 1930s, with the advent of federal state sectorial intervention, extending until 2010 (last year of the Lula government). The analysis is referenced as an understanding of

* Submetido: 4 de setembro de 2017; aceito: 1o de julho de 2018.

** Professor e pesquisador do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Doutor em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas. *E-mail*: pedroram@unicamp.br

*** Professora da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Metodista de Piracicaba. *E-mail*: mathemperes@gmail.com



socioeconômico e político brasileiro, adaptada a uma interpretação das mencionadas mudanças e desenvolvida com base nos seguintes períodos: o do populismo (1930-1964); o dos governos militares, estendido aos primeiros anos da redemocratização (1964-1989); e o período do advento do neoliberalismo (1990-2010).

Palavras-chave: Intervenção estatal. Usineiros. Fornecedores de cana. Trabalhadores rurais. Brasil.

the socioeconomic and political Brazilian process, adapted to an interpretation of the mentioned changes and developed based on the following periods: populism (1930-1964); military government, extended to first years of redemocratization (1964-1989); and the period of the advent of neoliberalism (1990-2010).

Keywords: State intervention. Owners of mills. Sugar cane suppliers. Rural workers. Brazil.

Introdução

O texto a seguir analisa as mudanças ocorridas na legislação social voltada às relações entre usineiros, de um lado, e fornecedores de cana e trabalhadores rurais ocupados na lavoura canavieira, de outro, no contexto da evolução da agroindústria canavieira do Brasil entre 1930 e 2010. Para tanto, dados, informações e trabalhos diversos são utilizados em três subperíodos que tem em conta a história socioeconômica e política do país: o do populismo (1930-1964); o da ditadura militar, estendido aos primeiros anos da redemocratização (1964-1989); e o do advento do neoliberalismo, chegando até o fim do governo de Lula (1990-2010). O objetivo é evidenciar que aquelas mudanças culminaram com a extinção da preocupação social contida na legislação do período populista.

Assim, a análise destaca aspectos concernentes ao crescimento da exclusão de agentes sociais mais fracos; às concentrações ocorridas nas produções de cana, de açúcar e álcool; à deterioração das condições de ocupação e trabalho na lavoura de cana etc. São consideradas as situações dos principais estados produtores, assim como a distinção regional (Norte-Nordeste e Centro-Sul) que passou a ser utilizada na legislação, nos dados, informações e análises sobre a mencionada agroindústria. Comentários sobre aspectos gerais da economia e da política brasileiras, assim como dados e informações sobre os mercados dos bens setoriais apenas são mencionados para contextualizarem a análise.

1. O período populista (1930-1964): a busca de um “desenvolvimento equilibrado”

Em 1930 Getúlio Vargas tomou o poder no Brasil, dando início, do ponto de vista econômico e social, ao nacional-desenvolvimentismo e, do ponto de vista político, ao populismo. Uma das orientações fundamentais de seu governo foi a busca de um desenvolvimento equilibrado entre as regiões e as classes sociais do país¹. No caso da agroindústria canavieira, isso implicou, quanto ao primeiro aspecto, buscar garantir significativo espaço do mercado interno de açúcar para a produção nordestina, diante do crescimento da produção paulista. O segundo aspecto é tratado a seguir.

1.1 Evitando a extinção do fornecedor de cana

Em 1931 o Governo Federal iniciou ações para disciplinar os mercados dos produtos da cana-de-açúcar: em agosto, a Comissão de Estudos sobre o Álcool-Motor adotou medidas para a utilização do “álcool carburante” para reduzir o uso quase exclusivo da cana como matéria-prima para a fabricação de açúcar; em dezembro, foi criada a Comissão de Defesa da Produção do Açúcar (CDPA). Em 1933 tais comissões deram lugar ao Instituto do Açúcar e do Álcool (IAA), que passou a fazer o planejamento da nossa agroindústria canavieira, incluindo a determinação legal dos preços e das quantidades (quotas de produção) a serem produzidas dos dois derivados da cana.

Isso ensejou uma reação dos proprietários das usinas e dos engenhos (principalmente os do Nordeste), que passaram a não receber as canas de fornecedores independentes ou a remunerar de maneira insatisfatória as recebidas, o que levou ao aprofundamento da intervenção setorial, com o IAA passando a estipular também os preços e a obrigação de recebimento e moagem da cana. O prosseguimento das ações daqueles agentes incluiu um processo de concentração fundiária, o que provocou o advento, em 1941, do Estatuto da Lavoura Canavieira (ELC), que estipulou que o máximo de cana própria que uma usina ou engenho

¹ A concepção de que o governo Vargas buscou um “desenvolvimento equilibrado” social e regionalmente é fundamentada na obra de Ianni (1979, cap. II).

podia moer era de 60%, medida que visou evitar a total exclusão dos fornecedores. O ELC também estabeleceu que futuras ampliações das fábricas então existentes deveriam contar apenas com cana de terceiros e que a instalação de novas unidades, quando autorizada, deveria ocorrer “sob o regime da absoluta separação entre atividade agrícola e industrial”. Assim, o percentual de cana própria deveria cair progressivamente e o crescimento da agroindústria canavieira deveria ocorrer de maneira inclusiva.

Para garantir o funcionamento das fábricas, o ELC determinou a confecção de um cadastro de fornecedores por usina e os vinculou obrigatoriamente às fábricas, tornando-os passíveis de sanções nos casos de não abastecimento delas. Também foi especificado que não seriam considerados fornecedores “os parentes até o 2º grau dos possuidores ou proprietários das usinas ou destilarias” e “as pessoas [...] interessadas, acionistas, sócias ou proprietárias das usinas ou destilarias”. O Artigo 76 do ELC preocupou-se em melhorar a “condição de pequenos fornecedores que lavrem diretamente a terra, sem auxílio de salarizados”, os quais seriam beneficiados quando houvesse distribuição das quotas de fornecimento em consequência dos aumentos de produção².

1.2 A proteção do trabalho nos regimes de morada e de colonato

O ELC também explicitou a preocupação do governo Vargas com as condições de vida e trabalho dos lavradores de cana, e, tendo em conta os aspectos positivos das relações entre a propriedade da terra e as tais condições, buscou incorporá-los às suas determinações legais.

Cabe observar que o regime de trabalho predominante nas propriedades ou nos imóveis rurais dos principais estados produtores de cana do Nordeste era o da morada sob condição, que tinha a particularidade de incluir a permissão de produção de bens de subsistência nas terras dos latifúndios que não eram utilizadas para a produção de cana. Isso se constituía em um aspecto de duplo benefício: para os trabalhadores implicava a possibilidade de produzirem parte significativa do custo de

² Estas e todas as seguintes transcrições da legislação emanada do IAA foram retiradas de IAA (1981, vol. I, II). Análises sobre o planejamento setorial e seus efeitos encontram-se em Szmrecsányi (1979) e em Ramos (1999).

vida/manutenção familiar; para os proprietários das terras (usineiros, donos dos engenhos e fornecedores de cana), permitia um menor desembolso de capital variável do que aquele que seria necessário se o regime de trabalho fosse o de assalariamento puro. No Sudeste e principalmente em São Paulo, algo semelhante acontecia, mas sob o regime de colonato, que a lavoura da cana-de-açúcar “herdou” da lavoura cafeeira e que manteve quase inalterado até a década de 1950. A diferença é que o café permitia culturas intercalares e os latifúndios paulistas tinham enormes reservas de terras, parcialmente cedidas para os colonos e utilizadas para a criação de pequenos animais e nas lavouras de bens usados na alimentação da família.

A incorporação desses regimes de trabalho pelo ELC (e pela legislação que o alterou em 1944) fez-se pela obrigatoriedade de “concessão ao trabalhador, a título gratuito, da área de terra suficiente para plantação e criação necessárias à subsistência do lavrador e de sua família”. Outras garantias e outros direitos foram estipulados, entre os quais cabe destacar o “direito a moradia sã e suficiente, tendo em vista a família do trabalhador”.

No Artigo 90, o ELC ainda especificou que “o salário mínimo dos trabalhadores na lavoura canavieira e na indústria de açúcar e álcool será fixado pelas Comissões competentes nos termos da Lei n. 185, de 14 de janeiro de 1936, depois de ouvido o Instituto do Açúcar e do Álcool”. A Lei n. 185 foi a que instituiu o salário mínimo no Brasil, o qual começou a ser estipulado em 1940.

Tais medidas e preocupações foram mantidas durante o governo do general Eurico Gaspar Dutra (de inspiração liberal), entre janeiro de 1946 e 1950. Em janeiro de 1951, Vargas retornou ao poder, agora por meio de eleição direta. Mas, como é sabido, ele se suicidou em agosto de 1954. Não é necessário um tratamento específico de tais governos porque suas medidas poucas implicações tiveram para as relações aqui tratadas, cabendo apenas mencionar que determinações do IAA no governo Dutra influenciaram sobremaneira a estrutura fabril e regional do processamento de cana no Brasil, entre 1946 e 1970.

Durante a segunda metade da década de 1950, o mercado interno brasileiro estava em franca expansão em função do desenvolvimentismo do presidente Juscelino Kubitschek, o que implicou maior consumo de açúcar e álcool, principalmente em São Paulo e no Rio de Janeiro. No

final da década, a isso se associou a esperança de exportações para o mercado preferencial norte-americano, em decorrência do processo revolucionário em Cuba, que culminou, em 1961, no fechamento de tal mercado para o produto cubano. Essa conjuntura favorável intensificou a pressão sobre os regimes de trabalho da morada e do colonato, já que usineiros e fornecedores estavam ampliando seus canais e demandavam as áreas de seus imóveis usadas pelos moradores, o que originou resistência por parte dos trabalhadores para evitar a deterioração de suas situações em um período de aceleração da inflação brasileira.

A luta organizada dos trabalhadores agrícolas ganhou grande impulso com o crescimento da sindicalização e de movimentos de resistência. O principal deles foi o advento das Ligas Camponesas no Nordeste. Um de seus desdobramentos foi a reafirmação, em 1965, da obrigatoriedade de cessão de uma área de 2 hectares às famílias dos trabalhadores. Em São Paulo e no Rio de Janeiro, a demanda dos trabalhadores rurais concentrou-se em uma reivindicação distinta: a busca da extensão do direito do trabalho urbano-industrial da CLT ao campo, o que originou o Estatuto do Trabalhador Rural em 1963. A distinção fazia sentido porque as economias desses dois estados eram as mais urbanizadas e industrializadas do país e suas agropecuárias eram as mais diversificadas.

Na década de 1950, a prática de queimar a cana para a colheita foi introduzida porque facilita e torna o corte manual mais rápido e evita picadas de animais peçonhentos etc. Logo isso foi acompanhado do carregamento mecânico das canas amontoadas pelos trabalhadores e essa combinação disseminou-se rápida e especialmente em São Paulo, e, embora experiências com colhedoras automotrizes importadas dos EUA tenham sido feitas nessa época no estado, foi apenas no início da década de 1970 que algumas colhedoras entraram em operação (Veiga Filho, 1998).

Em 1960 um agrônomo do IAA resumiu adequadamente o que a legislação canavieira estava procurando garantir desde a década de 1930:

limitando a atividade agrícola das usinas, incrementando a criação dos pequenos fornecedores de cana, combatendo o minifúndio, amparando os trabalhadores e parceiros agrícolas, garantindo o preço mínimo e assegurando o fornecimento de cana às usinas, contribuiu sobremaneira para a atual situação. (Carvalho, 1960, p. 18)

Convém deixar claro que o objetivo aqui foi chamar a atenção tão somente para as medidas referentes às relações entre usineiros, trabalhadores canavieiros e fornecedores de cana, o que não significa desconhecer outros importantes aspectos das relações entre as elites rurais e os trabalhadores agrícolas em geral no período anterior ao golpe militar, inclusive quanto às suas implicações políticas.

2. O período da ditadura militar e os primeiros anos da redemocratização (1964-1989): da tentativa de manter algum equilíbrio à exclusão dos menores produtores

2.1 A busca de manutenção de algum equilíbrio com reforço da legislação

A agroindústria canavieira do Brasil continuou vivendo um período otimista no início da década de 1960, reforçado pelas (exageradas) estimativas de órgãos internacionais (FAO etc.) quanto à ocorrência de insuficiência de oferta de açúcar no mercado livre mundial. Como em outras oportunidades, os maiores agentes estavam agindo de forma oportunista, buscando ser os únicos (e não apenas os maiores) beneficiários disso, o que obrigou o IAA a agir novamente na defesa dos agentes mais fracos durante o primeiro governo militar. Três componentes da ação do órgão no período devem ser lembrados³.

O primeiro deles refere-se às questões relacionadas ao recebimento e às condições de pagamento da cana dos fornecedores. A Lei n. 4.870, de 1º/12/1965, determinou, no Artigo 15, que “as usinas são obrigadas a receber os contingentes totais de cada fornecedor de acordo com as quotas aprovadas pelo I. A. A.”; outro artigo (Art. 16, § 2º) obrigava as usinas a moerem a cana dos seus fornecedores dentro do período de moagem, dizendo: “Responderá por perdas e danos a usina que não tenha moído a totalidade das quotas dos seus fornecedores” (Art. 16, § 3º). Outro especificou que a cana entregue seria pesada em “balanças

³ Cabe lembrar aqui o advento do Estatuto da Terra em 1964, que decorreu da luta pela reforma agrária no Brasil. No entanto, as medidas específicas voltadas ao trabalho na lavoura canavieira e à posse da terra produtora de cana pouco foram atingidas ou modificadas por ele.

registradoras automáticas, invioláveis, a serem instaladas pelas usinas, financiadas pelo I. A. A.”, o qual “manterá fiscalização permanente do funcionamento das balanças, podendo fiscalizá-las, também, os órgãos regionais de representação dos lavradores” (Art. 19). Outro artigo ainda determinou que seria aplicada sanção às usinas que não pagassem “a cana de seus fornecedores no prazo estabelecido em lei” (Art. 58, § 1º, Alínea a), isso porque a Lei n. 4.071, de 15/6/1962, havia estipulado que “o pagamento será feito quinzenalmente e compreenderá os fornecimentos de cana da quinzena anterior”. Essas medidas dão bem uma ideia das práticas adotadas pelos proprietários das usinas em relação a seus fornecedores. A questão do prazo de pagamento da cana era muito importante porque o Brasil passava por um período de agravamento do processo inflacionário.

Duas novidades foram introduzidas quanto aos preços da cana: a primeira foi a ideia de que eles seriam definidos com base na apuração dos custos de produção nas duas regiões (Norte-Nordeste e Centro-Sul)⁴; a segunda foi a de que os preços deveriam incorporar uma parcela “correspondente à percentagem da participação do fornecedor no rendimento industrial situado acima do rendimento médio do Estado, considerado, para esse fim, o teor de sacarose e pureza da cana que fornecer”, o que implicava que a cana deveria passar a ser remunerada parcialmente com base na sua qualidade, e assim não beneficiaria somente a usina⁵.

O segundo componente foi o reforço da obrigatoriedade de cessão de área para os trabalhadores da cana: o Decreto n. 57.020, de 11/10/1965, especificou, no Artigo 1º, que “o trabalhador rural da lavoura canavieira, com mais de um ano de serviço contínuo, terá direito à concessão, a título gratuito, de uma área de terra próxima à sua moradia, suficiente para plantação e criação necessária à sua própria subsistência e à de sua família”. Foi especificado que tal área deveria ter a dimensão de 2 hectares

⁴ Em 1966 a Resolução n. 1.974 do IAA dividiu o mercado de açúcar e álcool no Brasil nas duas grandes regiões.

⁵ O fato é que a cana continuou sendo remunerada basicamente pelo peso até 1998 (conforme a seguir mencionado). Cumpre observar que não era raro o descumprimento pelos proprietários das medidas mencionadas nesses parágrafos. Daí a importância da fiscalização do IAA.

e que deveria ficar no máximo a 3 quilômetros da moradia do trabalhador. Tal medida passou a ser conhecida como a “Lei do Sítio”.

O terceiro componente incluiu o advento de uma novidade que visava ao aproveitamento da conjuntura favorável dos mercados de açúcar: tratou-se da busca de garantir aplicações de recursos destinados a “programas de assistência social” aos trabalhadores, tanto das atividades agrícolas como das industriais. Isso incluía a preocupação, de acordo com o Artigo 35, com a “higiene e saúde, por meio de assistência médica, hospitalar e farmacêutica, bem como à maternidade e à infância”; a “complementação dos programas de educação profissional e de tipo médio gratuitos”; o “estímulo e financiamento a cooperativas de consumo”; o “financiamento de culturas de subsistência, nas áreas de terras utilizadas pelos trabalhadores rurais”; a “promoção e estímulo de programas educativos, culturais e de recreação”. Algo semelhante já fazia parte das disposições do ELC.

O Artigo 36 determinou que os recursos para tanto deveriam advir da aplicação, pelos produtores de cana, de açúcar e de álcool, de 1% do preço oficial do saco de açúcar de 60 quilos; de 1% de 1% do valor oficial da tonelada de cana entregue e de 2% sobre o valor oficial do litro de álcool “de qualquer tipo produzido nas destilarias”. Os montantes de recursos assim formados deveriam ser aplicados individualmente ou através de associações de classe, conforme planos por eles/elas elaborados e submetidos à aprovação e fiscalização do IAA. Estipularam-se também multas no caso de descumprimento das obrigações. Isso deu origem, nos casos positivos, aos hospitais “dos fornecedores de cana” nas principais cidades produtoras desse bem. Mas o fato é que a maioria de recursos foram aplicados pelas usinas de forma irregular, dando origem a espaços esportivos, recreativos ou de lazer que poucas relações tinham com os objetivos assistenciais especificados.

Quanto à legislação voltada ao trabalho na lavoura de cana, ocorreu que a ela se sobrepôs o advento em 1963 do Estatuto do Trabalhador Rural (ETR), que pretendia dar conta de todas as atividades do campo brasileiro⁶. No entanto, os proprietários/produtores rurais se recusaram

⁶ Segundo um estudioso, o ETR ignorou as particularidades do trabalho agrícola e, assim, incorreu em um retrocesso em relação à legislação do trabalho na lavoura canavieira (Melo, 1975, p. 245).



a respeitá-lo, o que provocou sua reformulação em 1973 (ver a seguir). Alguns autores alegam que o ETR iniciou a expulsão de trabalhadores dos imóveis rurais, mas o fato é que ele apenas acelerou um processo que estava em curso desde o pós-Segunda Grande Guerra: o da “trato-rização” da agricultura brasileira, processo que alguns analistas parecem entender que foi iniciado apenas após 1960.

Quadro 1 – O debate sobre os “boias-frias” e o problema da quantificação de seu contingente

Os ciclos das produções agrícolas têm três fases: a do plantio, a dos tratos culturais e a da colheita. Os tratores são mais utilizados na primeira e na segunda (com a ajuda de implementos). No caso da cana-de-açúcar, a colheita (que envolve três etapas – corte, carregamento e transporte) implica uma grande utilização de trabalhadores, a maioria dos quais não são necessários nas outras duas fases. Assim, tanto na região Sudeste (São Paulo e Rio de Janeiro) como na do Nordeste (principalmente Pernambuco e Alagoas), o uso sazonal de trabalhadores agrícolas cresceu junto com a expansão das áreas colhidas com cana. Um trabalho do Governo do Estado de São Paulo observou que “a cana foi, de certo modo, pioneira na divisão entre os trabalhadores especializados que moram na propriedade (tratorista, motorista de caminhão, administrador etc.) e a massa dos trabalhadores não qualificados residentes fora da propriedade e contratados através de serviços de empreitada” (Governo do Estado de São Paulo, 1978, p. 379). Essa frase indica também que os trabalhadores sazonais deixaram de residir nas áreas rurais, o que condiz com a progressiva extinção dos regimes de ocupação de mão de obra predominantes naquelas duas regiões. Outras lavouras que utilizavam grande número de trabalhadores temporários em São Paulo (também chamados de “volantes”) eram o café, o algodão e a laranja.

Esse processo originou, na década de 1970, o debate sobre os “boias-frias”, denominação pela qual passaram a ser conhecidos os cortadores de cana queimada em São Paulo (no Nordeste, as denominações eram “clandestinos”, “curumbas”, “catingueiros”, “curaus”). Uma autora chamou a atenção para o principal: tal tipo de uso de mão de obra “atende melhor às necessidades do capital por ser mais adequado às demandas irregulares de força de trabalho por parte dos proprietários, e por permitir-lhes mais facilmente furtarem-se aos compromissos legais trabalhistas” (D’Incao; Mello, 1976, p. 148). O debate também chamou a atenção para as degradantes condições de vida e trabalho dos “boias-frias”, mas ele pouco influenciou o rumo que as coisas tomaram.

O uso de intermediários na contratação de tais trabalhadores trazia o problema da correta quantificação ou apuração de seu contingente. O censo agropecuário era então a única fonte de dados em nível federal para tanto, mas ele traz apenas os números dos trabalhadores contratados diretamente pelos proprietários na data da coleta do dado (31/12, com o agravante de que nessa data a safra da cana já acabou no Centro-Sul) e, no tocante às empreitadas, traz apenas “as despesas com empreitadas”, as quais incluem tanto os valores referentes aos serviços dos trabalhadores como os referentes a outros serviços. Um estudo baseado nos dados censitários de 1970 e 1975 estimou as seguintes elevações (nas médias dos dois anos) em relação aos números dos contratados diretamente: de 95% em São Paulo, de 23% em Pernambuco, de 35% em Alagoas, de 126% no Rio de Janeiro e de 59% para o Brasil (Kageyama, 1982). Cabe observar que tais elevações se referem a todas as lavouras, e não apenas ao caso da canaveira.





Os trabalhadores temporários da cana foram submetidos a uma crescente exploração desde então. A maior parte deles cortando cana queimada a centenas ou mesmo milhares de quilômetros de distância de suas moradias, sem terem os direitos legais garantidos. Mas eles buscaram resistir.

Os que trabalhavam em Pernambuco realizaram uma greve em 1979 e reivindicaram tanto o respeito aos direitos trabalhistas previstos no Estatuto do Trabalhador Rural, como a obediência à “Lei do Sítio” para os poucos que ainda moravam nos imóveis rurais (Andrade, 1994). Os que trabalhavam em São Paulo também pleitearam aqueles direitos em greves que ocorreram entre 1984 e 1986, mas também resistiram ao que queriam os empregadores locais: a introdução do “sistema de corte de 7 ruas” (e não mais de 5), o que significaria uma elevação da movimentação no interior dos canaviais e, portanto, em menor tempo dedicado ao corte. Convém lembrar que a remuneração é baseada na quantidade de cana cortada por dia, apurada com base em um procedimento que “transforma” metros cortados em toneladas. Como diversos autores mostraram, tal operação era feita de maneira fraudulenta por parte dos contratantes dos serviços. A repressão policial em São Paulo durante as greves originou a morte de um dos trabalhadores e feriu 40, o que chamou a atenção nacional para o problema de desrespeito à legislação trabalhista e fez com que juízes do Ministério do Trabalho passassem a responsabilizar os usineiros e fornecedores pelo desrespeito.

A crise na década de 1990 arrefeceu o debate sobre o caso desse “exército” nacional de migrantes temporários. Contudo, o problema da sua correta quantificação persistiu porque novas fontes de dados não contribuíram para sua solução. Uma de tais fontes passou a ser o Cadastro Geral de Empregados e Demitidos (CAGED), do Ministério do Trabalho, mas ela tem a evidente deficiência de trazer apenas os números de trabalhadores com emprego formalizado. A outra fonte é a da Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios (PNAD), do IBGE, que traz tanto o problema da amostra e de sua expansão para o universo, como o da suposição de que os residentes nos domicílios amostrados informam corretamente a situação vivida durante o ano, o que é mais complicado no caso de trabalhadores sazonais, principalmente quando acabam omitindo, por razões diversas, suas reais condições de vida e trabalho.

Quando a agroindústria canavieira retomou sua expansão após 2003, aquele exército aumentou seu contingente e novamente explicitou-se a ilegalidade envolvida. Mas algo pior manifestou-se: o esforço despendido pelos seus “soldados” levou à morte alguns deles e isso se tornou um problema de repercussão nacional porque todos os que morreram trabalhavam longe de casa. As mortes obrigaram a uma concertação proposta pelo Governo Federal, cujo efeito tem sido a mecanização integral da colheita. Assim, o problema da correta quantificação vem deixando de existir não porque as bases de dados se tornaram mais adequadas ou confiáveis, e sim porque as colhedoras automatizadas vêm diminuindo o contingente do exército dos “verdadeiros heróis nacionais”. A acumulação setorial de capital não necessita mais deles.

2.2 A concentração promovida pelo Estado e o desrespeito à legislação após 1968

O período de euforia do início da década de 1960 foi seguido pelo movimento de especulação, em âmbito global, que se fez presente no mercado de *commodities*. Os preços do açúcar obtidos pelo Brasil elevaram-se da média de US\$ 86,72 por tonelada em 1964-1968 para a de



US\$ 635,34 em 1975, mas caíram para a de US\$ 262,67 no ano seguinte (World Bank, 1982, p. 93). Aproveitando-se disso, com a justificativa de que as exportações necessitavam ser garantidas e ampliadas, ocorreu uma mudança sem precedentes na ação estatal, a qual implicou o total abandono da busca de um desenvolvimento equilibrado no interior da agroindústria aqui considerada. Baseadas em algo não demonstrado – vantagens das produções em larga escala tanto de cana como de açúcar –, foram baixadas medidas concentradoras em ambas.

A guinada foi iniciada com a Resolução n. 2.008, de 31/5/1968, que tornou possível que sócios e parentes de usineiros e sociedades anônimas por eles formadas passassem a ser considerados fornecedores de cana. Assim, uma pequena resolução do IAA sobrepôs-se a uma lei e dificultou sobremaneira a correta apuração da participação da cana de fornecedores independentes.

Não obstante a realidade de que era comum o desrespeito ao que estipulava o ELC, o fato é que seu objetivo de proteção ao regime de fornecimento de cana era parcialmente conseguido, como mostram os dados da Tabela 1: no Brasil como um todo, o percentual de cana própria caiu dos 57% em 1936 para 52,8% em 1975 e o único estado em que ocorreu elevação de tal percentual foi o Rio de Janeiro, devido especificidades da lavoura canavieira local (Neves, 1981). Os dados apresentados evidenciam o enorme crescimento da agroindústria de São Paulo: em 1975, nele foi produzida quase a metade do açúcar e quase dois terços do álcool no Brasil. A área cultivada ou colhida com cana (IBGE) inclui quantidades não processadas pelas usinas porque considera as áreas com cana destinadas a outros usos (fabricação de aguardente, de rapadura, forrageira etc.).

A concentração (estimulada e subsidiada) foi iniciada com o Decreto-Lei n. 1.186, de 27/8/1971, que passou a conceder incentivos fiscais e financeiros às “empresas açucareiras que promoverem fusão, incorporação ou realocização de suas unidades industriais” (Art. 1^a) e aos “fornecedores de cana que [...] incorporarem novas cotas de fornecimento às cotas de que já são titulares” (Art. 2^a).

O Decreto-Lei n. 1.266, de 26/3/1973, aproveitando os altos preços do açúcar no mercado livre mundial, especificou que os recursos do Fundo Especial de Exportação (FEE), criado pela Lei n. 4.870, financiariam tais fusões e incorporações, assim como outras ações dos agentes

privados, no contexto do que foi chamado de “plano de racionalização da agroindústria canavieira do Brasil”.

Tabela 1 – Brasil e principais estados produtores – área com cana, quantidade de cana moída pelas usinas, porcentagem de cana própria, açúcar e álcool produzidos (1936, 1975)*

VARIÁVEIS	SÃO PAULO		PERNAMBUCO		RIO DE JANEIRO		ALAGOAS		BRASIL	
	1936	1975	1936	1975	1936	1975	1936	1975	1936	1975
Área cana, n. ind., % s/ Brasil	52.350	621.000	119.680	267.210	60.350	162.326	34.100	227.846	460.660	1.969.227
	100	1.186	100	223	100	269	100	668	100	427
	11,4	31,5	26,0	13,6	13,1	8,2	7,4	11,6	(57,9)	(64,9)**
Cana moída, n. ind., % s/ BRA	1.423,44	34.879,1	1.467,01	13.559,1	1.772,79	5.566,07	445,232	11.022,3	6.557,07	74.508,64
	100	2.450	100	924	100	314	100	2.476	100	1.136
	21,7	46,8	22,4	18,2	27,0	7,5	6,8	14,8	(77,9)	(87,3)**
% cana própria, n. ind.	82,2	62,8	43,9	31,5	39,6	41,9	62,1	43,6	57,0	52,8
	100	76,4	100	71,8	100	105,8	100	70,2	100	92,6
Açúcar prod., n. ind., % s/ BRA	134,90	3.346,27	127,368	1.149,80	156,955	512,462	40,172	877,256	573,01	6.720,577
	100	2.481	100	903	100	327	100	2.184	100	1.173
	23,5	49,8	22,2	17,1	27,4	7,6	7,0	13,1	(80,1)	(87,6)**
Alcool prod., n. ind., % s/ BRA	16,023	408,100	17,788	93,150	14,998	48,771	3,851	21,212	57,382	624,985
	100	2.547	100	524	100	325	100	551	100	1.089
	27,9	65,3	31,0	14,9	26,1	7,8	6,7	3,4	(91,7)	(91,4)**

Fonte: IAA, Posições finais de safra, IBGE, Anuários estatísticos (para as áreas com cana).

* Áreas em hectares, quantidades de cana moída e de açúcar em 1.000 toneladas, álcool em 1.000 litros.

** Soma dos quatro estados/Brasil.

Tabela 2 – Distribuição das aplicações do plano de racionalização até 1977

ESTADO	%	ATIVIDADE	%
São Paulo	28,7	Modernização de usinas	30,8
Pernambuco	23,2	Fusão, realocização e incorporação de usinas	15,5
Alagoas	23,0	Equalização e subsídio de preço ao consumidor	31,3
Rio de Janeiro	9,0	Reforço de capital de giro às cooperativas de produtores de açúcar	10,0
Subtotal	83,9	Reforço de capital de giro às cooperativas de fornecedores	3,9
Demais estados	16,1	Demais atividades, conforme especificadas abaixo*	8,4
Brasil	100,0	Total	100,0

Fonte: Relatório anual do IAA de 1977.

* São as atividades de Incorporação de cotas de fornecedores, Subsídios de juros nos financiamentos de entressafra e de expansão de lavouras, Financiamento de máquinas e implementos às cooperativas de fornecedores de cana, Reforço de infraestrutura de exportação e Programa Nacional de Melhoramento de Cana de Açúcar.

Tabela 3 – Porcentagens da produção de cana-de-açúcar segundo estratos de área em São Paulo, Pernambuco e Alagoas (1970, 1975), e evolução da escala de produção das usinas brasileiras (1971-1972, 1978)

DISTRIBUIÇÃO % DA PRODUÇÃO DE CANA EM TRÊS ESTADOS PRODUTORES CONFORME ESTRATOS DAS ÁREAS TOTAIS DOS ESTABELECIMENTOS							DISTRIBUIÇÃO % DO NÚMERO DE USINAS CONFORME A ESCALA DE PRODUÇÃO DE AÇÚCAR						
Estratos em hectares	1970			1975			Escala em t de açúcar produzido	Norte-Nordeste		Centro-Sul		Total	
	Obs.: os estratos incluem toda a produção de cana (usinas, fornecedores e outros).	1971-1972	1978	1971-1972	1978	1971-1972		1978	1971-1972	1978			
		Menos 6 mil	14	5	11	2	25	7					
	SP	PE	AL	SP	PE	AL	6 a 18 mil	49	14	74	16	123	30
0-10	1,2	2,7	1,8	0,6	2,5	1,1	18 a 36 mil	26	34	41	23	67	57
10-100	17,2	8,0	13,4	12,0	11,3	12,1	36 a 60 mil	8	22	19	54	27	76
100-1.000	44,8	73,0	60,2	40,3	72,6	56,3	60 a 90 mil	–	12	6	10	6	22
1.000-10.000	33,2	16,3	21,1	41,7	13,4	29,1	> que 90 mil	–	1	1	13	1	14
> que 10.000	3,6	–	3,5	5,4	–	1,4	Total	97	88	152	118	249	206

Fonte: Szmrecsányi; Ramos (2006, p. 303).

A Tabela 2 traz dados acumulados até 1977 sobre os financiamentos concedidos. Após 1975, quando os preços das exportações de açúcar do Brasil caíram, os recursos do FEE escassearam. Os dados revelam que os quatro estados maiores produtores ficaram com 84% dos financiamentos e que as atividades ligadas às usinas absorveram não menos do que 56%.

Os dados da Tabela 3 mostram a concentração ocorrida na produção de cana em três dos estados maiores produtores e a que ocorreu entre as usinas, que foi acompanhada de uma centralização de capitais porque os maiores grupos açucareiros ampliaram o seu domínio.

O Proálcool (criado em 1975 e reformulado em 1977) tornou mais explícito o fim da ideia de um desenvolvimento equilibrado porque muitas destilarias autônomas (que produzem apenas álcool) foram montadas com total autoabastecimento, o que ocorreu principalmente nos estados recém-incorporados às produções da agroindústria canavieira. Isso ampliou a concentração fundiária, o que foi reconhecido inclusive pelo Banco Mundial (World Bank, 1982, p. 110)⁷. Dados de outros autores mostram que o percentual da cana de fornecedor, no estado de São Paulo, caiu da média de 51% nas safras de 1964-1965, 1965-1966, 1966-1967 para a de 36,5% nas de 1976-1977, 1977-1978, 1978-1979 (Veiga Filho et al., 1980, p. 19).

Em 1985 o IAA vivia uma séria crise inclusive porque fora sobrepujado pela criação de outros órgãos – o Conselho Nacional do Álcool (CNAL) e a Comissão Executiva Nacional do Álcool (CENAL). Ele quase foi extinto, o que foi evitado por conta do apoio que tinha dos produtores do Nordeste e de seus representantes no Congresso Nacional⁸.

O Proálcool teve seu ritmo arrefecido após 1985-1986, quando os financiamentos subsidiados que o sustentavam minguaram. Em 1989-1990 o programa acabou, entre outros motivos, devido ao descrédito em que caiu diante do insuficiente abastecimento de álcool hidratado

⁷ Até o Proálcool a virtual totalidade do álcool produzido no Brasil vinha da destilação do mel residual decorrente da produção de açúcar e desde 1931 era obrigatória a mistura de álcool anidro à gasolina.

⁸ Como observou Szmrecsányi, o papel que passou a ser reservado ao IAA quanto à aprovação de projetos no âmbito do Proálcool passou a ser “o de um simples órgão de assessoria técnica” (Szmrecsányi, 1979, p. 439).

nos postos espalhados pelo Brasil, o que não quer dizer que cessou totalmente o apoio à produção de álcool carburante no Brasil⁹.

Quanto à evolução das relações entre os fornecedores e usineiros e seus trabalhadores, há que se considerarem as duas categorias em que estes se dividem: os permanentes e os temporários. O número dos permanentes caiu muito após a década de 1950 (como observado no Quadro 1) e o número dos temporários cresceu muito. A Lei n. 5.889, de junho de 1973, substituiu o ETR e “ao invés de eliminar algumas das deficiências observadas no Estatuto, em relação ao estatuto legal dos trabalhadores eventuais, a nova lei simplesmente excluía da proteção legal essa categoria crescente de trabalhadores de modo ainda mais eficaz” (Stolcke, 1986, p. 233).

3. O advento do neoliberalismo (1990-2010): a extinção da intervenção, a superexploração e o predomínio da mecanização excludente

3.1 A continuidade da expansão excludente nas antigas e novas áreas produtoras

Os projetos do Proálcool entre 1977 e 1985 contribuíram sobremaneira para a crise do IAA porque ele assumiu grande parte das dívidas tanto dos novos produtores que montaram destilarias autônomas, como dos tradicionais grupos usineiros (Ramos, 2011). Assim, dificuldades financeiras juntaram-se ao esvaziamento de suas funções e determinaram sua extinção em março de 1990. Associou-se a isso (e a outros problemas aqui não comentados) a crise da agroindústria canavieira que se fez presente na década de 1990, assim como de muitas outras produções agrícolas atingidas pela dificuldade de renegociação das dívidas rurais junto ao Sistema Nacional de Crédito Rural, as quais também embutiam um subsídio bancado pelo Tesouro Nacional. Em decorrência, o Governo Federal propôs e o Congresso Nacional aceitou amplos perdões

⁹ Uma estimativa disponível é a de que o montante de subsídios ao Proálcool e à produção de álcool carburante, no período 1975-2000, atingiu US\$ 30 bilhões (Lucon; Goldemberg, 2009, p. 125).

de dívidas em meados daquela década, o que foi facilitado pelo advento do Plano Real, que diminuiu em muito as altas taxas de inflação de nossa economia.

Embora a situação tenha melhorado a partir de então, o fato é que a crise da agroindústria canavieira encontrou um fim (temporário) apenas em decorrência do advento do carro *flexfuel* em 2003. Isso criou uma onda de novos investimentos porque viabilizou a retomada do mercado de álcool hidratado, o que se associou à obrigatoriedade de mistura de álcool anidro à gasolina, em proporções que variavam entre 18% e 25% (atualmente, pode chegar até 27%).

Tabela 4 – Percentuais (%) de aquisição de cana de fornecedores ou de terceiros pelas usinas e destilarias dos estados maiores produtores e do Brasil – safras selecionadas

ESTADO/REGIÃO	1976-1977	1986-1987	1996-1997	2006-2007	2008-2009	2008-2009
São Paulo	37,9	33,6	33,8	42,7	49,5	43,3
Paraná	35,3	21,0	17,5	13,0	16,4	13,7
Minas Gerais	28,4	24,2	23,8	44,3	55,2	52,0
Mato Grosso do Sul	*	1,1	35,0	60,9	60,5	29,0
Goiás	3,7	24,4	2,5	14,5	21,5	17,5
Mato Grosso	20,9	7,2	17,0	29,1	19,8	21,7
Rio de Janeiro	61,9	61,0	53,7	59,7	62,1	47,9
Espírito Santo	52,6	39,2	28,5	69,3	68,8	27,0
Centro-Sul	39,5	32,3	30,5	39,5	45,3	38,7
Alagoas	58,0	43,7	30,0	33,0	36,2	29,9
Pernambuco	71,2	62,9	40,0	39,2	41,8	29,9
Paraíba	53,1	44,5	33,0	71,3	65,4	36,6
Rio Grande do Norte	55,2	43,3	18,0	65,4	17,4	12,0
Bahia	29,7	12,3	13,0	19,8	27,1	18,9
Maranhão	100,0	80,4	12,9	9,1	36,6	4,1
Piauí	48,0	13,1	1,8	13,5	17,4	17,8
Sergipe	51,1	49,7	19,0	24,2	28,0	23,3
Ceará	65,3	71,2	68,0	100,0	65,0	42,6
Norte-Nordeste	63,2	50,7	32,2	37,2	38,8	27,7
Brasil	48,9	38,1	30,9	42,6	44,6	37,5

Fonte: MAPA (2009), CONAB (2010).

* Não houve processamento de cana no estado.

Os dados da Tabela 4 revelam, para o Brasil como um todo, que entre 1976-1977 e 1996-1997 o percentual de cana adquirida de fornecedores e de terceiros caiu, o que decorreu das medidas de concentração de 1971-1973 e do *modus operandi* na fabricação de açúcar e de álcool no país. Não havendo espaço para considerar os casos de todos os estados, cabe destacar o de São Paulo, no qual a elevação de tal percentual após 1996-1997 deve ser atribuída principalmente ao fato de que as áreas disponíveis para ampliação dos canaviais no estado escassearam, principalmente no caso dos imóveis pertencentes às famílias dos sócios das usinas e destilarias. Isso foi parcialmente contornado com a entrada de novos produtores, que se tornaram fornecedores de cana e abandonaram produções alternativas. Esse movimento foi mais intenso nos demais estados da região Centro-Sul, mas cabe destacar que neles os percentuais de fornecimento sempre foram bem menores, como nos casos do Paraná e de Goiás. Nesse estado (assim como nos de MT e MS), produções alternativas (soja, milho, algodão, eucalipto etc.) apresentam-se, geralmente, tão ou mais atraentes do que a de cana.

Na região Norte-Nordeste, a participação da cana de fornecedores também caiu até 1996-1997 e elevou-se depois, e a principal explicação para tanto é a mesma feita para o caso de São Paulo, principalmente nos casos dos estados de Pernambuco e de Alagoas, os maiores produtores locais e que, com os demais estados orientais (Rio Grande do Norte, Paraíba, Sergipe e Bahia), são antigos produtores. Os casos do Maranhão e do Piauí revelam algo que geralmente acontece quando se trata de fábricas recém-instaladas: elas iniciam a produção com alto percentual de autoabastecimento e o posterior crescimento de tais fábricas implica a atração de proprietários de imóveis circunvizinhos para a produção de cana, o que facilita a adequação entre a capacidade de processamento instalada e a oferta da matéria-prima.

Contudo, o que cabe ressaltar é a apresentação de dados segundo duas fontes diferentes para a safra de 2008-2009; o objetivo disso é evidenciar um problema ainda não tratado: era comum, desde o Estatuto da Lavoura Canavieira, contar como de fornecedor a cana proveniente de áreas arrendadas pelas usinas, já que a terra pertencia a um proprietário independente. Isso é que deu origem aos percentuais das colunas 2 a 5, que trazem os dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), que mantém o procedimento que o IAA

adotava. Mas esse procedimento pode ser contestado, já que todo o processo de produção ficava (e fica) sob ação da usina, da destilaria, de seus proprietários ou de empresas terceirizadas por eles. Os dados da última coluna, retirados de um trabalho da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), buscam sanar esse viés porque não considera como de fornecedores as quantidades de cana não produzidas por eles. Assim, tem-se que apenas 37,5% da cana processada no Brasil pode ser atribuída a produtores independentes dos proprietários das fábricas¹⁰.

Duas considerações devem ser feitas a partir dos dados apresentados. Em primeiro lugar, o conhecido problema da distinção entre propriedade e produção: parece mais adequada a realidade em que um proprietário de terra (ou de grandes ou de pequenas áreas) seja também produtor e que, assim, consiga sua sustentação econômica e social como tal e não como rentista (apropriando-se da renda da terra). Em segundo lugar, há o fato de que no Brasil, durante muito tempo (e até hoje para alguns), imperou a ideia de que apenas uma usina ou destilaria constituída por proprietários de terras seria viável porque assim se garantiria o abastecimento de cana, o que insinuava que somente a integração vertical podia viabilizar o processamento de cana no Brasil. Tal posição implica o menosprezo, além de outros aspectos, tanto da teoria sobre os contratos como da realidade destes entre firmas ou empresas. Cabe lembrar aqui o dispositivo do ELC que obrigava aquele abastecimento.

A prática do arrendamento de áreas para a produção de cana ampliou-se quando a lavoura canavieira foi expandida para estados do Centro-Oeste, nos quais eram predominantes as lavouras de grãos, que em alguma medida são processados localmente. A penetração da cana provocou uma reação que levou a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) a produzir e distribuir um livreto com esclarecimentos e recomendações sobre tal prática e sobre aspectos relacionados à questão ambiental e fundiária (CNA, 2007). A motivação principal (não devidamente explicitada) de tal publicação foi a de alertar os proprietários daqueles estados quanto à cessão (total ou parcial) de áreas para implantação de canaviais, abrindo mão da condição de produtores

¹⁰ Em apenas dois casos – o de Mato Grosso e o do Piauí –, os percentuais da última coluna são maiores que os da anterior. A explicação disso requer uma investigação que não foi feita para este trabalho.

de cana e de outras lavouras. Enfim, a publicação alerta para os problemas (trabalhistas, ambientais etc.) que a introdução da lavoura de cana pode gerar em suas propriedades quando predomina o oportunismo das partes envolvidas em tal introdução (proprietário e arrendatário, usina ou empresa terceirizada). É sabido que o rentismo é mais fácil do que lidar com produções.

Nas tradicionais áreas canavieiras de São Paulo (regiões de Piracicaba e de Ribeirão Preto), os pequenos produtores de cana insistem em continuar sendo fornecedores, seja porque isso lhes garante acesso aos serviços médicos dos hospitais de fornecedores e aos das cooperativas criadas no âmbito das medidas da Lei n. 4.870, seja porque resistem à diversificação produtiva em face da falta de apoio governamental quanto aos mercados de outros bens agrícolas, seja, finalmente, pelo tradicionalismo aliado ao saudosismo (Peres, 2003).

Finalmente cabe abordar o advento do pagamento de cana pelo teor de sacarose em 1998, com a criação do sistema CONSECANA (Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo). Antecipando-se ao fim da determinação legal do preço da cana em fevereiro de 1999 (assim como do açúcar cristal *standard* e do álcool hidratado, depois de alguns adiamentos por razões políticas), os usineiros da União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (UNICA) e os representantes dos fornecedores de cana de São Paulo (congregados na Organização dos Plantadores de Cana – ORPLANA) acordaram um mecanismo de remuneração da cana com base naquele teor (que recebeu o nome de Açúcar Total Recuperável – ATR). Esse preço é ajustado no final das safras com base em um *mix* dos preços obtidos pelos fabricantes de açúcar e de álcool, tanto no mercado interno como no externo. Isso lembra a questão da “divisão de riscos” nas respectivas produções, algo que foi discutido quando da criação do ELC. Tal sistema tem sido alvo de críticas por parte dos fornecedores porque não remunera o bagaço utilizado na produção e venda de energia e porque a apuração do ATR é feita nos laboratórios das usinas¹¹. Há resistência dos usineiros em rever os parâmetros do sistema, o qual tem

¹¹ Segundo o presidente da ORPLANA (Sr. Ismael Perina), “o modelo de produção de açúcar e álcool está mudando a relação fundiária em São Paulo. Está havendo uma concentração de terras nas mãos de grandes grupos” (Brito, 2011).

sido usado em outros estados e lembrado como algo passível de ser adaptado para uso em outras cadeias agroindustriais do país.

3.2 A superexploração dos trabalhadores e o avanço da mecanização excludente

A grande expansão da lavoura canavieira na década de 1980 ampliou o uso de trabalhadores temporários, o que ocorreu principalmente na região Centro-Sul, tanto em São Paulo como em estados vizinhos, mas também no Nordeste. Na década de 1990, os usos tanto dos temporários como dos permanentes caíram, mas o de temporários caiu muito (dados da Tabela 5). Contribuiu para isso, em primeiro lugar, a atitude de juízes do Ministério do Trabalho, que passaram a responsabilizar os proprietários (fornecedores e usineiros) pelo descumprimento da legislação, impondo a eles a devida indenização; em segundo lugar porque a crise ocasionou o fechamento de muitas fábricas, principalmente destilarias autônomas que haviam sido montadas durante o Proálcool¹². A crise permite também entender porque pouco foi expandida a mecanização da colheita: usineiros e grandes fornecedores evitaram o investimento na aquisição de colhedoras automotrizes.

Tabela 5 – Brasil – pessoas ocupadas na cultura da cana-de-açúcar como empregados permanentes ou temporários e com residência em área urbana ou rural (1992, 1998, 2004)

LOCAL RESIDÊNCIA	1992		1998		2004	
	Permanente	Temporário	Permanente	Temporário	Permanente	Temporário
Urbana	164.403	196.551	155.883	82.151	139.044	166.026
Rural	202.445	111.405	164.123	51.217	112.436	75.656
Total	366.848	307.956	320.006	133.368	251.480	241.682

Fonte: Balsadi (2008, p. 135), com dados originais das PNADs.

A utilização de novas fontes de dados sobre os trabalhadores da lavoura canavieira permitiu a comprovação da baixa escolaridade dos trabalhadores temporários da lavoura canavieira¹³. Por sua vez, os inúmeros

¹² Entre as safras de 1990-1991 e 2001-2002, o número de destilarias autônomas caiu de 196 para 101, o de usinas caiu de 30 para 18 e o número de usinas com destilarias aumentou de 168 para 187. O número total de fábricas caiu de 394 para 306.

¹³ Balsadi, com base nos microdados das PNADs entre 1992 e 2004, chamou a atenção

acidentes com os caminhões que os transportavam entre os alojamentos ou locais de moradia provisória e os canaviais deram origem a legislações que tornaram obrigatório o uso de ônibus, os quais, contudo, geralmente apresentam péssimo estado de conservação, com os trabalhadores sendo obrigados a dividir espaço com seus facões, podões etc.

Quando o novo ciclo expansivo foi iniciado após 2003, os proprietários retomaram principalmente o uso de temporários, novamente lançando mão da terceirização. Mas isso não significou em correta obediência legal, o que foi reconhecido por um usineiro: um membro do Conselho Deliberativo e Fiscal da União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (UNICA), Sr. Werther Annichino, referiu-se ao fato de que as “usinas passaram a terceirizar a mão de obra ocupada nas lavouras de cana, (o que) agravou as já precárias condições dos trabalhadores rurais, (os quais) perderam as mínimas garantias trabalhistas” (Aguiar, 2005). Assim, a prática de intermediação na contratação de migrantes foi mantida, agora com a particularidade de que passaram a ser arrematados apenas trabalhadores que atingiam um determinado patamar de “eficiência” no corte, o que originou a formação de “turmas firmes” (Graziano da Silva, 1997, p. 135-136).

A baixa escolaridade é um dos fatores que contribuem para a falta de alternativas de ocupação dos trabalhadores canavieiros. Para dois estudiosos da agroindústria canavieira nordestina, sua lavoura é “em muitos municípios da Zona da Mata a quase única fonte geradora de ocupação para a mão de obra local” (Lima; Sicsú, 1998, p. 9). Atrela-se a isso a constatação de um estudioso quanto ao fato de que “nas usinas de Minas Gerais e do Mato Grosso do Sul, o salário tende a ser o dobro do que é pago em Alagoas. Segundo o entrevistado, os motivos são as diferenças nos preços da tonelada e o baixo valor do trabalhador em Alagoas” (Verçoza, 2011, p. 257).

Notícias veiculadas por diferentes órgãos de imprensa sobre a situação precária de vida e de trabalho dos cortadores de cana nunca foram raras. Uma delas deu conta de que “cerca de 48 trabalhadores rurais vindo do

para a “grande diferença nos indicadores entre os residentes urbanos e rurais, na mesma condição de ocupação” (Balsadi, 2008, p. 139). Moraes constatou, com base nos dados das RAIS de 2000 a 2005, que para “o Brasil como um todo o número médio de anos de estudo dos empregados da lavoura da cana-de-açúcar é de 4,2 anos” (Moraes, 2005, p. 215).

Maranhão foram encontrados ontem pela Polícia Civil e pela Vigilância Sanitária vivendo em condições subumanas, sem trabalho e sem dinheiro em uma casa em Guariba, no interior paulista” (Pauda, 2007).

Cabe observar que Guariba foi a cidade onde ocorreu a morte de um trabalhador durante as greves de 1984 a 1986.

Na região canavieira do Rio de Janeiro (Campos dos Goytacazes), “em apenas uma ação da Polícia Federal, exatamente no dia 13 de maio de 2004, data oficial da abolição da escravidão no Brasil –, foram encontrados 538 trabalhadores em regime de semiescravidão nos alojamentos da Usina Santa Cruz” (Setúbal, 2007, p. 193).

A autora relata ainda as más condições dos alojamentos da mencionada usina e de outra, assim como os problemas ligados a alimentação e acidentes e sobre o pagamento da quantidade de cana cortada. Outro autor (Azevedo, 2009, p. 15) lembrou que, em 2007, somente em 4 usinas foram resgatados, da condição de trabalho análogo à escravidão, nada menos do que 2.947 trabalhadores (2 usinas localizavam-se no estado do Mato Grosso do Sul, 1 no Pará e 1 em Minas Gerais). Ele também chamou a atenção para a renúncia fiscal prevista para 2008 em decorrência de incentivos à instalação de 43 usinas no estado de Mato Grosso do Sul¹⁴.

Os dados da Tabela 5 comprovam que os trabalhadores temporários residem principalmente em áreas urbanas, o que foi ampliado entre 1998 e 2004¹⁵.

Desde o início da década de 1970, outro aspecto marcou o trabalho temporário na cana. Trata-se do aumento da quantidade de cana queimada cortada por dia: ela foi dobrada entre 1977 e 2010, conforme revelam os dados da Tabela 6. Isso deve ser entendido como a forma encontrada pelos trabalhadores para diminuir a perda da remuneração obtida na labuta diária. Como se pode perceber, tal objetivo não foi alcançado entre 1982 e 2010, pois a remuneração média alcançada nos últimos anos situou-se abaixo daquela que era conseguida em meados da década de 1980.

¹⁴ Em 2010 a lavoura de cana-de-açúcar situou-se em segundo lugar na lista de atividades em que ocorreram casos de trabalho análogo à escravidão.

¹⁵ Os dados das PNADs também mostram que a cana, em 2004 (entre seis culturas), foi a que mais ocupou empregados temporários com residência urbana (Balsadi, 2008, p. 135).

Tabela 6 – Evolução do salário do trabalhador volante, do pagamento, do rendimento físico e monetário do corte de cana, do salário mínimo de São Paulo entre 1969 e 2010*

ANO	SALÁRIO DIÁRIO MÉDIO DO TRABALHADOR VOLANTE	PAGAMENTO DA COLHEITA DE CANA EM R\$/T (2)	RENDIMENTO MÉDIO DO CORTE EM T/DIA (3)	RENDIMENTO DIÁRIO (2)x(3)	SALÁRIO MÍNIMO DIÁRIO EM SÃO PAULO
1969	3,86 (apenas março)	2,73	2,99	8,16	4,94
1970	4,36	2,02	3,05	6,16	4,92
1972	5,11 (apenas março)	2,50	3,00	7,50	4,98
1973	5,90	2,51	3,30	8,28	5,02
1977	7,59	2,57	3,77	9,69	5,33
1980	6,60	2,29	3,97	9,09	6,03
1982	6,23	2,17	4,50	9,77	5,68
1985	5,72	1,92	5,00	9,60	5,51
1988	3,70	1,25	5,00	6,25	3,86
1990	3,95	0,96	6,10	5,86	2,30
1992	3,12	0,84	6,30	5,29	3,11
1994	5,67 (só novembro)	0,83	7,00	5,81	2,22 (= em US\$)
1996	6,36	1,05	7,00	7,35	2,52
1998	6,27	1,06	7,00	7,42	2,63
2000	5,40	0,88	8,00	7,04	2,47
2002	5,13	0,88	8,00	7,04	2,67
2004	4,54 (v. c.: R\$ 15,42)**	0,86 (v. c.: R\$ 2,93)	8,00	6,88	2,48 (v. c.: R\$ 8,44)
2005	4,83 (v. c.: R\$ 17,47)	0,86 (v. c.: R\$ 3,11)	8,11	6,97	2,64 (v. c.: R\$ 9,56)
2006	5,34 (v. c.: R\$ 19,51)	0,85 (v. c.: R\$ 3,11)	8,48	7,21	3,08 (v. c.: R\$ 11,25)
2007	5,83 (v. c.: R\$ 22,24)	0,85 (v. c.: R\$ 3,27)	8,74	7,42	3,62 (v. c.: R\$ 13,83)
2008	5,90 (v. c.: R\$ 25,84)	0,79 (v. c.: R\$ 3,45)	8,61	6,80	3,43 (v. c.: R\$ 15,00)
2009	6,69 (v. c.: R\$ 29,00)	0,84 (v. c.: R\$ 3,65)	8,79	7,38	3,88 (v. c.: R\$ 16,83)
2010	7,12 (v. c.: R\$ 32,73)	0,85 (v. c.: R\$ 3,93)	8,67	7,37	4,06 (v. c.: R\$ 18,66)

Fonte: Ramos (2009), Reis (2017, p. 169).

* Valores expressos em R\$ de julho de 1994.

** v. c. = valores correntes.

A comparação entre os dados das últimas duas colunas revela que o esforço diário empregado em cortar cana queimada é que permitiu uma remuneração maior do que a estipulada legalmente pelo salário mínimo

vigente em São Paulo, que, a propósito, situa-se acima do determinado pelo Governo Federal. Esse comentário é fundamental porque alguns estudiosos e demais interessados na defesa do *statu quo* vigente no interior da agroindústria canavieira costumam propagandear que os trabalhadores temporários da cana são os que mais “ganham” comparativamente a outros trabalhadores da agricultura brasileira, o que menospreza a realidade escondida pelos números aqui apresentados.

E tais números omitem uma trágica realidade. Trata-se do esforço dos trabalhadores para atingirem o que tem sido exigido deles para continuarem nessa ocupação: necessitam cortar, no mínimo, 10 ou 12 toneladas de cana por dia. Não é o caso de estender aqui os comentários sobre o assunto porque há muitos artigos publicados em revistas, em anais de congressos e de seminários realizados pelo Brasil afora e em livros. Assim, convém apenas destacar que esse exaustivo esforço levou à morte 21 cortadores de cana no estado de São Paulo, entre 2004 e 2008. Tratava-se de homens na maioria jovens, com idade abaixo de 50 anos¹⁶. Portanto, não parece exagero a afirmação de que as condições de trabalho impostas a tais trabalhadores têm o virtual efeito de tornar suas esperanças de vida menores do que as que eram reservadas aos escravos que viviam nas senzalas próximas às casas-grandes (Silva, 2006).

Convém observar que os trabalhadores da lavoura canavieira nordestina geralmente cortam uma menor quantidade de cana por dia (entre 6 e 8 toneladas), o que, em parte, se deve à topografia e aos tipos de solos da Zona da Mata (principalmente em Pernambuco).

Em São Paulo, onde dados e informações sobre a agroindústria canavieira são mais numerosos e disponíveis, ocorreu que a área com mecanização integral da colheita (corte, carregamento, transporte) passou dos 1,765 milhões de hectares em 2007 para 3,381 em 2012 (92% maior); já a média de trabalhadores manuais caiu de 186.738 para 117.272 (Reis, 2017, p. 77).

A redução na ocupação de corte de cana queimada tem sido possível principalmente porque o banco estatal brasileiro Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) vem, já há um bom

¹⁶ Artigos de especialistas tratando das relações entre saúde, ergonomia, estrutura física e esforços envolvidos no corte de cana queimada encontram-se em BNDES (2008). Artigos sobre os fluxos de migrantes, em Novaes e Alves (2007).

tempo, financiando a aquisição subsidiada, por parte dos usineiros, fornecedores e seus prestadores de serviços, de máquinas colhedoras automatizadas, de grande capacidade de operação diária. Estima-se que cada colhedora substitui de 80 a 100 cortadores¹⁷. A mecanização integral da colheita tem permitido que as usinas aproveitem a palha da cana para produzir energia ou para proteção do solo. Na outra ponta do processo produtivo, o plantio de cana também tem sido mecanizado porque empresas metal-mecânicas desenvolveram e vêm aprimorando máquinas destinadas ao enfardamento e carregamento da palha. Assim tem sido possível eliminar parte significativa da ocupação de trabalhadores na etapa de plantio (que é menor do que na colheita), e nivelar o emprego ou ocupação de mão de obra em todo o ciclo de produção da cana¹⁸.

A combinação de uma prática condenável tanto do ponto de vista ambiental (queima de cana, que gera gases e polui o ar), energético (perda de insumo potencial) e social (desrespeito à lei, exaustão e morte de trabalhadores etc.)¹⁹ obrigou o presidente Lula a propor, em 2009, um acordo que, finalmente, a está levando à extinção. Tal pacto foi denominado “Compromisso Nacional para Aperfeiçoar as Condições de Trabalho na Cana-de-Açúcar” e seu objetivo (conforme consta no endereço eletrônico da UNICA) é “valorizar as melhores práticas trabalhistas no campo, transformando-as em exemplo para todo o setor sucroenergético”. Como também consta, “trata-se de um acordo de adesão voluntária e caráter evolutivo, que apresenta cerca de 30 práticas trabalhistas que superam as obrigações exigidas por lei”. A redação é por si só reveladora e dispensa comentários. Mas cabe acrescentar que um objetivo não explicitado de tal iniciativa se atrela à necessidade de se evitar obstáculos às (possíveis) exportações de açúcar e de álcool pelo Brasil. É sabido que a União Europeia e diversos países adotam barreiras

¹⁷ O BNDES financia também a aquisição de equipamentos para cogeração de energia e estocagem de álcool, com taxas de juros bem menores do que as que prevalecem no sistema financeiro e menores do que a taxa básica de juros da nossa economia.

¹⁸ Uma análise dos impactos sociais e ambientais da recente expansão da agroindústria canavieira pode ser encontrada em Szmrecsaányi et al. (2008).

¹⁹ Médicos paulistas demonstraram que a fuligem advinda da palha queimada (que fica por algum tempo suspensa no ar) é cancerígena. Cabe lembrar que a queima ocorre exatamente no período de poucas chuvas no Centro-Sul.

não tarifárias sobre bens cujos processos produtivos utilizem condições inadequadas do ponto de vista ambiental e social.

No estado de São Paulo, a luta de movimentos e ONGs ambientalistas e humanistas para que a queima de cana fosse extinta começou no final da década de 1980. O primeiro decreto do governo local regulamentando-a é de 1988; outro foi baixado em 1997 e uma lei foi aprovada em 2000, estipulando que tal fim deveria ocorrer em 2010 nas áreas mecanizáveis e em 2020 nas áreas não mecanizáveis, mas, em face das dúvidas quanto à competência para legislar sobre a matéria e à resistência dos produtores, ela foi contestada nos anos seguintes (Gonçalves, 2002). Alteração legal posterior estendeu tais prazos para 2021 e 2031, e em 2007 o Protocolo Agroambiental do Estado de São Paulo acordou os prazos de 2014 e 2017²⁰.

Três anos antes de criticar o oportunismo dos usineiros brasileiros²¹, Lula chamara-os de “heróis nacionais”, por serem produtores de um bem energético que, segundo ele, poderia substituir a produção e o consumo de gasolina. Muitos estudiosos criticaram tal elogio, seja pelo evidente exagero em supor que a produção alcooleira pode substituir a de gasolina, seja, principalmente, porque nada há de heroísmo na ocupação de milhares de trabalhadores não qualificados, semianalfabetos, migrantes temporários em busca de trabalho no território nacional²².

Quanto às novas práticas de gestão de recursos humanos adotadas pelos departamentos de recursos humanos das lavouras canavieiras das usinas, uma estudiosa concluiu que elas contribuíram para o aumento da produtividade do corte manual de cana-de-açúcar, mas mantiveram “a velha lógica do prêmio/castigo, porém, com uma sofisticação tecnológica distinta daquela adotada em décadas anteriores” (Souza, 2013, p. 131). Quanto ao uso das colhedoras automotrizes, diversas pesquisas

²⁰ É sabido que os proprietários da cadeia agroindustrial canavieira figuram entre os financiadores de campanhas políticas dos três níveis de governo e dos respectivos parlamentos.

²¹ Isso porque em 2010 o presidente Lula criticou o oportunismo dos usineiros quanto ao aproveitamento da possibilidade de produzirem tanto um bem para alimentação como um de uso energético (Simionato; Junior, 2010).

²² A instalação de muitas usinas e destilarias nos estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul foi feita em áreas extensas e planas, prevendo futura mecanização integral, mas até recentemente usaram o corte manual, o qual chegou a envolver índios de aldeias locais.

constatarem que os operadores de tais máquinas são submetidos a jornadas excessivas de trabalho e que trabalhadores auxiliares acabam desempenhando tarefas subsidiárias desgastantes e perigosas, necessárias para o adequado funcionamento das colhedoras, o que também ocorre no caso do uso de máquinas plantadeiras (Silva, 2015; Reis, 2017).

Observações finais

O que este trabalho procurou deixar claro é que a agroindústria canavieira do Brasil foi submetida a duas diferentes orientações políticas entre 1930 e 2010, as quais tiveram diferentes objetivos e resultados. De 1930 a 1967, a intervenção estatal de âmbito federal buscou um crescimento não excludente, para o que lançou mão de medidas que procuraram proteger os produtores independentes de cana e criar melhores condições de vida principalmente para os trabalhadores não qualificados e crescentemente temporários da lavoura canavieira. Entre 1968 e 1989, o primeiro de tais objetivos foi totalmente abandonado e o segundo deles abertamente ignorado porque a utilização daqueles trabalhadores foi ampliada à revelia das leis trabalhistas gerais do país e das normas setoriais que tinham vigência. Depois de 1990, com a extinção do órgão de intervenção, a crise setorial evitou um maior agravamento da desigualdade no interior da agroindústria, mas a retomada do crescimento após o início do presente século voltou a explicitar suas mazelas, que sempre foram maiores para os trabalhadores rurais do que para os fornecedores de cana, principalmente porque estes têm a vantagem de ser proprietários de imóveis rurais, mesmo que pequenos. O fato de que alguns de tais trabalhadores morreram por excesso de esforço físico pode ser considerado como a principal explicitação da iniquidade contida na história aqui relatada, cuja contribuição para a desigualdade ainda vigente na sociedade brasileira é inegável.

Referências bibliográficas

AGUIAR, Isabel Dias de. Terceirização de mão de obra afeta imagem de usinas de SP. *Gazeta Mercantil*, p. B12, 27 de julho de 2005.



- ANDRADE, Manuel Correia de. *Modernização e pobreza: a expansão da agroindústria canavieira e seu impacto ecológico e social*. São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista, 1994.
- AZEVEDO, José Roberto N. de. Agronegócio canavieiro: entre a ideologia e a exploração do trabalho no Mato Grosso do Sul. In: THOMAZ JR., A.; FRANÇA, L. B. (orgs.). *Geografia e trabalho no século XXI*. V. 4. Presidente Prudente: Centelha, 2009, p. 7-33.
- BALSADI, Otávio V. *O mercado de trabalho assalariado na agricultura brasileira e suas diferenças regionais no período 1992-2004*. São Paulo: HUCITEC/Ordem dos Economistas do Brasil, 2008.
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Impacto da indústria canavieira no Brasil*. Trabalho disponível no site do banco (Plataforma BNDES), 2008.
- BRITO, Agnaldo. Modelo atual concentra terra, diz entidade. *Folha de S. Paulo*, p. B12, 26 de maio de 2011, Caderno Mercado.
- CARVALHO, Paulo de C. Torres de. Reflexos sociais da motomecanização das empresas agromercantis da região canavieira de Piracicaba. I SIMPÓSIO NACIONAL DE TRATORIZAÇÃO DA CULTURA CANAVIEIRA, 1960 Piracicaba, Departamento Técnico Agrônomo, IAA.
- CNA – Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. *Cana-de-açúcar: orientações para o setor canavieiro*. Ambiental, fundiário e contratos. Brasília: CNA/SENAR, 2007.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Perfil do setor do açúcar e do álcool no Brasil*. Edição para a safra 2008-2009. Brasília: Diretoria de Política Agrícola e Informações, CONAB, 2010.
- D'INCAO E MELLO, Maria Conceição. *O “boia-fria”: acumulação e miséria*. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 1976.
- GONÇALVES, Daniel Bertoli. *A regulamentação das queimadas e as mudanças nos canaviais paulistas*. São Carlos: RIMA, 2002.
- GOVERNO do Estado de São Paulo. *Trabalho volante na agricultura paulista*. São Paulo: Coordenadoria de Planejamento e Avaliação, Secretaria de Economia e Planejamento, 1978 (Estudos e Pesquisas, 25).
- GRAZIANO DA SILVA, José Francisco. *De boias frias a empregados rurais: as greves dos canavieiros paulistas de Guariba e de Leme*. Maceió: EDUFAL, 1997.
- IAA – Instituto do Açúcar e do Alcool. *Legislação açucareira e alcooleira*. V. I: Leis, decretos-leis e decretos. V. II: Resoluções. Rio de Janeiro: MIC/IAA, 1981.
- IANNI, Octavio. *Estado e planejamento econômico no Brasil (1930-1970)*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1979.
- KAGEYAMA, Angela. O emprego temporário na agricultura brasileira: seus determinantes e sua evolução recente. *Reforma Agrária*, 12, 5, p. 3-12, 1982.
- LIMA, João Policarpo R.; SICSÚ, Abraham Benzaquem. Revisitando o setor sucroalcooleiro do Nordeste: o novo contexto e a reestruturação possível. *Revista Econômica do Nordeste*. Fortaleza, v. 29, n. especial, p. 599-614, 1998.





- LUCON, Osvaldo; GOLDEMBERG, José. Crise financeira, energia e sustentabilidade no Brasil. *Estudos Avançados*, 23, 65, p. 121-130, 2009.
- MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Anuário Estatístico da Agroenergia*. Brasília, Secretaria de Produção e Agroenergia, MAPA, 2009.
- MELO, Mário Lacerda de. *O açúcar e o homem: problemas sociais e econômicos do Nordeste canavieiro*. Recife: Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, 1975.
- MORAES, Márcia Azanha Ferraz Dias de. Número e qualidade dos empregos na agroindústria da cana-de-açúcar. In: MACEDO, Isaías de Carvalho (org.). *A energia da cana-de-açúcar*. São Paulo: Berlendis & Vertecchia/União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (UNICA), 2005, p. 214-220.
- NEVES, Delma Pessanha. *Lavradores e pequenos produtores de cana*. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- NOVAES, José Roberto; ALVES, Francisco (orgs.). *Migrantes: trabalho e trabalhadores no complexo agroindústria canavieiro (os heróis do agronegócio brasileiro)*. São Carlos: EDUFSCAR, 2007.
- PAUDA, Jucimara de. Polícia vê lavradores em condição subumana em SP. *Folha de S. Paulo*, p. B7, 9 de maio de 2007, Caderno Mercado.
- PERES, Alice Miguel de Paula. *O arrendamento de terras na pequena propriedade fundiária canavieira: o caso do município de Piracicaba-SP*. Campinas: UNICAMP, 2003 (Tese de Mestrado em Desenvolvimento).
- RAMOS, Pedro. *Agroindústria canavieira e propriedade fundiária no Brasil*. São Paulo: HUCITEC, 1999.
- RAMOS, Pedro. O trabalho na lavoura canavieira paulista: evolução recente, situação atual e perspectivas. In: MIRANDA, C.; TIBÚRCIO, B. (orgs.). *Emprego e trabalho na agricultura brasileira*. V. 9. Brasília: IICA, 2009, p. 304-325.
- RAMOS, Pedro. Financiamentos subsidiados e dívidas de usineiros no Brasil: uma história secular e... atual. *História Econômica & História de Empresas*, XIV, 2, p. 7-32, 2011.
- REIS, Leonardo Ferreira. *Modernização da produção agrícola no complexo agroindustrial canavieiro paulista e seus efeitos sobre as condições de trabalho*. São Carlos: UFSCAR, 2017 (Tese de Doutorado em Engenharia de Produção).
- SETÚBAL, Mariana. Refuncionalização da servidão. Uma análise da permanência de formas de escravidão na agroindústria canavieira de Campos dos Goytacazes. In: NOVAES, J. R.; ALVES, F. (orgs.). *Migrantes: trabalho e trabalhadores no complexo agroindustrial canavieiro*. São Carlos: EDUFSCAR, 2007, p. 191-211.
- SILVA, Maria Aparecida de Moraes. A morte ronda os canaviais paulistas. *Reforma Agrária*, 33, 2, p. 111-141, 2006.
- SILVA, Maria Aparecida de Moraes et al. La simbiosis perversa: las máquinas y la degradación del trabajo en el estado de San Pablo, Brasil. In: RIELLA, A.; MASCHERONI, P. (comps.). *Asalariados rurales en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2015, p. 187-212.
- SIMIONATO, Maurício; JUNIOR, Cirilo. Lula cobra “seriedade” de empresários da cana. *Folha de S. Paulo*, p. B3, 23 de janeiro de 2010 (Caderno Mercado).



- SOUZA, Maria Zélia de Almeida. *Modernização sem mudanças: da contagem de cabeças à gestão estratégica de pessoas*. Brasília: ABET-IPEA, 2013.
- STOLCKE, Verena. *Caféicultura, homens, mulheres e capital (1850-1980)*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. *O planejamento da agroindústria canavieira do Brasil (1930-1975)*. São Paulo: HUCITEC/Unicamp, 1979.
- SZMRECSÁNYI, Tamás ; RAMOS, Pedro. La sucrerie de canne dans la politique économique du Brésil au XX^e siècle. *Économies et Sociétés (Histoire Économique Quantitative)*, AF, n. 34, p. 279-321, 2/2006.
- SZMRECSÁNYI, Tamás et al. Dimensões, riscos e desafios da atual expansão canavieira. *Texto para Discussão*. Brasília, EMBRAPA Informação Tecnológica, n. 32, 2008.
- VEIGA FILHO, Alceu de Arruda. *Mecanização da colheita da cana-de-açúcar no estado de São Paulo: uma fronteira de modernização tecnológica da lavoura*. Campinas: IG-UNICAMP, 1998 (Tese de Mestrado em Política Científica e Tecnológica).
- VEIGA FILHO, Alceu de Arruda et al. *O Programa Nacional do Alcool e seus impactos na agricultura paulista*. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, Governo do Estado de São Paulo, 1980.
- VERÇOZA, Lúcio Vasconcellos de. Particularidades da agroindústria canavieira de Alagoas e as sequelas da superexploração da força de trabalho. In: SANT'ANA, R. S. et al. (orgs.). *Questão agrária e saúde dos trabalhadores para o século XXI*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2011, p. 251-266.
- WORLD Bank. *A review of agricultural policies in Brazil*. Latin America and the Caribbean Regional Office. Washington, DC, 1982.



financeirização e novos espaços de acumulação: um estudo das transformações da hering após 1960*

financialization and new spaces of accumulation: a study of the transformation of hering after 1960

Vanessa Follmann Jurgenfeld**

Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas e Exatas, Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri, Teófilo Ottoni, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

Este artigo discute as transformações do capital da empresa Hering após 1960, quando a crise no capitalismo mundial se inicia, embora suas repercussões no Brasil sejam sentidas mais tardiamente, nos anos 1980, com grande impacto negativo no setor têxtil nacional especialmente nos anos 1990. É nesse período que há a abertura econômica, em meio a uma política neoliberal, com sobrevalorização da moeda, elevação dos juros e aumento da concorrência, por meio da entrada maciça de produtos têxteis importados. A partir de um estudo das transformações do capital da Hering após 1960, observa-se o avanço da financeirização, ao mesmo tempo que a empresa constrói novos espaços de acumulação.

Palavras-chave: Capital. Grande corporação. Hering.

ABSTRACT

This article discusses the transformations of capital of the Hering company after 1960, when the crisis in world capitalism began, although its repercussions in Brazil were felt later in the 1980s, with great negative impact on the Brazilian textile sector especially in the 1990s. During this period, the economic opening takes place, amid a neoliberal policy, with overestimation of the currency and increased competition, through the massive entry of imported textile products. From a study of the transformations of the capital of Hering after 1960, the advance of the financialization is observed, at the same time that the company builds new spaces of accumulation.

Keywords: Capital. Great corporation. Hering.

* A autora agradece ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) pelo financiamento da pesquisa.

Submetido: 3 de agosto de 2017; aceito: 1ª de julho de 2018.

** Professora assistente da Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas e Exatas da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri. Doutoranda e mestra em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Estadual de Campinas. *E-mail:* vfollmann@hotmail.com

Introdução

Criada em 1880, a então chamada “Gebrüder Hering”¹ foi a primeira empresa têxtil de Blumenau (SC). Com ela se iniciou o processo industrial na região do Vale do Itajaí (SC) e, historicamente, a partir do capital dessa empresa alguns outros grupos têxteis surgiram no estado de Santa Catarina, no início do século XX, assim como empresas de energia, do setor financeiro e de alimentos.

Mais do que uma grande empresa, a Hering² tornou-se um dos principais agentes do capitalismo nessa região. Historicamente, a família Hering teve papel relevante em instituições locais, com seus representantes assumindo cargos na direção de empresas de serviços essenciais, como energia, na fundação de hospitais e em órgãos de cultura, além de atuarem em cargos da administração municipal e como representantes de entidades de classe, como o sindicato das indústrias têxteis da região³. Essas funções mostravam o seu poder, além do fato de deter o capital de uma grande empresa local, influenciando a sua região de origem ao mesmo tempo que também recebera interferências desta no seu processo de desenvolvimento (Theis, 2000).

¹ Gebrüder Hering (Irmãos Hering) foi o primeiro nome da Cia. Hering. Este foi também o nome que havia sido utilizado pela família Hering enquanto seus membros ainda moravam na Alemanha e detinham uma tecelagem e casa de atacado e varejo (Broos; Socorro, 1980). Ressalta-se ainda que Hermann Hering havia se formado mestre tecelão ainda na Alemanha, tendo experiência prévia nessa área (Hering, 1987).

² Em 1915, após a morte de Hermann Hering, o nome da empresa passou a ser Hering & Cia. e a direção da empresa foi para a segunda geração. Em 1929, ela se tornou uma sociedade por ações e a razão social mudou para Companhia Hering (Broos; Socorro, 1980).

³ São várias as atuações dos membros da família, como Max Hering, irmão do fundador, que foi administrador da Companhia Força e Luz de Santa Catharina, empresa de energia, além de ter participado da parte técnica da Companhia Telefônica da cidade de Blumenau, ter supervisionado a construção do Hospital Santa Catarina, um dos mais importantes hospitais da localidade. Outro irmão, Curt Hering, por sua vez, também participou da administração da Companhia Força e Luz de Santa Catharina, do Banco Agrícola de Blumenau, além de ter sido conselheiro municipal de Blumenau e então prefeito, um dos fundadores da Orquestra Sinfônica e presidente da Sociedade Dramático-Musical Carlos Gomes, nome do teatro da cidade de Blumenau. Outro irmão, Bruno Hering, foi um dos dirigentes da Associação Comercial de Blumenau (Broos; Socorro, 1980).

A origem da Hering relaciona-se com a formação socioeconômica de Blumenau e de Santa Catarina⁴. Blumenau tornou-se a principal região de produção industrial de Santa Catarina no fim da década de 1950 e um dos maiores locais de produção têxtil do país (Mamigonian, 1965).

Uma análise que recaia sobre os movimentos históricos do capital de uma grande empresa, como é o caso da Hering, contribui para o debate das mudanças do sistema capitalista sob o foco da grande corporação, uma vez que esta se tornou o mais importante agente do capitalismo moderno, sendo ator fundamental, principalmente, no que diz respeito à financeirização e à reorganização espacial capitalista a partir de meados dos anos 1960⁵ (Braga, 1997; Corrêa, 2010).

Este artigo tem como foco apreender as principais transformações do capital que compõe a grande empresa Hering e que determina a sua estratégia. São discutidas as mudanças desse capital, especialmente, a partir da crise capitalista mundial que se inicia nos anos 1960, com desregulamentação e liberalização dos mercados financeiros mundiais, contribuindo para, nos anos 1970, haver o rompimento dos acordos de Bretton Woods, que resultaram em modificações profundas no sistema capitalista, com o fim do padrão de acumulação dado pelo dólar-ouro e ampliação das inovações financeiras.

A pergunta que guia este artigo é: Quais foram as transformações no capital da Hering diante das mudanças do capitalismo mundial, sobretudo a partir dos anos 1960? Como isso influenciou a sua estratégia e alterou a organização espacial das suas atividades?

Os momentos de crise sistêmica são representativos de fases de queima e destruição desorganizada de riqueza não socialmente sancionada pelos mercados. Esses períodos revelam a lógica maior que preside a dinâmica do sistema capitalista. São, portanto, momentos importantes

⁴ Embora não seja objeto deste artigo entender a formação socioeconômica de Blumenau, cumpre ressaltar, porém, o trabalho pioneiro sobre a dinâmica econômica do setor têxtil da região feito por Mamigonian (1965). Entre outros estudos mais recentes em relação à importância industrial do setor têxtil para o Vale do Itajaí e para Santa Catarina, sugere-se: Lins (2000) e Jurgenfeld (2009). Sobre a formação econômica de Santa Catarina, recomenda-se Goularti Filho (2007). Sobre a formação de Blumenau, ver Theis (2000).

⁵ O espaço que aqui se faz referência é o espaço social. Santos (1996) o define como uma configuração territorial determinada por relações de produção, que, por fim, são relações sociais.

para se analisar os movimentos do capital, sobretudo do capital dinheiro D-D' (Brandão, 2010).

Em linhas gerais, os anos 1960 e 1970 caracterizam-se pela busca de novos espaços de acumulação pelo capital mundial e de novas formas de valorização por meio da financeirização⁶. Entende-se que, em meio a esse processo mais geral de ampliação da financeirização e de alterações nas estratégias concorrenciais entre as empresas dominantes⁷, a Hering também se transformou. A entrada do capital financeiro ocorreu com a abertura de seu capital em bolsa de valores na década de 1960, e, posteriormente, ganhou proporções maiores quando, entre os anos 1990 e 2000, houve um ingresso expressivo de acionistas do mercado, como os fundos de investimentos, como sócios do negócio, cujas participações em conjunto superariam as dos representantes da família fundadora.

Na economia mundial, os anos 1990 constituíram-se, de fato, como um período de aprofundamento da financeirização, com maior atuação de bancos, fundos de pensão e de investimentos no quadro societário de grandes empresas. Desde então, eles passaram a deter um duplo poder: o de sócios das operações e o de credores. De acordo com Sauviat (2005), independentemente da forma aparente, sempre se comportarão, contudo, como *traders*, preocupados com o lucro a curto prazo. Assim, não hesitarão em se retirar rapidamente de uma empresa, mesmo ela sendo “sadia” do ponto de vista das suas informações financeiras, se não houver perspectivas de um bom lucro a curto prazo. Para esses sócios, não importará também se os novos investimentos da empresa serão em elevação da capacidade produtiva ou se em meros investimentos especulativos no mercado financeiro, desde que ocorra uma adequada rentabilidade por meio de dividendos em um curto espaço de tempo.

Nas palavras de Chesnais, a partir dos anos 1990, a economia mundial carregaria, de forma efetiva, a marca de um capitalismo predominante-

⁶ Sobre esse período de transformações do capitalismo, há várias referências importantes. Entre elas sugere-se Block (1980), Chesnais (1995, 1996), Hobsbawm (2016) e Wachtel (1988).

⁷ Conforme Belluzzo (2005), a grande empresa direcionou-se para uma internacionalização do tipo multimercados e multimoedas, de modo que, com o avanço do capital financeiro, também ocorreram processos de realocação espacial. Tais mudanças terão reflexos específicos em economias periféricas pelo alargamento do espaço do centro e pelas inserções distintas da periferia nessa dinâmica.

mente rentista e parasitário, cujo funcionamento pareceria “estar subordinado, de modo crescente, às necessidades próprias das novas formas de centralização do capital-dinheiro, em particular os fundos mútuos de investimento (*mutual investment funds*) e os fundos de pensão” (Chesnais, 1995, p. 2).

A política de abertura econômica no Brasil nesse período deu margem à chegada de fundos internacionais não só pela desregulamentação e liberalização de mercados, mas também pela elevação das taxas de juros e pela sobrevalorização da moeda no Plano Real, implantado em 1994, que aumentavam as oportunidades de ganhos rentistas por esses agentes.

O avanço desses novos sócios, no entanto, não deve ser entendido como se as grandes empresas industriais fossem “vítimas” desse capital entrante, mas partícipes do processo de alteração do seu capital e de ampliação da financeirização mundial⁸ (Braga, 2000).

Analisa-se neste artigo o capital que compõe a Hering nas suas mais variadas apresentações (comercial, industrial, financeiro)⁹, com o objetivo de entender o controle que orienta a sua estratégia, ao longo de uma periodização do movimento histórico de sua acumulação:

- 1) de 1880 até a Segunda Guerra Mundial;
- 2) do pós-guerra até 1980;
- 3) entre 1990 e a década de 2000.

Ao mesmo tempo que serão discutidas as transformações do capital da Hering, sobretudo nessa etapa mais avançada do capitalismo, busca-se

⁸ As grandes empresas não só abriram a possibilidade de ingresso de novos sócios do mercado financeiro no seu capital social como elas mesmas passaram a operar no mercado financeiro, em aplicações rentistas, por meio de tesourarias próprias ou por meio de contratação de uma instituição para intermediação financeira, dando sustentação à financeirização da qual, portanto, também seriam agentes.

⁹ Não se pretende fazer um debate sobre as formas particulares do capital, que, dada a complexidade, excederia os limites deste artigo. Trata-se aqui da sua forma aparente. No entanto, para uma discussão mais profunda no Brasil sobre o papel do capital mercantil, que se divide em comercial e usurário, recomenda-se Cano (2010). Sobre o debate do capital financeiro na transição do século XIX para o XX, são sugeridas as obras de Hilferding (1985) e Hobson (1993). Para uma discussão mais recente sobre capital financeiro, recomenda-se Chesnais (1996).

entender como esse movimento também levou a alterações na sua estratégia e na configuração espacial das suas atividades, porque as relações de produção são simultaneamente sociais e espaciais. Há como parâmetro a interpretação de que a expansão espacial é produto necessário para o processo de acumulação, uma vez que os novos espaços são criados porque a acumulação de capital se destina a ser geograficamente expansível e faz isso pela progressiva redução do custo de comunicação e transporte¹⁰ (Harvey, 2005).

Para a discussão da Hering pós-1960, necessário se faz retomar alguns aspectos da sua origem, até para que seja, de fato, possível caracterizar aquilo que se entende como transformação. A primeira parte deste artigo, portanto, analisa o capital na origem do grupo Hering, em 1880, até a Segunda Guerra Mundial. Na segunda parte, serão debatidas as principais mudanças no seu capital entre os anos 1960 e 1980, quando há abertura de capital em bolsa de valores e novos espaços são construídos para a sua acumulação. Por fim, o artigo tratará das modificações do capital ocorridas entre os anos 1990 e os 2000, período que compreende uma crise têxtil no país, a exacerbação da financeirização, a criação de novos espaços de acumulação mais distantes da sua região de origem e uma estratégia também mais relacionada a sua atuação comercial, tanto pela ampliação da rede de lojas como pela compra de produtos prontos fabricados por terceiros para revenda.

1. De 1880 até a Segunda Guerra Mundial: os anos iniciais da empresa

A Gebrüder Hering foi a primeira empresa industrial de Blumenau, uma iniciativa do alemão Hermann Hering, imigrante de Hartha, na Saxônia, que chegou ao local no fim da década de 1870, com algumas

¹⁰ Harvey, reproduzindo Marx, entende que “o aumento da ‘velocidade de circulação do capital’ contribui para o processo de acumulação. Nessas condições, até a distância espacial se contrai em relação ao tempo: o importante não é a distância do mercado no espaço, mas a velocidade [...] pela qual o mesmo pode ser alcançado. Assim, há um grande estímulo para a redução do tempo de circulação a um mínimo, pois isso minimiza ‘o período de perambulação’ das mercadorias. Desse modo, uma necessidade dual, tanto para reduzir o custo quanto o tempo envolvidos no movimento, orienta-se do imperativo da acumulação” (Harvey, 2005, p. 50-51).

economias da Alemanha. Nos seus primeiros anos em Blumenau, trabalhou em algumas atividades e chegou a abrir uma venda¹¹.

A empresa têxtil propriamente seria criada em 1880, quando, além de recursos próprios, Hermann Hering utilizou economias de colonos mais prósperos do Vale do Itajaí (SC), que colocavam seus recursos na formação de empresas. A falta de bancos¹² fazia com que colonos oferecessem capital proveniente do excedente da sua lavoura aos novos negócios pela confiança que neles depositavam. Havia o empréstimo direto às empresas e também aos colonos que depositavam os recursos em casas comerciais¹³ e estas repassavam o dinheiro para a empresa industrial, fazendo as vezes de intermediárias financeiras. Como a quantia acumulada por colono não era alta, geralmente, quando os empresários utilizavam tais recursos, recorriam a um grupo de colonos para ter um capital suficiente.

¹¹ De acordo com Hering (1987), a venda ou pequena casa comercial também era sinônimo de botequim, segundo os registros daquela época.

¹² Somente em 1907 foi criada a primeira instituição de crédito na região por iniciativa de colonos e comerciantes. Ela era uma caixa econômica e de empréstimos, anexa ao sindicato agrícola blumenauense. Em 1936, pela reforma do estatuto desse sindicato, foi criado o primeiro banco: Banco Agrícola e Comercial de Blumenau (Hering, 1987).

¹³ É importante ressaltar que as casas comerciais eram as famosas casas de importação e exportação. E, assim como é registrado em boa parte do Brasil, eram comércios dominados por imigrantes que, graças às suas origens sociais, encontram lugar nessa atividade controlada em parte por empresas estrangeiras. Dean (1971) trabalhou a relação entre os importadores e o setor industrial, mostrando a posição estratégica do importador no início da constituição das indústrias no país, pelo seu acesso ao crédito, conhecimento de mercado e por serem canais de distribuição de produtos finais. Alguns possuíam participação em manufaturas que lhe asseguravam a distribuição exclusiva de seus produtos. Além disso, Dean (1971) ressaltou que posteriormente os importadores converteram suas vendas em fábricas autorizadas. E outros se tornaram o próprio empresário industrial. Conforme Silva (1986), o comércio se constituiu como uma importante base de apoio para o início da acumulação. E, em razão do controle do capital comercial, muitas vezes o importador está na origem das empresas industriais que se constituem no país como um todo após 1880.



Além disso, a Hering contou com recursos do próprio colonizador Dr. Blumenau¹⁴, que lhe emprestou dinheiro após a empresa ser destruída por uma enchente em 1880¹⁵ (Hering, 1987).

A empresa têxtil iniciou-se a partir da instalação de um primeiro tear circular, adquirido juntamente com um caixote de linhas, em 1879, na cidade vizinha de Joinville. A intenção de Hermann Hering era atender inicialmente as necessidades regionais de meias, até porque não havia muita facilidade de acesso a outras áreas do país, que contava com poucas estradas. Além de Hermann Hering, trabalharam na formação da empresa sua esposa, seus filhos e seu irmão (Hering, 1987).

Em pouco tempo, a empresa mudou-se do centro de Blumenau para uma área própria, na zona rural, próxima à queda d'água do ribeirão Bom Retiro, a 3 quilômetros do centro. A transferência permitia o uso da água no processo produtivo, a produção de energia a partir da queda d'água, além de uma aproximação aos trabalhadores rurais, que viriam a ser os seus colonos-operários¹⁶.

Em 1893, a Gebrüder Hering tinha 15 empregados, em 1900 chegava a 30 e passava a 300 empregados em 1914 (Hering, 1987). Em 1915, a empresa diminuía a sua dependência de importação de fios, tendo criado uma fiação para sua própria fabricação, com o uso do algodão¹⁷ do Nordeste, o que lhe deu grande impulso diante da Primeira

¹⁴ Dr. Blumenau foi o colonizador do local. Seu nome era Hermann Bruno Otto Blumenau. Ele era da Alemanha e se instalou no país para formar a colônia Blumenau. Chamavam-no de Dr. Blumenau por ser formado em química e filosofia. Aos 31 anos, ele soube do projeto de colonização de terras devolutas pelo governo imperial brasileiro e lhe fez uma proposta. Ao conseguir terras – uma parte doada pelo governo e outra parte comprada por ele –, decidiu iniciar em 1850 um núcleo colonial privado (Deeke, 1995). Após alguns anos, envolto em dívidas com o governo, a colônia de Blumenau se tornaria pública. Foi criado o município de Blumenau em 1880.

¹⁵ A bacia do rio Itajaí-Açu é a maior de Santa Catarina e localiza-se em uma área de grande precipitação, havendo enchentes periódicas.

¹⁶ O “colono-operário” geralmente trabalha parte do tempo na empresa e parte na sua lavoura própria. Conforme Hering (1987), essa condição lhe conduzia a uma vida modesta porque tinha escolaridade, em geral, de apenas três anos e porque havia, afinal, duas atividades às quais deveria se dedicar. As possibilidades de aperfeiçoamento e mobilidade social eram poucas em uma terra com lavoura estagnada e indústria nascente.

¹⁷ A Hering chegou, juntamente com a empresa Renaux, a tentar a produção de algodão em Santa Catarina, mas essa experiência não deu certo (Hering, 1987).



Guerra Mundial, quando houve rompimento das importações devido ao próprio conflito (Broos; Socorro, 1980).

Davam impulso à expansão da empresa a energia mais barata com a inauguração da Usina Salto em 1915, da então Companhia Força e Luz de Santa Catharina¹⁸, e as linhas telefônicas recém-instaladas.

A partir do fim da Primeira Guerra Mundial e durante a década de 1920, a indústria têxtil assumiria um papel mais significativo no interior da economia catarinense¹⁹ e, com ela, a Hering. Esta passaria a realizar investimentos em novos negócios industriais têxteis, além de adentrar em novos setores.

Pelo menos até 1929, momento da Crise de 1929, houve um grande ciclo de investimentos industriais no Vale do Itajaí (SC), região que compreende Blumenau. Foram criadas as seguintes empresas têxteis: Altenburg, Haco, Fábrica de Chapéus Clesen & Weege, Malhas Thiemann, Indústrias Renaux, Mafisa e Teka. Após a Crise de 1929, entre a segunda metade da década de 1930 até a Segunda Guerra Mundial, houve ainda criação da Cremer, da Artex e da Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz (Jurgenfeld, 2012).

Interessa para este artigo principalmente a iniciativa naquele período da criação da Malharia de Artefatos Finos S/A, que anos depois se chamaria Malharia Blumenau (Mafisa). Essa empresa, nascida com sete operários e apenas dois teares, contou com recursos da Hering. Dentre os sócios havia netos de Hermann Hering, que realizaram estudos na área têxtil na Saxônia, e a própria Hering, que foi uma das sócias do novo negócio, com uma participação de 25%. A linha de produtos inicial constituiu-se de artigos de *lingerie* com a malha *charmeuse*. Depois,

¹⁸ Antes de 1955, quando da criação das Centrais Elétricas S/A (Celesc) pelo estado, a energia em Santa Catarina era provida por várias pequenas empresas privadas. Entre elas havia a Companhia Força e Luz de Santa Catharina, responsável pela Usina do Salto (*Livro de ouro comemorativo do Centenário da Independência do Brasil e da exposição internacional do Rio de Janeiro, 7 de setembro de 1922 a 7 de setembro de 1923*, 1922, p. 113). Essa empresa surgiu tendo como sócios empresários de Blumenau e de São Paulo, sendo sua sede inicialmente em São Paulo e, posteriormente, foi transferida para Blumenau (Broos; Socorro, 1980).

¹⁹ Esta foi uma etapa de substituição de importações porque havia uma demanda interna não atendida em função do colapso do comércio internacional, entre outros efeitos negativos, da Primeira Guerra Mundial.

passou a camisolas, camisas, calças, pijamas etc. (*Folheto Institucional da Empresa Mafisa*, s.d.)

Além da Mafisa, observa-se que em 1918 a Hering também teria se tornado sócia majoritária da Empresa Industrial Garcia, tecelagem de algodão localizada em Blumenau, fundada em 1885, com compra de participação. E em 1935 a Hering participara da criação da Cremer, voltada para produção de artigos têxteis para uso cirúrgico e hospitalar, tornando-se um representante da família, Victor Hering, sócio do então comerciante Alwin Schrader e do imigrante alemão Werner Cremer.

Apesar de 1929-1930 representar no Brasil uma crise do café e não da indústria, ambos os setores estavam inter-relacionados porque “as cotações [internacionais] dos produtos de exportação regulavam o poder aquisitivo dos trabalhadores rurais e suas famílias que, por sua vez, eram os consumidores dos tecidos grossos produzidos pela maioria das fábricas brasileiras” (Stein, 1979, p. 124).

A crise da cafeicultura levou à falência algumas têxteis do Sudeste, mais sujeitas diretamente aos efeitos sobre a demanda de seus produtos, pela dependência que tinham da dinâmica econômica dada pelo café. Alguns dos concorrentes dessas empresas – diante das restrições para importar – acabaram comprando os equipamentos dessas organizações falidas, portanto, equipamentos de segunda mão, conseguidos dentro do próprio país. A Hering será uma das compradoras e reativará uma dessas empresas de São Paulo em 1943, que ganhará a denominação “Meias Hering”.

O crescimento da Hering entre os anos 1920 e 1940 pode ser representado pelo seu número de funcionários, que passaria de 500, em 1929, para 771, em 1940, e para 878, em 1945. Sua produção passaria de 76 mil dúzias de camisetas, em 1929, a 144 mil, em 1936, e a 183 mil, em 1943 (Hering, 1987).

Também será entre as décadas de 1920 e de 1940 que, além de começar uma movimentação no sentido do Sudeste, a Hering investirá seus lucros acumulados em outros setores no Vale do Itajaí (SC).

A fim de mostrar a importância que adquiriria a empresa a partir desse período, o Quadro 1 resume os principais investimentos da Hering entre 1920 e 1940 em aço, papel e energia, além dos recursos destinados a participações em outras empresas do próprio setor têxtil, anteriormente citadas.



Quadro 1 – Derivações do capital da Hering (1920-1940)

A Hering adquiriu as ações da Companhia Força e Luz de Santa Catharina, criada em 1915 e proprietária da usina do Salto. A Hering se tornou sócia da empresa na década de 1920.
Do capital da Hering, também saiu parte da compra da Empresa Industrial Garcia. A Hering se tornou acionista majoritária dessa empresa a partir de 1918.
Do capital da Hering, em parte saíram recursos para a constituição da Cremer em 1935, uma vez que Victor Hering foi um dos sócios na sua formação.
Do capital da Hering, entre 1930 e 1940, saiu também investimento para criação de empresa de beneficiamento de madeira e papel, a Companhia Fábrica de Papel Itajaí.
Da Hering saiu parte do capital para constituição da Malharia Blumenau (Mafisa) em 1929.
Do capital da Hering, nasceu, em parte, a Electro Aço Altona em 1933. O fundador Paul Werner havia sido contratado por Curt Hering, que fora prefeito do município, para instalar rede telefônica em Blumenau, e teve apoio financeiro de Curt Hering, segunda geração da família Hering, para começar a empresa do ramo de aço.
A Hering participou da criação do Banco Agrícola e Comercial de Blumenau em 1936.

Fonte: elaboração própria a partir de Bossle (1988), Broos; Socorro (1980), Hering (1950), Hering (1987), Mamigonian (1965), Seyferth (1974), Vidor (1995).

Em relação ao madeireiro são importantes algumas considerações sobre a sua história ainda no século XIX, antes de se tratar das modificações nos anos 1940, pois dele observa-se uma relação da Hering com a produção de papel e o setor bancário.

A exploração da madeira historicamente existiu desde o início da colonização do Vale do Itajaí, iniciada em 1850, e guardava relação direta com a família Odebrecht, a partir de Emílio Odebrecht, engenheiro alemão contratado por Dr. Blumenau para medição de terras para divisão de lotes na região. Mas foi seu filho, Rodolpho Odebrecht, quem de fato iniciou os negócios no ramo da madeira, quando criou uma fábrica de esquadrias para exportação em Rio do Sul, cidade no Alto Vale do Itajaí, nos anos 1930. A Rodolpho Odebrecht logo se associaram empresários do setor têxtil, como Max e Curt Hering. Poucos anos depois, houve a entrada de Otto Renaux, da Fábrica Têxtil Renaux, nos negócios.

Durante a Segunda Guerra Mundial, contudo, as reservas de madeira começaram a se esgotar no Vale do Itajaí, assim como o fornecimento de máquinas para essa atividade, que também eram importadas e sofriam, como o maquinário têxtil, restrições por conta da paralisação do comércio mundial em razão do conflito. Com o fim das reservas, a atividade madeireira transferiu-se do Vale do Itajaí para Lages (SC). Essa área,



conhecida por sua reserva de araucárias, passou a ser explorada por um cultivo comercial dado pela espécie *pinus elliotti* e *pinus taeda*, de alta produtividade. Nessa época, houve investimentos da Hering novamente no ramo, a fim de explorar a produção de papel por meio da Companhia Fábrica de Papel de Itajaí (Hering, 1950).

O ramo da madeira também acabou atraindo Irineu Bornhausen, que futuramente se tornaria governador de Santa Catarina. Ele se tornou sócio da empresa Gropp S/A, fundada em Rio do Sul. Bornhausen associou-se a Otto Renaux por meio das atividades da madeira, e nessa união houve a ideia de criação de um banco catarinense, o Banco INCO (Banco Indústria e Comércio de Santa Catarina).

O Banco INCO, contudo, não foi o primeiro banco da região. O primeiro foi o Banco Nacional do Comércio de Porto Alegre. O Banco do Brasil só surge na região como emprestador de recursos após a Segunda Guerra Mundial. O INCO tinha sede em Itajaí, local pelo qual era escoada historicamente a produção da região. Várias pessoas da área de comércio e transporte do Vale do Itajaí entraram no negócio bancário criado por Renaux e Bornhausen como sócios: Bonifácio Schmidt, Victor Konder, Rodolfo Renaux Bauer, Fritz Schneider, Nestor Schieffler, Arno Bauer, Augusto Voigt, Antonio Ramos, Francisco Almeida e José Menescau do Monte (Hering, 1987).

Para entender a relação da Hering com esse setor bancário, destaca-se que do capital da Hering havia derivado parte do dinheiro para a criação do Banco Agrícola e Comercial de Blumenau, fundado em 1936, que então foi incorporado pelo INCO em 1942²⁰.

²⁰ O Banco INCO tornou-se, assim, a principal instituição de crédito em Santa Catarina. Ele atuou inclusive no financiamento de obras públicas em municípios. O Banco INCO acabou incorporado em 1968 pelo Bradesco. Ou seja, apesar de sua centralização no estado de Santa Catarina, com diversas incorporações, o INCO também fazia parte, obviamente, de um sistema maior, o sistema bancário nacional, no qual outros concorrentes tinham mais poder de fogo e, em meio também a um movimento de centralização, adquiriram o Banco INCO, dentre outros bancos regionais.

2. Do pós-guerra aos anos 1980: a abertura de capital em bolsa e as novas espacialidades

Após o conflito bélico, a Hering incrementou a exportação de seus produtos têxteis²¹, abriu seu capital, entrou no setor de alimentos e assumiu uma posição importante na área têxtil do país. As décadas de 1960 e 1970 representariam um período de concentração e centralização do capital da Hering e de inserção de novas áreas geográficas de produção industrial têxtil nos seus negócios. Isso envolvia a instalação de fábricas em municípios próximos a Blumenau e uma primeira ida ao Nordeste.

Os novos espaços serão inseridos na dinâmica capitalista de maneira diferenciada, reproduzindo a própria forma de crescimento do capitalismo, por meio de um desenvolvimento geograficamente desigual e combinado²². Assim, as novas áreas geográficas farão parte de uma espacialização complexa e distintiva. Haverá, portanto, uma uniformidade dos espaços no sentido de que se integrarão a um mesmo processo de acumulação do capital (dado pela própria empresa), mas será justamente essa uniformidade sob a lógica do capital que levará à diferenciação desses mesmos espaços²³ (Brandão, 2007; Soja, 1993).

A procura desse capital não se restringirá a novos espaços físicos de produção. Buscará novos locais de comercialização e consumo, além de ampliar a financeirização. Há, a partir de então, um capital financeiro em ascensão na estrutura de capital, que poderá inicialmente ser observado pela abertura de capital em bolsa de valores.

Com essas transformações, a Hering se conformará como um grande grupo nos anos 1980, com atuação em diferentes setores e regiões do país.

²¹ Houve uma política de incentivos às exportações pelo governo federal, inaugurada em 1972 sob denominação “Benefícios Fiscais à Exportação” (BEFIEX). De acordo com Siebert (2006), ela concedia reduções de Imposto de Renda, isenções de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), crédito-prêmio, entre outros incentivos.

²² Essa expressão é originária de Trotsky (1978). Como bem observa Theis e Butzke (2012), é importante reter que a existência simultânea e dinâmica de espaços economicamente mais e menos pujantes é resultado do desenvolvimento geograficamente desigual. E, ao mesmo tempo, é condição para o processo de continuada valorização de capital.

²³ Em termos concretos, haverá locais que serão inseridos no processo de acumulação da empresa enquanto área produtora de matérias-primas, outros enquanto provedores de mão de obra barata e outros por custos de impostos menores etc.

2.1 Abertura do capital

A Hering abriu o seu capital em bolsa de valores em 1966²⁴. A bolsa de valores e os novos sócios “investidores” representaram uma nova forma de obtenção de recursos para investimentos e financiamento das próprias expansões físicas da empresa.

Stein (1979) melhor explica esse movimento, que se dava entre várias empresas do setor, dizendo que, perto do fim da Segunda Guerra Mundial, os fabricantes tradicionais têxteis, que abasteciam os mercados externos nos quais o Brasil agora entrara, estavam preparados a retomar tais mercados, com preços mais baixos do que os praticados pelas empresas têxteis brasileiras. Nesse momento, as empresas brasileiras apelaram à ajuda do governo, como era costumeiro, para modernização de suas fábricas porque os preços das novas máquinas, necessárias para fazer frente a um novo período de forte concorrência no pós-guerra, dispararam. O governo não acenou com grandes possibilidades de ajuda e, como alternativa para levantar recursos de forma mais rápida, buscaram a emissão de ações em bolsas de valores.

A abertura fornecia uma captação de recursos mais barata do que o crédito bancário. Como lembra Tavares (1975), contudo, essa abertura do capital ocorria no Brasil, justamente, em um período de aumento da concentração bancária no país, que tinha como efeito colateral para as empresas em geral a restrição do crédito, ampliando a sua dependência de um número cada vez mais reduzido de grupos bancários. A contrapartida era que as empresas aumentavam seus riscos, pois possuíam a partir de então o compromisso de pagamento de dividendos aos seus novos acionistas.

2.2 A criação da Ceval

Como parte da ampliação da sua diversificação em meio ao processo de financeirização em curso, em 1972 a Hering entrou no setor agrícola, iniciando operações no complexo da soja, a *commodity* pela qual o país passaria a ser reconhecido internacionalmente anos depois. Da soja,

²⁴ Informação do histórico da empresa. Disponível em <<http://hering.riweb.com.br/show.aspx?idCanal=EORk2uij8WX1wYdhIRD0Lg==>>, acesso em 20 de julho de 2018.

partiu para produção de frangos e suínos. Ela criou a Cereais do Vale do rio Itajaí-Açu (Ceval).

A Ceval, com sede na cidade de Gaspar (SC), de acordo com relato da própria empresa, nasce “da necessidade de diversificação produtiva e de negócios da centenária Hering” (*Folheto Institucional da Empresa Ceval*, 1992, p. 4).

A Ceval representava o beneficiamento de soja dos três estados do Sul. Com ela, também houve investimentos em infraestrutura de escoamento da produção via porto de São Francisco do Sul (SC), criação de uma *trading* no exterior para comércio e meios de transporte próprios. Por meio da Seara Industrial S/A, a Hering passou à produção, ao abate e à comercialização de suínos e aves (Vieira Filho, 1986).

A Ceval chegou a ter no início dos anos 1990 unidades instaladas em 14 estados brasileiros e em 4 províncias argentinas, com cerca de 15 mil empregados, tendo “relacionamento” com 40 mil produtores rurais brasileiros, argentinos, paraguaios e bolivianos, que lhe forneciam milho, soja, frangos e suínos pelo sistema de integração²⁵, principalmente. Dentre as marcas que ela comercializava, estavam Soya, Ville, Mileto, Bonna, All Day, Seara, entre outras.

Dos ramos de atuação da Ceval, o negócio da soja, contudo, era o mais relevante, segundo a própria empresa:

Com a soja, a Ceval saiu de Gaspar (SC) e expandiu-se para o oeste de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, Centro-Oeste, aos cerrados do Nordeste e, recentemente, à Argentina. Foi também em consequência da soja que a Ceval iniciou a sua participação no negócio da industrialização das carnes de aves e suínos, em 1980, e nos produtos à base de milho, em 1988. (*Folheto Institucional da Empresa Ceval*, 1992, p. 8)

O negócio de carne surgia justamente porque a empresa nos anos 1980 produzia farelo de soja para rações animais e via possibilidade de transformar a proteína vegetal em proteína animal. Bastava para isso “dar uma forma de consumo a uma *commodity* para que se tornasse um pro-

²⁵ Pelo sistema de integração, os produtores são como terceirizados da empresa. Produzem conforme as especificidades dadas pela empresa, mas em sua própria propriedade. Há uma série de regras e investimentos que devem ser cumpridos pelo produtor e, geralmente, há contrato de exclusividade no fornecimento.

duto para o consumidor final” (*Folheto Institucional da Empresa Ceval*, 1992, p. 32). Assim, começou a comprar frigoríficos na área de frangos e suínos em Santa Catarina.

A Ceval era uma das líderes no movimento de concentração de capital do setor agropecuário nacional. Em 1995, adquiriu a empresa Guipeba, uma das maiores processadoras de soja da Argentina, que destinava, além de fábricas para processamento de grãos, terminais portuários e silos de armazenagem. No segmento de carnes, também buscou a concentração ao adquirir nos anos 1990 a Agroeliane²⁶, indústria de alimentos que tinha unidades em Forquilha (SC) e Sidrolândia (MS).

A dimensão da Ceval pode ser observada a partir da produção de aves e suínos. Em 1994, ela era a terceira maior empresa de aves do Brasil, ficando atrás somente da Sadia e da Perdigão no volume de aves abatidas por ano, bem como na sua capacidade anual de abates de suínos. Assim como Sadia e Perdigão, a Ceval organizava todo o sistema de criação, abate e distribuição de forma integrada, obtendo o controle da cadeia produtiva (Campos, 2001).

A Ceval, portanto, representava um negócio importante da Hering e uma de suas principais frentes de expansão, sendo algumas vezes maiores do que a Hering em faturamento (Jurgenfeld, 2012)²⁷.

2.3 Novos espaços na região do Vale do Itajaí

Ao mesmo tempo que aumentava a financeirização e realizava a diversificação para novos setores, a Hering “reorganizava” a sua produção têxtil com desintegração produtiva. Em termos socioespaciais, durante a década de 1970, ganharam importância as cidades do entorno de Blumenau.

A expansão da atividade têxtil da Hering para fora de Blumenau era acompanhada por alterações nas formas organizacionais do trabalho industrial no capitalismo, que permitiu a dispersão espacial e a intensificação dos fluxos entre as etapas produtivas. Isso seguia uma tendência

²⁶ A Agroeliane pertencia à empresa Eliane, hoje conhecida mais pela produção de pisos e revestimentos cerâmicos, localizada em Cocal do Sul (SC).

²⁷ A Hering, contudo, decidiu sair do setor de alimentos e grãos, no fim dos anos 1990, em meio à crise têxtil. As mudanças dos anos 1990 e 2000 serão abordadas mais adiante.

no setor têxtil mundial, que passava a se organizar dessa forma, possibilitado pela microeletrônica, que permitia que os processos fossem separados (desverticalizados) sob comando à distância da matriz.

Os municípios vizinhos a Blumenau receberam nesse período etapas da produção muito relacionadas à necessidade de uso intensivo de mão de obra, como corte e costura. A Hering criaria filiais nos municípios de Indaial (antigo Encano), Ibirama e Rodeio, e na própria cidade de Blumenau, com confecções instaladas nos bairros de Água Verde e de Itororó, mais distantes do centro da cidade (Siebert, 2006).

O Quadro 2 dá uma ideia de como ficou organizada a produção da Cia. Hering em Santa Catarina na década de 1980, somando as instalações mais antigas com as recém-criadas.

Quadro 2 – Unidades produtivas da Cia. Hering em Santa Catarina, na década de 1980

LOCALIZAÇÃO	FUNÇÃO
Blumenau – Bairro Bom Retiro	Matriz
Blumenau – Bairro Bom Retiro	Fiação
Blumenau – Bairro Bom Retiro	Malharia
Blumenau – Bairro Itororó	Corte, estampa, bordado, embalagem, beneficiamento
Blumenau – Bairro Itoupava	Lavanderia, acabamento
Blumenau – Bairro Água Verde	Confecção
Indaial – Bairro Encano	Confecção
Rodeio – Bairro Gávea	Confecção
Ibirama – Bairro Ponto Chic	Confecção

Fonte: Luelktenberg (2004).

De acordo com o Quadro 2, Indaial, Rodeio e Ibirama, além da unidade no Bairro Água Verde, em Blumenau, se integrarão à cadeia produtiva da empresa por meio da etapa da confecção – aquela em que a tecnologia ainda seria apenas da máquina de costura, cuja automação não evoluiu a ponto de dispensar a costureira. A matriz continuará concentrada em Blumenau, com o apoio de etapas mais complexas de produção feitas em outras unidades na própria cidade de Blumenau. Apoiando-se em Soja (1993) e em Brandão (2007), pode-se dizer que o movimento deixa nítido que existia uma polarização e uma hierarquia dos espaços de produção na realocação produtiva da Hering.

2.4 A primeira produção industrial no Nordeste

Entre meados dos anos 1960 e durante os anos 1970, o Nordeste também apareceria como uma das opções de expansão da produção têxtil da Hering. O governo federal promovia esse direcionamento, uma vez que acenava com uma política de descentralização industrial, com promoção de incentivos fiscais por meio, principalmente, da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), criada em 1959.

O deslocamento do capital do setor têxtil catarinense rumo ao Nordeste resultou na criação da Têxtil Catarinense do Nordeste (Tecanor), uma união de Artex, Teka e Hering, que instalou uma fábrica têxtil em Paulista (PE), ainda em 1966. Mas diversos sócios se retiraram do negócio anos depois. A Hering adquiriu as fatias dos sócios retirantes.

Em 1976, a SUDENE aprovou projeto de implantação em Paulista, no estado de Pernambuco, transformando a Tecanor em uma unidade Hering, que a partir de então criaria a Hering Nordeste.

O avanço para o Nordeste não representou deslocamento do centro de comando da empresa, que permaneceu em Blumenau. Assim como ocorreu nos municípios vizinhos a Blumenau, as regiões do Nordeste receberam, principalmente, as etapas de produção que mais precisavam de mão de obra, como a costura. Isso novamente guardava relação com a polarização e hierarquia dos espaços de produção sob a lógica de acumulação da empresa.

2.5 O grande grupo dos anos 1980

A maior escala dada pela concentração e centralização do capital da Hering durante a década de 1970 exigirá a formação de uma nova estrutura organizacional, dada pela criação de uma *holding* e de suas subsidiárias, responsáveis pelas mais diversas divisões, tanto regionais quanto setoriais. Para se ter uma ideia do gigantismo da Hering, ela aparecerá na década de 1980 dentre os maiores grupos privados nacionais²⁸ (Tabela 1).

²⁸ São diversos os critérios usados pela publicação para classificação dos maiores grupos privados nacionais, havendo diferentes cruzamentos de dados. Ver *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IV, n. 4, 22 de setembro de 1980, e *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IX, n. 9, 31 de julho de 1985.

Tabela 1 – Posição ocupada pelos grupos têxteis de capital aberto do Vale do Itajaí no ranking dos 300 maiores grupos do país

GRUPO	1980*	1985
Hering	86a	66a
Artex	–	103a
Renaux	168a	214a
Karsten	–	215a
Cremer	–	196a

Fonte: elaboração própria a partir de *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IV, n. 4, 22 de setembro de 1980; *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IX, n. 9, 31 de julho de 1985.

* Algumas empresas como Artex, Karsten e Cremer ainda não constam nos anos 1980 dentre as 300 maiores, mas aparecem nos dados de 1985.

Em 1980, além da Hering, apenas uma outra empresa têxtil do Vale do Itajaí (SC) estava entre as maiores do país – a Renaux. Cinco anos depois, contudo, houve significativo avanço: Hering, Artex, Renaux, Karsten e Cremer – todas da mesma região – apareciam entre as 300 maiores empresas do país, sendo a Hering a com melhor posição dentre estas, constituindo-se na 66ª maior empresa (de todos os ramos industriais) do Brasil em 1985.

O tamanho do grupo Hering no início da década de 1980 pode ser observado no Quadro 3, que mostra as empresas controladas. O grupo Cia. Hering, juntamente com suas empresas associadas, passou a ter a marca significativa de 31 empresas.

Quadro 3 – Empresas pertencentes à Cia. Hering e associadas

COMERCIAL HERING S/A E CONTROLADORAS	CEVAL AGROINDUSTRIAL S/A E COM.
Agropecuária Virapuru Ltda.	Ceval Óleos Vegetais S/A
Ceval Agrícola S/A	Seara Brascarne Participações Ltda.
Ceval Florestal S/A	Seara Brascarne S/A
Ceval Export S/A	Seara Industrial S/A
Ceval Internacional Ltda.	Seara Industrial Cotia S/A
Soya Transportes Ltda.	Seara Avícola Xanxerê S/A

A publicação de 1980 faz um ranking das 250 maiores empresas privadas do país. A de 1985 refere-se as 300 maiores empresas privadas nacionais.

Quadro 3 – Empresas pertencentes à Cia. Hering e associadas

COMERCIAL HERING S/A E CONTROLADORAS	CEVAL AGROINDUSTRIAL S/A E COM.
Ceval Armazéns Gerais	Seara Paulista Comércio e Importações Ltda.
Sagenética Reprodução Animal Ltda.	Seara Rio Comércio e Importações Ltda.
Equipel S/A	Seara Brasília Comércio e Importações Ltda.
Hering do Nordeste S/A – Malhas	Frigorífico Itapiranga S/A
Hering S/A Confecções	Friogoaves Itapiranga
Tecanor	Frigorífico Rio da Luz S/A
Indústria Ouro Branco Ltda.	Matadouro Frigorífico Oeste Ltda.
Brasblue Indústria e Comércio Ltda.	
Comercial Joto S/A	
Companhia Têxtil Santa Catarina	
Garema S/A	
Fibranor Corretagens e Representações Ltda.	

Fonte: elaboração própria a partir de Vieira Filho, apud Machado (2010, p. 60).

Dentre as empresas criadas, havia algumas exclusivamente voltadas à área frigorífica, principalmente no ramo de aves, conhecidas pela marca Seara. Além disso, ela passou a ter empresas no setor de óleo, além de genética, informática (Equipel) e corretagem (Fibranor), principalmente voltada à área de negociação de *commodities*. No têxtil, as subsidiárias envolviam tanto a parte industrial quanto a comercial.

Não só houve diversas divisões por setores, como também houve a criação de subsidiárias para atuação no Nordeste brasileiro e para exportações.

De acordo com Lago (apud Lucltkenberg, 2004), o conglomerado Hering, em 1989, como um todo empregava diretamente 32,4 mil pessoas.

Até então, mesmo com tantas mudanças e um crescimento vertiginoso enquanto grupo, era a família Hering que detinha o controle acionário dos negócios²⁹. Essa situação não permanecerá nos anos 2000, como será discutido a seguir.

²⁹ Ver *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IV, n. 4, 22 de setembro de 1980, e *Balanço Anual da Gazeta Mercantil*, ano IX, n. 9, 31 de julho de 1985.

3. Anos 1990 e 2000: a financeirização, os novos espaços de acumulação e os avanços da atuação comercial

A abertura econômica brasileira, entre 1989 e o início dos anos 1990, permitiu a concorrência de produtos importados sem que o Estado tivesse um plano para preparar as empresas brasileiras a isso. Naquele momento, o próprio comércio exterior liberalizado era tido como política industrial, a fim de estimular as empresas nacionais a serem mais eficazes e competitivas, ao se depararem com o concorrente importado. Ou seja, esperava-se uma modernização à esteira da chegada da concorrência, o que não ocorreu. Como consequência, o país começaria a viver nesse período uma situação distinta: uma desindustrialização relativa (Cano, 2008, 2014).

A abertura resultou em uma das piores crises do setor têxtil nacional. A decisão do governo brasileiro de utilizar os importados para fazer frente à alta inflação interna veio acompanhada por um mercado nacional retraído, com altos juros e com uma moeda nacional sobrevalorizada. Como reflexo sobre o setor têxtil, houve uma entrada maciça de matérias-primas importadas e produtos acabados que começaram a concorrer tanto em malharia e tecelagem de algodão como nas fibras têxteis artificiais e sintéticas.

Nesse contexto, houve uma flexibilização produtiva, seguindo o movimento que já vinha sendo feito pelas grandes corporações dos países centrais no pós-1960. Tornou-se mais comum a subcontratação de fábricas, empresas muitas vezes de fundo de quintal tocadas por trabalhadores que antes pertenciam aos quadros das empresas maiores e agora se tornavam seus prestadores de serviços (Andrade, 2002). Além disso, houve uma revisão da diversificação excessiva que algumas empresas haviam feito, com venda de ativos, ocorreu fechamento de unidades têxteis em Blumenau e região, ampliação da automação em alguns casos e “relocalização” espacial, tendo estes efeitos intraurbanos, inter-regionais e interestaduais³⁰.

Como exemplos concretos das mudanças desse período, houve redução dos empregos diretos na Hering, para cerca de 4 mil no fim dos

³⁰ Ver Siebert (2006).

anos 1990 (Siebert, 2006). Esse número se manteria no início dos anos 2000 (Luclktenberg, 2004).

A política macroeconômica brasileira do fim dos anos 1990 fazia parte dos determinantes mais relevantes da situação crítica do setor, principalmente no que diz respeito à política cambial e de juros altos. O crédito estava caro, havia maior concorrência de importados e parte das têxteis catarinenses estavam endividadas em dólar e se depararam com uma desvalorização brusca da moeda no início de 1999. Isso fez com que muitas não conseguissem honrar os compromissos com seus credores (Jurgenfeld, 2009).

Diante do quadro dos anos 1990, a Hering realizou ampla terceirização de produção e fechou unidades têxteis, como a produção na Argentina. Também revisou sua diversificação excessiva e vendeu a empresa Ceval e se desfez de outras atividades que não estavam relacionadas ao têxtil, como informática. Além disso, expandiu-se para o Centro-Oeste brasileiro por incentivos fiscais, custos mais baixos de mão de obra, além da possibilidade de contratação de serviços de empresas terceirizadas, especializadas em produção têxtil, que substituiriam parte da sua produção própria a custos mais baixos (Luclktenberg, 2004; Siebert, 2006).

3.1 O capital financeiro como sócio maior

Nesse movimento estratégico da empresa a partir dos anos 1990, é possível observar o avanço do capital financeiro. Em certa medida, não há como não elevar o grau de financeirização, dado que esse movimento aparece como um determinante global dos negócios, uma espécie de novo “formato” de atuação. Esse acréscimo de fatia do capital financeiro dentro dos negócios representará uma mudança de foco da empresa ao retorno dos acionistas. Isto é, as decisões serão tomadas a partir de então tendo em vista a perspectiva de aumento de dividendos a serem distribuídos entre seus acionistas, preocupados com o crescimento da sua rentabilidade.

Na década de 2000, a ampliação da financeirização levará a uma diluição da fatia que cabia aos antigos controladores – principalmente a família fundadora – em benefício do capital financeiro. Mesmo que diluído em vários acionistas do mercado financeiro, quando analisadas

as fatias que deterá, o capital financeiro terá a maioria das ações, exercendo, quando em conjunto, o comando majoritário dos negócios.

Para se ter uma ideia mais precisa das mudanças, em 1998, a Cia. Hering, empresa que controlava os negócios da Hering e representava seus fundadores, detinha uma participação de 81,26% das ações ON. A Cia. Hering representava a união das ações da Inpasa, de Ivo Hering (membro da família fundadora) e da empresa IPE Investimentos e Participações. Anos depois, essas empresas foram desmembradas. Nos anos 2000, nota-se que a fatia representativa do capital fundador-familiar caiu significativamente e passou a corresponder a 45,46%, praticamente a metade do que havia no fim dos anos 1990, e para 16,2% em 2010 (Tabela 2).

Tabela 2 – Distribuição das ações ordinárias da Hering (em %)

ACIONISTAS	1998	2000	2005	2008*	2010**
Família Hering					
Cia. Hering	81,26	–	–	–	–
Inpasa	–	22,76	22,76	9,08	9
Ivo Hering	–	15,27	15,21	7,26	7,2
IPE Investimentos e Participações	–	7,43	7,43	–	–
Total da família	81,26	45,46	45,4	16,34	16,2
Demais acionistas					
Caixa Previdência Func. Banco do Brasil	16,72	5,75	5,75	–	–
Tarpon	–	–	–	18,37	6
HSBC Global Investment Fund Ltd	–	–	–	11,23	5,9
Federated Kaufmann Fund	–	–	–	4,99	4,5
THE MT B O J T F H BR MOT FD	–	–	–	6,59	–
Amundi Asset Management	–	–	–	–	5
Target Investment Fund	–	–	–	–	4,8
Outros***	2,02	48,79	48,85	37,45	57,6
Total geral	100	100	100	100	100

Fonte: elaboração própria a partir de informações enviadas à BOVESPA.

Obs.: as participações das empresas que pertencem à família Hering estão destacadas.

* Em 2007, a empresa entrou para o Novo Mercado, de modo que isso pode ter impactado na mudança significativa de participação da família observada nos dados de 2008.

** Para os dados de 2010, não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e foi substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à BOVESPA.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem menos de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Do mesmo modo que ocorreu a redução da fatia dos representantes da família fundadora no controle dos negócios, houve ampliação da fatia dos acionistas denominados “outros”, que são os chamados acionistas minoritários. Estes, em 1998, detinham apenas 2,02% do capital, passaram a representar 48,79% em 2000 e chegaram a 57,6% em 2010 (Tabela 2).

Em 2008, também há quatro novos acionistas com fatias significativas, todos representantes do mercado financeiro, na forma de fundos. Há a entrada do Tarpon, do HSBC Global Investment Fund, do Federated Kauffmann Fund e do fundo THE M T B O J T F H BR MOT FD. Somando as fatias desses fundos, eles possuíam, em 2008, 41,18% do capital acionário total da Hering. Em 2010, reduziram sua participação para 26,2%, mas ainda mantinham uma importante fatia.

O importante a notar é que, quando se adiciona a esses 41,8% a participação de todos os minoritários, que detinham, em 2008, um total 37,45% das ações, nota-se que os fundadores não mais possuíam o controle do negócio, pois a fatia do capital financeiro como um todo ultrapassaria 70%. Em 2010, somando a participação dos minoritários e dos demais fundos, o capital financeiro detém mais de 80% do negócio.

3.2 O Novo Mercado e os derivativos

Há pelo menos dois outros indicativos relevantes que ajudam a mostrar o avanço da financeirização na Hering. O primeiro foi a entrada para o chamado Novo Mercado³¹ em 2007. O segundo foi o uso de instrumentos financeiros derivativos, um mecanismo de valorização do capital financeiro, observado após o estouro da crise mundial de 2007-2008.

³¹ O Novo Mercado, segundo explicação da própria BOVESPA, foi um segmento especial de listagem de ações, implantado em 2000, com o objetivo de proporcionar um “ambiente de maior interesse dos investidores” e uma “valorização das companhias”. De acordo com a BOVESPA, no Novo Mercado, há maiores “compromissos de governança corporativa” pelas empresas, como prestação de informações que facilitam o acompanhamento e a fiscalização dos atos da administração e dos controladores da companhia e adoção de regras societárias que melhor equilibram os direitos de todos os acionistas, independentemente da sua condição de controlador ou investidor. Disponível em <http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/listagem/acoes/segmentos-de-listagem/novo-mercado/>, acesso em 3 de agosto de 2017.

A própria Hering definiu em seu relatório financeiro de 2007 que o significado prático de entrar para o Novo Mercado era participar mais ativamente no mercado de capitais. A justificativa da empresa era ter uma “estrutura de capital mais sólida”, que, aliada ao fortalecimento da estrutura organizacional, permitiria a consolidação dos investimentos dos próximos anos: abertura de lojas próprias, tecnologia de informação e tecnologia industrial.

O Novo Mercado aumentou a participação de ações negociadas em bolsa (*free-float*) para aproximadamente 60%. Com essa emissão de ações, a empresa atraiu investidores estrangeiros, que em 2008 já representavam 38,7% de seu capital social (Relatório financeiro da Hering, 2007).

Após adentrar o Novo Mercado, a Hering mostrava a necessidade de se fazer rentável de forma a preservar os seus novos sócios. Tanto que colocava como principal meta para 2008 o aumento na liquidez das ações, estreitando o relacionamento com o mercado de capitais. A Hering indicava, assim, atender os anseios dos acionistas (Relatório financeiro da Hering, 2007).

Dentre os resultados dessa ampla financeirização, a Hering passou a ter um valor de mercado bem maior do que as suas receitas operacionais líquidas. O valor de mercado representa a percepção que o mercado financeiro possui da empresa e mostra o descolamento entre aquilo que é resultado de operações de fato e o quanto a mais essa empresa valeria para uma venda, por exemplo. Em 31 de dezembro de 2009, as ações da Hering estavam cotadas a R\$ 29,35, chegando, durante o último trimestre, a patamares inéditos (acima dos R\$ 34,00) na história da companhia. Seu valor de mercado chegou próximo a US\$ 1 bilhão (*O Estado de S. Paulo*, 2012, s.p.).

Tabela 3 – Valor de mercado da Hering*

	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Receita líquida operacional	145.753	103.047	136.837	208.459	414.052	721.416
Lucro líquido/ prejuízo líquido	-25.240	4.006	13.231	10.553	65.790	158.479
Valor de mercado	46.199	44.216	38.958	319.671	910.723	2.828.094

Fonte: elaboração própria a partir de Economática.

*Valores em US\$ milhares.

Nota-se, conforme Tabela 3, que o valor de mercado da Hering quase triplicou de 2007 – ocasião em que entrou para o Novo Mercado – para 2009 e mais que triplicou de 2009 para 2011. Outra novidade é que antes de 2007 o seu valor de mercado não era superior à sua receita líquida operacional. Em 2005, por exemplo, o valor de mercado perfazia US\$ 39 milhões, enquanto sua receita líquida operacional chegava a US\$ 136,8 milhões³².

De 2007 em diante, a situação é inversa. O valor de mercado da Hering se distanciou dos seus resultados de tal forma, que, no caso mais extremo, verificado em 2011, o lucro líquido da empresa era de US\$ 158,5 milhões e sua receita operacional líquida chegava a US\$ 721,4 milhões. Já o seu valor de mercado era quase quatro vezes superior à sua receita, chegando próximo a US\$ 3 bilhões (Tabela 3).

No Novo Mercado, a empresa estabelece uma relação mais estreita com os demais acionistas, inclusive, os minoritários, e um diálogo mais constante com fundos de pensão e de investimentos, também sócios do negócio. Isso ocorre porque no Novo Mercado as ações deixam de ser classificadas como preferenciais (sem direito a voto) ou ordinárias (com direito a voto). Todos acionistas têm direito a voto. Assim, ao mesmo tempo em que ampliava sua capitalização, a empresa no Novo Mercado se tornaria ainda mais dependente do “mercado”.

Ainda que se justifique a entrada no Novo Mercado para captação de recursos para investimentos, a empresa – quanto mais líquida em bolsa – também passa a ter maiores possibilidades de uso de recursos financeiros para especulação e obter resultados no seu balanço proveniente de aplicações financeiras.

Essa perspectiva de ganhos financeiros se evidenciou, por exemplo, quando a Hering buscou as operações de derivativos, conhecidos como contratos futuros de venda de dólares, contratos futuros de compra de dólares, contratos de *swap* de dólar por CDI e contratos de *swap* de CDI por dólar.

O uso de Instrumentos Financeiros Derivativos (NDFs, da sigla em inglês) revelou-se no Brasil após a crise de 2007-2008, iniciada nos Es-

³² O desempenho da Hering a levou de volta ao *ranking* das maiores empresas do país depois de mais de uma década longe dele. Em 2011, entrou no *ranking* Valor 1000, do jornal *Valor Econômico*. Ver Valor 1000, *Valor Econômico*, ano 12, n. 12, ago. 2011.

tados Unidos. A partir de então, como num efeito dominó, várias operações financeiras desse tipo começaram a aparecer nos relatórios financeiros das empresas brasileiras, que, até então, sequer informavam a seus acionistas a existência de tais operações.

Os derivativos foram ofertados no mercado por bancos no Brasil como forma de *hedge* cambial. Tratava-se de uma proteção cambial. Se a empresa está muito alavancada em dívidas em dólar, por exemplo, ela se “protegeria” com alguma operação financeira lastreada em dólar para fazer frente a essa dívida no futuro, para não depender unicamente do seu faturamento em reais, que pode ser arriscado por conta da oscilação da moeda no mercado de câmbio. A crise de 2007-2008, com forte impacto sobre os mercados financeiros, afetou essas operações, e, dependendo do tamanho dessas aplicações financeiras e da direção da “aposta” cambial da empresa, algumas tiveram expressivo prejuízo financeiro e tiveram que ser vendidas³³.

A Hering justificou o uso de derivativos como forma de reduzir os riscos inerentes das suas operações. Ela realizou derivativos a partir de operações de *swap* e de contratos futuros de dólar. Eram usados como *hedge* dos seus fluxos de importações, exportações e pagamentos de empréstimos e financiamentos. O saldo em 31 de dezembro de 2007 de derivativos era de US\$ 16 milhões, com vencimento de janeiro de 2007 a agosto de 2008. Em 31 de dezembro de 2008, apresentou operações de compra futura de dólares em aberto, no valor de US\$ 43,5 milhões (Relatório financeiro da Hering, 2008).

O impacto dos derivativos no balanço financeiro de uma empresa pode ser positivo ou negativo. No caso da Hering, não houve impactos negativos. Em 2009, aliás, a Hering reportou que teve um resultado positivo de R\$ 24,8 milhões referentes à reversão de parte do valor provisionado em 2008 sobre o valor dos Instrumentos Financeiros Derivativos. Ou seja, o encerramento de tais operações foi melhor do que o anteriormente esperado.

³³ O caso Sadia é ilustrativo, pelo prejuízo de R\$ 2,5 bilhões em 2008. Após esse resultado, a empresa se fundiu com a empresa Perdigão. Disponível em <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,derivativo-leva-sadia-a-prejuizo-de-r-2-5-bi,346128>>, acesso em 30 de julho de 2018.

3.3 Novos espaços de acumulação: o “novo” Nordeste e o Centro-Oeste

Nos anos 1990 e 2000, em meio ao processo de avanço da financeirização, e após as experiências iniciais dos anos 1970, houve um novo investimento da Hering no Nordeste. Esta estava baseada em uma nova fase de competição entre os estados para atração de investimentos, numa nova etapa da guerra fiscal. Os estados – para fazer frente à queda dos investimentos produtivos não só privados como estatais, dada a crise da década perdida dos anos 1980 – partiram para uma prática de concessão de subsídios ao capital privado, financiando uma parcela do imposto que deveria ser recolhido, amparados na maior autonomia que lhes era concedida pela Constituição de 1988 (Cardozo, 2010).

Nos anos 1990, houve a intensificação da disputa entre os estados com criação de fundos voltados ao financiamento de investimento fixo e ao capital de giro das empresas. Observa-se, portanto, que a guerra fiscal significaria um novo tipo de *funding* para as têxteis, pois com recursos públicos passariam a financiar suas novas operações. Cada estado passa a criar um ou mais programas de atração de empresas, com diversas reformulações ao longo do tempo, a fim de que sejam eleitos pelo capital produtivo, numa clara submissão das unidades federativas à lógica da acumulação de capital privado, com consequências perversas para as finanças públicas³⁴.

Gorini e Siqueira (2002) ressaltam que no caso do Nordeste, além dos incentivos dados a projetos implantados na área sob a influência da SUDENE, o que significaria, por exemplo, a isenção do Imposto de Renda por dez anos, alguns estados também passaram a dar postergação do pagamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Aliados aos incentivos, ainda faziam parceria com as empresas para treinamento de mão de obra e criação de cooperativas de trabalhadores subcontratados na confecção, isentos de encargos sociais e remunerados de acordo com a sua produção.

A Hering se implantou novamente no Nordeste e incluiu o Centro-Oeste, ainda no fim dos anos 1990, como uma área nova a produzir da

³⁴ Cardozo (2010) destaca que estado e município atraentes deixam de ganhar uma receita potencial e estado e município que antes abrigavam tais empresas perdem receita real.

mesma forma que fazia em Santa Catarina: realizava uma parte da produção terceirizada e outra própria (que seria cada vez menor em magnitude do que a produção em terceiros). Na terceirizada, contratava oficinas de costura. Na produção própria, conseguia colocar mais turnos em suas unidades, pela maior oferta de mão de obra a custos mais baixos do que em Santa Catarina e pela baixa pressão sindical nessa região.

No Nordeste, dessa vez ela implantou uma fábrica no Rio Grande do Norte, em Parnamirim, no ano de 2000, e uma segunda unidade em 2009. A empresa passou a produzir tecido plano para calça e camisaria. No Centro-Oeste, onde se instalou inicialmente no fim dos anos 1990, passou a ter uma nova unidade em 2011, em Paraúna (GO)³⁵, para talarharia (cortes de tecidos), com investimentos de R\$ 5 milhões. Essa unidade era abastecida também por uma rede de empresas terceirizadas que trabalhava para ela, totalizando quatro cidades – Anápolis, Goianésia, Santa Helena de Goiás e Paraúna. Assim, a expansão da empresa em Goiás envolveu municípios do interior do estado, com pouca atividade econômica, na maior parte dependentes de agricultura, e com população que não ultrapassava, àquela época, 50 mil pessoas (à exceção de Anápolis). Goiás se integraria ao seu modelo de negócios “híbrido”, em que uma parte do produto era feita “em casa” e outra parte por terceiros.

De acordo com Siebert (2006), a ida da Hering para Anápolis resultou em fechamento de setores de costura das cidades de Blumenau (SC) e Indaial (SC). Essa mesma autora cita que em termos de custo de mão de obra, naquela época, uma costureira em Anápolis recebia um salário mais de três vezes inferior à média de Blumenau.

Desde os anos 1990, a empresa já vinha deixando claro que dava continuidade a um processo de desverticalização e ampliava o processo de terceirização. Em 1997, mais de 40% das atividades de confecção já eram terceirizadas. Esse número cresceria gradativamente e em, 2008, a produção terceirizada, entre as diversas etapas de produção da companhia, respondia por aproximadamente 50% (Relatório financeiro da Hering, 2009).

Em 2011, o presidente da empresa, Fabio Hering, afirmou que a produção total da empresa já estava dividida em 30% em fábricas próprias,

³⁵ Disponível em <<http://www.jornalopcao.com.br/posts/ultimas-noticias/hering-tera-fabrica-em-parauna>>, acesso em 3 de agosto de 2017.

45% terceirizados e 25% importados. Somando, portanto, importação e terceirização no país, 70% dos produtos seriam em 2011 produzidos fora das instalações da Hering (*O Estado de S. Paulo*, 2012).

3.4 O novo espaço “construído” na Ásia e o avanço da rede de lojas

A produção da Hering em Santa Catarina, no Nordeste e no Centro-Oeste a partir dos anos 2000 ganharia o reforço de uma produção terceirizada pela empresa na Ásia. Em 2003, ela iniciou os estudos para realizar encomendas de produtos prontos na Ásia, o que se concretizou a partir de 2006. Desde o início, a busca se concentrou na produção de itens nos quais era necessária muita mão de obra na fabricação, comparativamente, como bermudas-cargo com oito bolsos (nesse caso, a mão de obra está concentrada na etapa da costura), e produtos feitos com fios sintéticos (especialidade dos asiáticos), como jaquetas de *nylon* para a coleção de inverno (Jurgenfeld, 2009, 2012).

A produção na Ásia ocorria cada vez de forma mais intensa porque o varejo de grandes redes, como C&A, Renner, entre outros, já havia se antecipado com a compra de produção têxtil na Ásia. Se as empresas têxteis como a Hering não fizessem o mesmo, ficariam para trás na concorrência de preços com o varejo (Jurgenfeld, 2009, 2012).

A empresa contratava fornecedores principalmente na China, em Bangladesh e na Índia. Geralmente, a produção se dava em produto acabado: jaquetas, bermudas, calças, *shorts* de banho, suéteres, itens de tricô etc.

Em 2006, 3% da produção total veio de fora do país. Em 2007, esse percentual cresceu para 5% e, em 2008, para 12%. Os itens fabricados na Ásia serviam tanto para vendas no mercado nacional quanto no exterior, mas a maioria se concentrava no mercado doméstico, um percentual que chegava a 95%. Toda a produção asiática era feita com marca própria (Jurgenfeld, 2009, 2012).

Simultaneamente ao avanço da terceirização da produção, tornando-se uma compradora de produtos prontos, os anos 1990 e 2000 foram também representativos do aumento de importância da sua atuação comercial via redes de lojas próprias e franqueadas. Essa mudança é explicada pela empresa por conta da rentabilidade maior ao ir mais para

frente na cadeia (varejo) do que para trás (produção de insumos). Em 1997, a Hering já colocava a ida ao varejo como prioritária e em 1998 dava mais informações do que isso significaria, ao informar que seu foco estava cada vez mais voltado às etapas mais rentáveis do processo de produção e distribuição (Relatório financeiro da Hering, 1997).

Em meio a esse processo, em 1998, não por acaso, a Hering criaria a rede de franquias de lojas Hering chamada Hering Store. Já em 1998, elas seriam 63 lojas. Nesse mesmo ano, abriria a primeira franquía de sua marca para crianças chamada PUC e 33 lojas da marca Dzarm, que foi adquirida em 1997.

Deve-se ressaltar que na operação de franquía a empresa comercializa sua marca para terceiros, que lhe pagam *royalties*, e lhe vende, em troca, serviços e mercadorias. O simples fato de ser proprietária de uma marca, portanto, nesse tipo de operação já lhe auferem ganhos.

Em 2002, a Hering decidia definitivamente pelo varejo, quando traçara um plano estratégico com foco em suas marcas-chave e em canais de distribuição mais rentáveis, o que representou a saída do grande varejo, como supermercados e grandes lojas de departamento (Relatório financeiro da Hering, 2006). No fim de 2006, já totalizava 190 lojas, sendo 151 lojas Hering Store e 39 da marca PUC, contava com 19 lojas franqueadas em países da América Latina e no Oriente Médio (Relatório financeiro da Hering, 2006).

Considerações finais

A análise histórica sobre as transformações do capital da empresa Hering representa um exemplo de como a grande corporação capitalista tenta se modificar, de forma a se adaptar às mudanças impostas pelas modificações do capitalismo mundial.

O estudo focado no pós-1960 permite perceber o seu movimento rumo à financeirização, que se inicia com a abertura de capital em bolsa de valores e se aprofunda, sobretudo, entre os anos 1990 e 2000, com o avanço do capital financeiro no seu capital social e também na sua própria atuação no mercado financeiro, com aplicações especulativas, como no uso de instrumentos financeiros derivativos, em busca de ganhos de curto prazo.

Após a década de 1990, observou-se a maciça participação de acionistas do mercado financeiro, especialmente, os fundos de investimentos, inclusive muitos deles estrangeiros, como novos sócios do negócio Hering. Quando somadas as participações acionárias individuais desses acionistas, eles ultrapassaram a fatia detida pelos membros da família fundadora, detendo proporções elevadas do capital, superando 50%. Ou seja, passam a deter o controle e, assim sendo, exercem influência sobre a gestão e estratégia dos negócios, de forma que a empresa passa a ter como objetivo maior valorizar a participação desses acionistas.

As modificações dadas pela financeirização também significaram mudanças espaciais. Entre os anos 1960 e 1980, houve novos espaços geográficos, como o Nordeste, e alguns municípios da própria região do Vale do Itajaí, no entorno da sua matriz, que foram incorporados ao movimento de centralização e concentração do capital e que ajudaram a conformar um dos maiores grupos empresariais do país na década de 1980, com outras vinculações setoriais. Entre os anos 1990 e 2000, uma nova espacialização ocorreu, com a incursão no Centro-Oeste, uma nova experiência no Nordeste e a incorporação da produção terceirizada na Ásia à sua dinâmica de acumulação.

Essas mudanças espaciais significaram redução dos seus vínculos com o seu espaço de origem, representado por Blumenau e pelo Vale do Itajaí (SC), e redução da sua atuação enquanto uma indústria produtora de artigos têxteis. Ao mesmo tempo que houve o avanço do capital financeiro, a empresa passou a focar cada vez mais seu negócio na área comercial: ampliou as operações de lojas, além de expandir a compra de produtos prontos fabricados por terceiros, reduzindo a importância da participação de sua produção fabril própria no total produzido e comercializado.

Jornais e relatórios

A ETIQUETA que tem nome de moda faz 50 anos. *Folheto Institucional da Empresa Mafisa*, ano 50, s.d.

A FÓRMULA básica. *O Estado de S. Paulo*, 9 de abril de 2012, s.p.

BALANÇO Anual da *Gazeta Mercantil*, ano IV, n. 4, 22 de setembro de 1980.

BALANÇO Anual da *Gazeta Mercantil*, ano IX, n. 9, 31 de julho de 1985.

- ECONOMÁTICA. Valor de mercado da Hering. Sistema disponível somente por assinatura. Disponível em <www.economica.com.br>. Acesso em 26 de agosto de 2012.
- NASCE a Ceval. *Folheto Institucional da Empresa Ceval*, 2. ed. rev., jul. 1992.
- O BANCO INCO e sua contribuição. *O Vale do Itajaí: Lavou, Indústria e Comércio*, 1950, s.p.
- RELATÓRIO financeiro da Hering, 1997, 2006, 2007, 2008, 2009. BOVESPA. Disponível em <http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm>. Acesso em 10 de julho de 2017.
- VALOR 1000, *Valor Econômico*, ano 12, n. 12, ago. 2011.

Referências bibliográficas

- ANDRADE, G. *Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no cluster industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí*. Florianópolis: Centro Socioeconômico/Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2002 (Dissertação de Mestrado).
- BELLUZZO, L. G. M. Prefácio. In: CHESNAIS, F. (org.). *A finança mundializada: razões sociais e políticas, configuração, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005.
- BLOCK, F. *Las orígenes del desorden económico internacional*. México: Fondo de Cultura, 1980.
- BOSSLE, O. *História da industrialização catarinense: das origens à integração no desenvolvimento*. Florianópolis: Edição Comemorativa da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), 1988.
- BRAGA, J. C. S. Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo. In: FIORI, J. L.; TAVARES, M. C. (orgs.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- BRAGA, J. C. S. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 2000 (Coleção Teses).
- BRANDÃO, C. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2007.
- BRANDÃO, C. Producción social del ambiente construido y sus escalas espaciales: notas para una teoría acerca de las acciones y decisiones de sujetos concretos. In: FERNANDEZ, V. R.; BRANDÃO, C. (orgs.). *Escalas y políticas del desarrollo regional: desafíos para América Latina*. Santa Fe: Miño y Dávila, 2010.
- BROOS, H.; SOCORRO, F. *A Hering de Blumenau: um século (1880-1980)*. Blumenau: Edição Comemorativa do Centenário da Hering, 1980.
- CAMPOS, R. *Mudança e capacitação tecnológica em setores industriais selecionados de Santa Catarina: um estudo sobre as condições locais de aprendizagem e efeitos sobre a competitividade*. Florianópolis: Centro Socioeconômico/Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2001 (Relatório de Pesquisa).

- CANO, W. *Desconcentração produtiva regional do Brasil: 1970–2005*. São Paulo: Editora UNESP, 2008.
- CANO, W. Reflexões sobre o papel do capital mercantil na questão regional e urbana do Brasil. *Texto para Discussão do IE-UNICAMP*, n. 177, 2010.
- CANO, W. (Des)industrialização e (sub)desenvolvimento. *Cadernos do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, v. 9, n. 15, jul.–dez. 2014.
- CARDOZO, S. A. *Guerra fiscal no Brasil e alterações das estruturas produtivas estaduais desde os anos 1990*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), 2010 (Tese de Doutorado).
- CHESNAIS, F. A globalização e o curso do capitalismo de fim de século. *Economia e Sociedade*. Campinas, v. 4, n. 2, dez. 1995.
- CHESNAIS, F. A *mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CORRÊA, R. L. *Trajetórias geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2010.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: DIFEL, 1971.
- DEEKE, J. *O município de Blumenau e a história do seu desenvolvimento*. Blumenau: Nova Letra, 1995.
- EICHENGREEN, B. *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Editora 34, 2000.
- GORINI, A. P. F.; SIQUEIRA, S. H. G. *Complexo têxtil brasileiro*. Rio de Janeiro: Edição do BNDES, 2002.
- GOULARTI FILHO, A. *Formação econômica de Santa Catarina*. Florianópolis: Editora da UFSC, 2007.
- HARVEY, D. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- HERING, I. Desenvolvimento da indústria blumenauense. *Centenário de Blumenau (1850-1950)*. Blumenau: Edição da Comissão de Festejos, 1950.
- HERING, M. L. R. *Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento*. Blumenau: Edição da Autora, 1987.
- HILFERDING, R. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HOBSBAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX, 1914–1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 2016.
- HOBSON, J. A. *A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*. São Paulo: Abril, 1993.
- JURGENFELD, V. F. *Transformando ameaça em vantagem: novos acenos da indústria têxtil-vestuarista do Vale do Itajaí com a Ásia*. Florianópolis: Centro Socioeconômico/ Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2009 (TCC – Monografia).
- JURGENFELD, V. F. *Transformações dos grandes grupos têxteis de Blumenau e Brusque após 1970: a financeirização e os novos espaços de acumulação*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), 2012 (Dissertação de Mestrado).
- LINS, H. N. *Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90*. Florianópolis: Editora da UFSC, 2000.

- LIVRO de ouro comemorativo do Centenário da Independência do Brasil e da exposição internacional do Rio de Janeiro, 7 de setembro de 1922 a 7 de setembro de 1923. Rio de Janeiro: Edição do Anuário do Brasil (Almanaque Laemmert), 1922. Disponível em <<http://docvirt.com/docreader.net/DocReader.aspx?bib=mhn&pagfis=26239>>. Acesso em 20 de julho de 2018.
- LUCLKTENBERG, I. A. B. *A indústria têxtil catarinense e o caso da Cia. Hering*. Presidente Prudente: Geografia, Universidade Estadual Paulista (UNESP), 2004 (Dissertação de Mestrado).
- MACHADO, L. M. *Estratégias de crescimento no setor têxtil catarinense: o caso da Cia. Hering S.A.* Florianópolis: Centro Socioeconômico/Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2010 (TCC – Monografia).
- MAMIGONIAN, A. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. *Revista Brasileira de Geografia*, jul.-set. 1965.
- SANTOS, M. *Técnica, espaço, tempo: globalização e meio técnico-científico informacional* (1994). São Paulo: HUCITEC, 1996.
- SAUVIAT, C. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In: CHESNAIS, F. (org.). *A finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, 2005.
- SEYFERTH, G. *A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim: um estudo de desenvolvimento econômico*. Brusque: Movimento, 1974.
- SIEBERT, C. *Indústria e estado: a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí*. Florianópolis: Geografia, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2006 (Tese de Doutorado).
- SILVA, S. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Omega, 1986.
- SOJA, E. *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993 (1989).
- STEIN, S. *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850-1950*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- THEIS, I. O processo de acumulação em Blumenau. In: THEIS, I.; MATTEDI, M. A.; TOMIO, F. (orgs.). *Nosso passado (in)comum*. Blumenau: Editora da FURB, 2000.
- THEIS, I.; BUTZKE, L. O paradoxo da geografia no capitalismo mundializado: revisitando a lei do desenvolvimento desigual e combinado. In: GALVÃO, A. et al. (orgs.). *Capitalismo: crises e resistências*. São Paulo: Outras Expressões, 2012.
- TROTSKY, L. *História da Revolução Russa*. V. 1. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- VIDOR, V. *Indústria e urbanização no nordeste de Santa Catarina*. Blumenau: Editora da FURB, 1995.
- VIEIRA FILHO, A. *As raízes da industrialização, grupos empresariais catarinenses: origem e evolução (1880-1985)*. Florianópolis: Edição do Autor, 1986.
- WACHTEL, J. P. *Os mandarins do dinheiro*. São Paulo: Nova Fronteira, 1988.



breve historia de la fábrica uruguaya de neumáticos s.a. en el uruguay (1935-1974)*

short history of the fábrica uruguaya de neumáticos s.a. in uruguay (1935-1974)

Sebastián Sabini Giannechini**

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay

RESUMO

Este artigo busca, a partir da História de Empresas e Empresários, e sua variedade de visões, analisar o caso da Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (FUNSA), processadora de borracha e produtos de borracha, no período 1935-1974, que domina o mercado uruguayo naquele mercado nesse período. A fundação com capitais nacionais, seu desenvolvimento explosivo e diversificação produtiva baseada na proteção legislativa, estagnação e recuperação servem como um caso emblemático da indústria local e representam de maneira sintética o caminho seguido por ela. Paralelamente, são realizadas diversas estimativas do Valor Adicionado Bruto, Ocupação e Salários da empresa e do Setor Borracha, que permitem comparar o relativo da periodização construída e dialogar com evidências acadêmicas.

Palavras-chave: Indústria. Negócio. Borracha. FUNSA. Uruguay.

RESUMEN

Este artículo busca, desde la Historia de Empresas y Empresarios, y su variedad de miradas, analizar el caso de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (FUNSA), procesadora de productos del caucho y goma en el periodo 1935-1974, que domina el mercado de Uruguay en ese periodo. Su fundación con capitales nacionales, desarrollo explosivo y diversificación productiva basada en la protección legislativa, el estancamiento y repunte, sirven de caso emblemático de la industria local representando en forma sintética el camino seguido por ella. A su vez se realizan variadas estimaciones de Valor Agregado Bruto, Ocupación y Salarios de la empresa y el Sector Caucho que permiten cotejar el relato de periodización construido así como dialogar con evidencias académicas.

Palabras-clave: Industria. Empresa. Caucho. FUNSA. Uruguay.

* Agradezco al profesor Raúl Jacob por sus sugerencias para este artículo.

Fecha de recepción: 13 de octubre de 2017; fecha de aceptación: 1^a de julio de 2018.

** Profesor de historia y candidato a Magister en Historia Económica en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Uruguay. *E-mail:* ssabini@gmail.com

Introducción

Este artículo¹¹ aborda la historia económica de la empresa procesadora de productos del Caucho, Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima (FUNSA) en el período 1935-1974, la cual ha sido calificada como monopólica en el mercado uruguayo (Aguirre; Dellepiane; Duarte, 2004, p. 37; González Sierra, 1991, p. 3-4), aspecto que será discutido a lo largo del mismo.

La hipótesis de trabajo refiere a la posibilidad de representar la historia industrial del Uruguay través del Sector Caucho, a través de la empresa FUNSA, cotejando si responde al relato de la industria de Uruguay de un periodo de desarrollo explosivo y diversificación productiva, entre 1930-1954, una década de estancamiento, y la recuperación hacia comienzos de la década de 1970 (Bértola, 1991; Finch, 2014).

Se ha definido una serie de tópicos en función de las fuentes disponibles y para su análisis se han establecido dos periodos que tienen un punto de quiebre con los primeros problemas financieros que enfrenta la empresa.

El primer periodo “La empresa FUNSA apertura, auge y desarrollo (1935-1958)” considera el origen de capitales que fundaron la empresa; la estrategia expansiva que siguieron los empresarios y una estimación del VBP de la empresa y sector caucho; las dificultades de acceso a las materias primas; la expansión y diversificación productiva entre 1945-1958; las relaciones laborales en el período 1942-1958 y una estimación salarial comparada de FUNSA, Sector Caucho y Uruguay.

El segundo, denominado “FUNSA primeros tropiezos y cambios de estrategia (1958-1974)” aborda la estrategia empresarial considerando las estimación del IVF del Sector Caucho y su correlato con la empresa; la relación con Firestone, el financiamiento bancario; la estrategia lobbista; el relacionamiento con los trabajadores en 1958-1974 y la estrategia exportadora.

Por último se trazan las primeras conclusiones que intentan vincular algunas de las hipótesis plasmadas y su relación con el marco teórico de

¹ Representa un avance de la Tesis de Maestría en Historia Económica y Social “Breve Historia de la Empresa FUNSA en el Uruguay (1935-2002)” bajo la tutoría del Mag. Juan Pablo Martí, en el marco del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Uruguay.

referencia relativo a algunos postulados institucionalistas, chandlerianos y postchandlerianos.

1. Fundamentación, justificación y antecedentes

La Historia de Empresas y Empresarios en Uruguay en el contexto latinoamericano se encuentra en un bajísimo desarrollo, fundamentalmente por problemas de masa crítica (Jacob, 2008, p. 169-177). Sin embargo, es posible acercarnos al caso a través de diferentes investigaciones que lo integran o mencionan en forma indirecta.

Uruguay tiene un amplio debate sobre la evolución de su Producto Bruto Interno en el siglo XX y sobre el Producto Industrial, a partir del mismo es posible acercarse a estudios que integran el Sector Caucho, que sin ser el eje de estas investigaciones son trascendentes para este artículo (Millot; Silva; Silva, 1973; Finch, 2014; Jacob, 1981; Bértola, 1991; Arnabal; Bertino; Fleitas, 2013; Bértola; Bittencourt, 2014). En el mismo sentido son de relevancia, por sus referencias al mismo Sector, las publicaciones realizadas desde instituciones públicas con fines estadísticos y académicos (CGN, 1941; BROU, 1965; BCU, 1969; IECON, 1969; FCS, 2005).

Desde la economía existe la Tesis de Grado de Aguirre, Dellepiane y Duarte (2004) la cual realiza una breve reseña de los aspectos histórico-económicos. Diferentes estudios sobre FUNSA adoptan diferentes miradas, en su reapertura como organización autogestionada por sus trabajadores (Cabral; Chacharro; Misevicius, 2006). Desde la relación salarial en un marco comparativo (Chevalier; Fernández; Motta, 2006; Fernández Caetano, 2012), estudios históricos desde la mirada sindical (González Sierra, 1991, 1998), y de forma indirecta a través de las inversiones de Estados Unidos en Uruguay (Azar; Fleitas, 2010).

Desde la mirada de la Historia de Empresas y Empresarios investigar el caso de FUNSA, supone discutir el carácter de empresa monopólica de manufactura de productos de caucho y goma, desentrañar su derrotero así como una serie de especificidades del desarrollo de la industria del Uruguay desde la década mediados de 1930 hasta 1974.



2. Metodología

El artículo trata de un estudio de caso, despliega análisis heurístico y hermenéutico de fuentes primarias y secundarias, y se nutre de diversas técnicas y estrategias propias de la historia empresarial, a través del método inductivo-deductivo. Supone el análisis de las fuentes del fondo de archivos de la empresa FUNSA, compuestos por más de 2.500 folios, al cual se tuvo acceso, así como prensa de la época. Asimismo busca establecer un relato de periodización de la empresa que considere las diferentes etapas que le tocó enfrentar a la luz de los cambios económicos e institucionales cotejando los mismos con diferentes indicadores.

3. Marco teórico

El marco teórico de referencia, opera como una guía por el cual se transita a través de elementos centrales, no como un marco rígido pre-establecido. Asume que las instituciones afectan el desarrollo y desempeño empresarial (North, 1990) y a través de estrategias de desarrollo escala y especialización de sus gestores las empresas buscan posicionarse para dominar mercados (Chandler, 1990), y que ante los cambios institucionales las empresas desarrollan estrategias de adaptación y aprendizaje basadas en sus redes de apoyo políticas, familiares y empresariales (Zeitlin; Sabel, 1997).

4. El producto industrial en Uruguay en el periodo 1930-1974

Las miradas más recientes sobre la evolución de la industria en el Uruguay marcan un periodo sostenido desarrollo y crecimiento entre 1930-1954, una meseta hasta principios de la década de 1970 (Bértola; Bittencourt, 2014, p. 3). A través de indicadores como VBP, Ocupación, Salarios e IVF se verá que en trazos generales la empresa FUNSA responde a este relato en sintonía con el Sector Caucho.

Nuestra empresa nace bajo el paradigma de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), renombrado como Industrialización Dirigida por el Estado (IDE) 1930-1972 (Bértola; Bittencourt, 2014).



la industria manufacturera se convierte en este periodo en el sector dinámico que luego de la crisis determinó la recuperación del producto bruto interno. En 1938 el producto industrial supera los niveles de 1930 en un 53.9% lo que muestra un crecimiento particularmente acelerado de este sector. (Millot; Silva; Silva, 1973, p. 93)

Las industrias procesadoras de materias primas nacionales, mayormente agrarias, fueron las protagonistas de este proceso. FUNSA jugaría un papel más lateral y al mismo tiempo particular, ya que se trataba de una de las pocas industrias que procesan materias primas importadas. En esta “Edad de Oro” del sector industrial, el peso de la industria pasó del 12.5% del PBI en 1930 al 20.3% en 1950 (Millot; Silva; Silva, 1973).

El caucho sería una de las ramas de mayor expansión, Bértola (1991, p. 206) ha estimado la variación de VAB, Ocupación, Productividad y Salario Real para el período 1943-1954. Allí encontramos con que para ese periodo la industria del caucho tuvo una variación de 31.6% de VAB, 11.5% de ocupación, 18% de productividad y 7.8% de salario real, por encima de las 14 ramas estudiadas, equipos de transporte la seguía en VAB con 21.2% y 14,7% en productividad, Metales en Ocupación con 9,1%, y solo por debajo del tabaco en Salario Real con 8,9%. Sin duda se trata de un desempeño extraordinario.

Este periodo expansivo de la industria entra, a partir de 1954, en una década de estancamiento provocada fundamentalmente por la caída de los términos de intercambio de los productos agropecuarios que eran la base del sistema de cambios múltiples y la importación de insumos para la industria y bienes de consumo (Bértola; Bittencourt, 2014, p. 65-66).

5. La empresa FUNSA: apertura, auge y desarrollo (1935-1958)

5.1 La cuestión del origen del capital y su concentración

Habilitada desde octubre de 1935 (González Sierra, 1991, p. 3) la empresa tiene unos primeros años que implican la reunión del capital accionario, la compra de equipamiento, contratación del personal, y el comienzo de las ventas. En setiembre de 1936, diría su presidente en la primera reunión de accionistas: “Este primer ejercicio ha sido dedicado



a la integración del capital y construcción de la fábrica, en consecuencia no han habido operaciones desde que las ventas recién se ha iniciado con posterioridad al cierre del ejercicio” (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, 1936, p. 5).

El proceso productivo de FUNSA fue definido como taylorista, obreros ejecutores con tareas simples y rutinarias, métodos y procesos de trabajo estandarizados (González Sierra, 1991, p. 5-6) y fuerte supervisión al trabajo obrero (Aguirre; Dellepiane; Duarte, 2004, p. 26).

Se ha afirmado por Azar y Fleitas, siguiendo la tradición historiográfica (Oddone, 1989; Oficialdegui, 1995; Jacob 2000; Finch, 2014), que la empresa fue fundada con capitales norteamericanos:

El primer episodio posterior a 1930 que puede verificarse en la literatura transcurre en 1936, cuando arriban a Uruguay inversiones directas destinadas a la producción de manufacturas, destacándose la instalación de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A, FUNSA, por parte de la Goodrich Tyre Company. (Azar; Fleitas, 2010, p. 15)

Jacob indica que se trataba de una confusión, advertida por la empresa en la época, aclarada a través de un comunicado en el diario *La Mañana*, del 4 de diciembre de 1938, indicando “que el capital invertido era local y que pertenecía a casi quinientos accionistas” (Jacob, 2016, p. 154). En ese sentido, la empresa realizaría una serie de publicaciones en ocasiones conmemorativas, hacia 1940 en el diario *El Pueblo* indicaba que FUNSA tenía de capitales totalmente uruguayos (*El Pueblo*, 25 de agosto de 1940) y en 1943 en el diario *El País*:

Bajo dirección uruguaya, con capitales uruguayos, con personal criollo en su inmensa mayoría, y con directrices técnicas de Goodrich, la gran fábrica de neumáticos norteamericana, la F.U.N.S.A., ha recorrido en forma sistemática y denodada, en 7 breves años, el largo, lento y azaroso camino, que la mayoría de las industrias sudamericanas ha necesitado para imponerse en los mercados. (FUNSA, *El País*, 11 de julio de 1943, p. 9)

Surge tanto en las *Actas de Accionistas*, como en las reuniones de Directorio, la prensa local, y la obra de Jacob (2016) que la relación con las empresas de Estados Unidos refiere a una consistente y permanente asistencia técnica, como una línea de larga duración. Como se indicó,



la dirección técnica de la instalación de la planta se realiza por dos ingenieros representantes de BF Goodrich (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 3*, julio de 1937, p. 18).

En la primera reunión de accionistas realizada en setiembre de 1936, a la cual concurren sesenta y seis de ellos, representado más del 50% del capital accionario (3.569 acciones), surgen nombres criollos y de origen nacional, no aparecen apoderados de Goodrich Tyre Company. Destacan sí algunos de los que a la postre serían los directivos determinantes de la empresa por varias décadas: Pedro Sáenz, Diego Arocena Capurro y Saturnino Fernández (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, setiembre de 1936, p. 1-4).

La concentración del capital accionario en algunos pocos empresarios es un proceso que se puede identificar en los primeros veinte años de la empresa. Estos empresarios serán los mismos que llevan adelante el Directorio de la empresa, dotando a los mismos de una concentración de poder muy grande. Actuando al mismo tiempo como gestores y propietarios. El mecanismo era más bien sencillo, los dividendos de la empresa podían cobrarse o bien en acciones o bien en capital, sistemáticamente algunos directivos, cobran sus dividendos en acciones, ello les permite, no solo tener una mayor retribución futura, sino establecer una alianza política determinante en la elección del Directorio (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 2*, setiembre de 1937, p. 15).

Ese mismo año se propone un cambio profundo en los estatutos, el cual dotará de un poder muy especial al Directorio, con el argumento de no contraponer intereses de accionistas y directorio, se propone que el presidente cobre el 2% de utilidades y 1% por cada director, a su vez se crea un fondo de reserva de 5% y el 95% finalmente se cobra por los accionistas. Al mismo tiempo, se amplía el mandato a cuatro años y la renovación de la mitad del directorio cada dos años (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 3*, julio de 1937, p. 21-31).

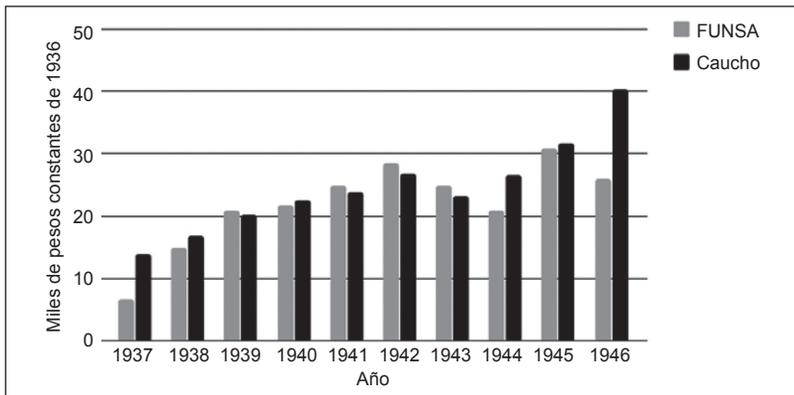
De esta forma mientras que en 1936 Pedro Sáenz (presidente) y Diego Arocena Capurro (secretario), tenían 600 y 279 acciones sobre 3.569 presentes, es decir 24.6%, una década después, en 1945 ya acumulaban un total de 9.421 y 1.083 respectivamente sobre 24.294 acciones presentes, lo que representa un 43.2% (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 13*, setiembre de 1945, p. 153).

5.2 La estrategia expansiva

El capital accionario es un tema permanente en las asambleas anuales, se identifica un proceso de crecimiento del mismo durante un periodo sumamente prolongado. Está claro que este capital accionario iba en aumento en la medida que la empresa se expandía multiplicando por varias veces su capital accionario entre 1936 y 1945 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 3*, julio de 1937; n. 13, setiembre de 1945). La estrategia expansiva se basa en la captación de ahorro privado con un mercado local cautivo, identificando un proceso de diversificación productiva y compra de empresas ya instaladas, este relato expansivo parece ajustarse al que se produjo en la industria uruguaya de la época.

En 1936 se compra una fábrica de artículos de goma en Montevideo, Buscanello y Lind, sus activos y pasivos por 150 mil pesos (120 mil dólares), a través de la emisión de acciones por ese monto (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 2*, setiembre de 1936). Tempranamente, ya en 1938, se plantea una ampliación de las actividades de la empresa con la fabricación, además de cubiertas y cámaras, de todo tipo de productos de goma: bolsas, caños, pelotas, telas engomadas, ligas, tacones, calzados (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta n. 5*, agosto de 1938).

Gráfico 1 – Valor bruto de producción de FUNSA y sector caucho de Uruguay, 1937-1946 (miles de pesos constantes de 1936)



Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Memoria y balance (1937-1946); para Sector Caucho: 1936-1939 en CGN – Contaduría General de la Nación (1941, p. 267); 1940-1941 en Millot, Silva y Silva (1973, Cuadro 5); 1942-1946 en Bértola (1991, p. 287).

Para diversificar la producción, en 1938, se decide la compra de INCAL, empresa dedicada a la producción de calzado y productos de goma, con éxito evidente en 1942 ya había aumentado un 38% sus ventas (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, setiembre de 1942, p. 90). En la misma línea, en setiembre de 1944, se compra Fibra Vegetal S.A. para el aprovisionamiento de materia prima para algunos de los productos, y también se hicieron inversiones en Compañía Caucho Aglomerado S.A. con el objetivo de complementar la línea de calzado (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, setiembre de 1942, p. 120).

El Gráfico 1, muestra por un lado la tendencia creciente de la valor de la producción de FUNSA, lo cual confirma el éxito de la estrategia seguida, y que en estos primeros años FUNSA “empuja” en forma creciente al Sector Cacho, por otro lado, y en este sentido que para la década 1937-1946 la totalidad de la producción y ventas de las manufacturas del caucho se corresponden con FUNSA, por lo que la idea de monopolio parece ajustada.

5.3 Las dificultades del acceso a las materias primas en los primeros años

La empresa FUNSA producía cubiertas con materias primas importadas, un hecho relativamente particular para la industria de Uruguay, negro de humo y caucho eran las principales para la producción. La Segunda Guerra Mundial la dejaría en una situación grave, si la dependencia de materias primas ya era un gran desafío en tiempos de paz, la guerra afectaría tanto por el acceso a los mercados de India, Inglaterra y Holanda como por la propia necesidad de caucho de Estados Unidos, para resolver este problema la estrategia seguida por FUNSA sería de acopio de las materias primas (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, julio de 1940, p. 85).

Las trabas tenían que ver con demoras en los permisos de importación, certificados de prioridad, e incluso la escasez por el hundimiento de barcos (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, setiembre de 1942, p. 90-91). El punto máximo de esta situación fue la expropiación por parte del gobierno de Estados Unidos de 470 toneladas de caucho propiedad de FUNSA, ofrecía a pagar el equivalente del valor en caucho proveniente de Brasil más las ganancias. Empresa y gobierno uruguayo

trabajaban juntas y esperaban que Estados Unidos establezca una cuota de exportación de caucho para las necesidades del país (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, 1942, p. 90-101).

5.4 Expansión y diversificación productiva (1945-1958)

La lista única de Pedro Sáenz y Diego Arocena Capurro continúa dominando la empresa entre 1945 y 1958. Entre 1945 y 1946 se presenta un plan para la expansión de la empresa, la primera etapa supone la construcción de un edificio para producción de baterías de autos, ómnibus, camiones y también baterías estacionarias para granjas y estancias. Otros edificios nuevos, para procesar materias primas, para la filial INCAL, así como para la denominada “obra social” de la empresa que suponía salas médica y dental, comedores, sala de lectura y descanso para empleados y obreros, y cooperativas de consumo. A ello sumado la compra de 51.590 metros cuadrados a terrenos con salidas a tres calles con el objetivo de ampliar las instalaciones (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, Acta n. 13, setiembre de 1945).

Asimismo se incorporan nuevas máquinas para procesar caucho sintético y nuevas telas, con el objetivo de mejorar los productos, los cuales requirieron adiestramiento del personal técnico y de producción “realizando ensayos difíciles y costosos”. Se busca el perfeccionamiento de la producción y la calidad comienza a ser una preocupación, estableciendo como parámetro que “hay un número de pocos reclamos en relación al número de ventas” (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 16, junio de 1948).

Este proceso expansivo se ve impulsado por la demanda interna, que no puede ser satisfecha. Los directivos atribuyen a la organización del trabajo y a nivel técnico una “triplicación de la producción en los principales renglones”, a modo de ejemplo, mientras antes de la guerra se producían 6.000 cubiertas Heavy Duty en 1946 se producen 30.000 al año, cinco veces más (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, Acta n. 14, octubre de 1946).

Hay que destacar que en este período, todo el plan de expansión, que suponía tanto la construcción de nuevos edificios, como la compra de empresas se llevaba adelante con la emisión de acciones, lo cual indica una captación del ahorro nacional, lo mismo que con los dividen-

dos generados por la propia producción y que los accionistas, en lugar de cobrar en efectivo, lo hacían en acciones, posibilitando tales inversiones, a modo de ejemplo, en 1946 ante la necesidad de capitales erase emitieron hasta 10.000 acciones “en lugar de tomar crédito bancario” (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta* n. 14, octubre de 1946).

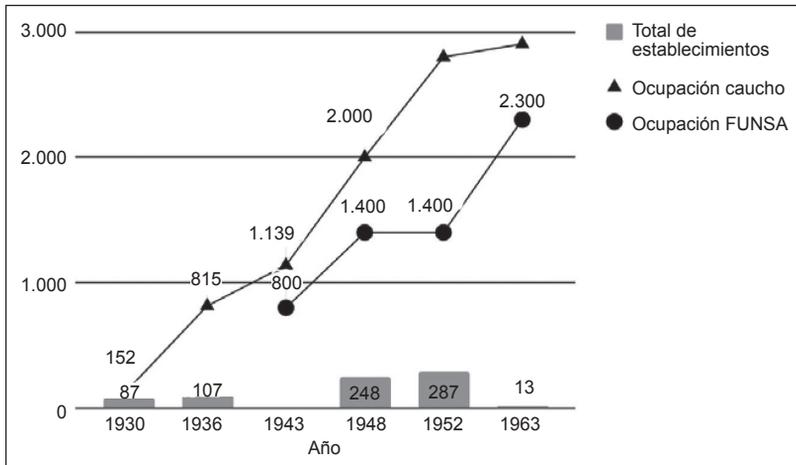
El Plan supone también la adquisición de plantas ya instaladas, no únicamente para ampliar las capacidades productivas, como en el caso de la Fábrica Uruguaya de Conductores Eléctricos S.A. que produce cables eléctricos revestidos en caucho, sino también para obtener la porción de mercado de la competencia. Ejemplo de ello representa la compra de Caucho Aglomerado S.A que producía calzado económico con suela de caucho, la cual sería liquidada al año siguiente de su adquisición (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, *Acta* n. 14, octubre de 1946).

Luego del éxito del primer plan de inversiones y ampliaciones, en el quinquenio 1953-1957, se propone un nuevo proceso expansivo. La estrategia a seguir, además de continuar ampliando la planta física, tendrá que ver con la incorporación de asesoramiento técnico proveniente de Estados Unidos y Europa para la mejora de procesos e incorporación de tecnología y maquinaria diversificando la producción. Para la línea principal, abandonando a Goodrich Tyre Company, se cuenta con el asesoramiento de United States Rubber en el periodo 1945-1960 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 1, octubre de 1946, s.p.), una de las empresas de mayor trayectoria en la fabricación de neumáticos de caucho sintético, para mejorar el ordenamiento de la mercadería, así como su envasado mejorando aspectos como la economía, protección y cuidado de los artículos, orden y control (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 27, setiembre de 1957).

Se contrató la asesoría de Technik and Handels AFA destacada por FUNSA como la “principal fábrica de batería y pilas secas de Europa” y la General Shoe Corp una de las más importantes fábricas de calzado de EEUU (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 22, setiembre de 1953), llegando en 1955 la nueva maquinaria. La producción apunta al mercado interno y al crecimiento vegetativo del país (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 25, setiembre de 1955).

En el año 1954 comenzaría la fabricación de ruedas de bicicleta, bajo la técnica de Pirelli, y en 1956 se continuaría adelante con tubos de bicicleta y cubiertas, con la misma empresa. También se comienzan a producir pilas y baterías (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 26, setiembre de 1956).

Gráfico 2 – Establecimientos, ocupación de obreros y empleados en el sector caucho y FUNSA, 1930-1963*



Fuente: elaboración propia establecimientos y ocupación del Sector Caucho en base a FCS (2005), IECON (1969). Datos FUNSA en base a 1940 (*El Pueblo*, 25 de agosto de 1940), 1946 (*El País*, 16 de febrero de 1946), 1952 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 22), 1963 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 27, n. 35).

* A los efectos de tener un cuadro comparativo, siendo que no existen datos homogéneos para el Sector Caucho y FUNSA, se realizan las siguientes aclaraciones: no hay datos para establecimientos de 1943; tampoco se cuentan con datos de la ocupación de FUNSA al comenzar sus actividades hacia 1936, para 1948 se toma el dato de 1946.

Dentro de los planes de la empresa en 1956 se busca ampliar la producción de motores eléctricos, transformadores, ventiladores domésticos, industriales y comerciales, y centrifugadoras con el asesoramiento de una empresa europea, y también la expansión de la producción de productos de látex (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 26, setiembre de 1956).

Como vimos antes este proceso se asienta sobre la expansión del capital accionario habilitado, dado que la empresa cotiza en la Bolsa de Comercio desde 1941 (Millot; Silva; Silva, 1973), captando en forma

constante el ahorro interno. Hay que indicar que este proceso expansivo supone no solo el aumento de las ventas, diversidad de productos, y como veremos luego, también del porcentaje de captación sobre las ventas totales.

La expansión queda marcada en el proceso de concentración de la ocupación del sector en tanto en número de trabajadores como en la disminución del número de establecimiento de caucho (Gráfico 2). Se puede afirmar que el periodo 1952-1963 supuso un afianzamiento de las condiciones monopólicas que la empresa detentaba en el sector caucho en línea con los autores que hemos citado (Aguirre; Dellepiane; Duarte, 2004, p. 37; González Sierra, 1991, p. 3-4).

5.5 Las relaciones laborales en el período 1942-1958

Si bien no se tiene un dato exacto de la evolución del número de trabajadores, según las actas de la empresa y publicaciones hechas en prensa, FUNSA contaba con 800 trabajadores (obreros y empleados) hacia 1940-1943, en 1946 se había expandido hasta 1400 y en 1957 ese número había trepado a 2500, dato de mayor ocupación registrado. A su vez la empresa cada vez más concentra la ocupación del sector (Gráfico 2).

La primera noticia que tenemos de un conflicto data de agosto 1942, desatado por la expulsión del secretario general del Sindicato de la Goma, Mario Gregores, y los dirigentes Celeste Pérez, Font y Piriz, desatando una huelga. Para su levantamiento tuvo que intervenir el presidente de la República, lo que marca la enorme repercusión que causó (González Sierra, 1991, p. 12). Las huelgas y ocupaciones serían una constante en el período, en 1946 se producen 96 días de huelga, que según la empresa provoca una caída de 6.69% en ingresos (González Sierra, 1991, p. 16).

Si bien los Consejos de Salarios² producían ciertas molestias en la empresa la evaluación es de cierta utilidad, hacia 1949 los directivos expresan:

² Los Consejos de Salarios suponen la negociación tripartita de la remuneración que reciben los trabajadores; para una explicación de su surgimiento en Uruguay, ver Sarthou (2004); para un análisis comparativo sobre sus resultados, se puede ver Fernández Caetano (2012).

Las relaciones de la empresa, con su personal, una de las preocupaciones más graves comunes a toda la industria y al comercio, debido al desorden que ha creado el funcionamiento defectuoso de los Consejos de Salarios son satisfactorias. – En breve se celebrará un nuevo convenio colectivo que, si bien causará cuantiosas erogaciones, presumiblemente permitirá trabajar con tranquilidad hasta fines de 1950. (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 16, octubre de 1949, s.p.)

Tras unos años de relativa calma, la empresa con un récord de ventas, en 1952 se firma un nuevo Convenio Colectivo, Carlos Sapelli, síndico de la empresa expresa:

“FUNSA tiene un Convenio Colectivo de sueldos y jornales, por un año de vigencia, pero por parte del personal, contagiado con el ambiente general de desorden que ha reinado en el país, intentó desconocer el convenio y se tuvo que tomar algunas medidas disciplinarias, pero que hoy está más tranquilo”. Y el Presidente Pedro Sáenz: “[...] vamos saliendo de este estado un poco desordenado desde hace algunos días, debido a la acción enérgica y patriótica de los hombres de gobierno”. (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 21, setiembre de 1952, s.p.)

Las relaciones entre gobierno y empresa parecen fructíferas en esta época, en contrapartida durante 1952–1957 un conflicto prolongado sería lo natural en la relaciones entre la empresa y el sindicato. José Claudio Williman (h), en forma premonitoria escribía hacia 1953:

La periodicidad de las huelgas de FUNSA ya comienza a adquirir estabilidad. Se debe ello a la situación por la que pasan Sindicato y Empresa; aquel, afirmando su autonomía y su eficacia como órgano de defensa de los derechos obreros; ésta, pendiendo paulatinamente su ascendente sobre los dirigentes gremiales, sin que aún se haya conformado a su nueva situación. (Williman (h), 1953)

Es que a fines de 1952 tomaba forma la fundación de la Unión de Obreros, Empleados y Supervisores de FUNSA (el sindicato), quien cumpliría un rol central en las relaciones laborales con la empresa y en el movimiento sindical del Uruguay (*El Día*, 11 de noviembre de 1962).

El conflicto se disparó por el despido de los dirigentes del sindicato (*El Sol*, 4 de noviembre de 1952). Medios socialistas denunciaban bajos

salarios, la intención de formar un sindicato sumiso y amenazas por parte de la empresa (*El Sol*, 4 de noviembre de 1952, p. 2) y uno de sus legisladores, el Dr. Arturo J. Dubra, presionaba en el parlamento (*El Sol*, 9 de diciembre de 1952, p. 2), a fines de 1952 parecía que los trabajadores serían retomados, luego que la planta estuviera ocupada del 12 al 22 de diciembre y según el compromiso ante la Comisión de Legislación del Trabajo de la Cámara de Representantes (*El Sol*, 30 de diciembre de 1952, p. 2).

En enero de 1953 los trabajadores eran finalmente retomados, el sindicato cargaría contra el ministro de Industrias y Trabajo, como el responsable, “el Dr. Grauert ha sido uno de los principales causantes de nuestro conflicto” (*El Sol*, 20 de enero de 1953, p. 2).

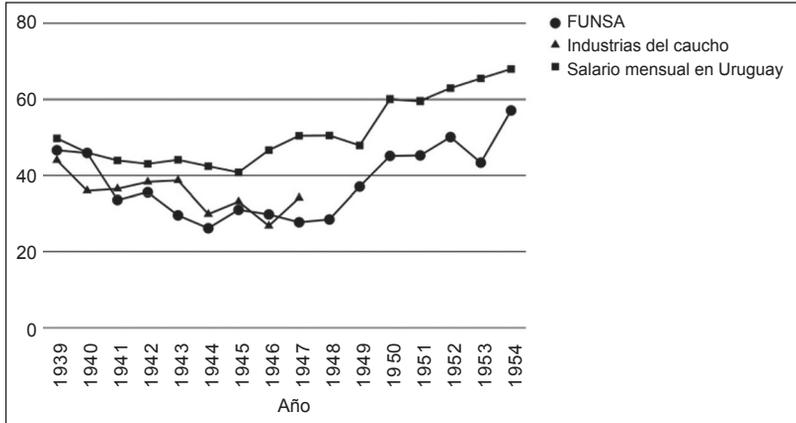
Durante 1954 se sucedían conflictos similares por despidos, paros y reposición de los trabajadores cesados (*El Sol*, 20 de enero de 1954, p. 4; 9 de julio de 1954), parte del conflicto entre el recientemente creado sindicato y el Directorio de la empresa, además, ese año debían convocarse nuevamente los Consejos de Salarios para lo cual junto con otros gremios se conformaba la movilización (Caggiani, *El Sol*, 4 de agosto de 1954), el salario tendría un aumento de 11% según la empresa (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 23, setiembre de 1953), la tendencia creciente coincide con a la estimación realizada (Gráfico 3).

En 1955 se produce una nueva huelga, esta vez de 53 días, denunciando las condiciones de trabajo en FUNSA, y como ya hemos visto con el apoyo de los legisladores socialistas, en este caso Germán D’Elía denunciaba Lock-out patronal y que la empresa se aprovechaba de las condiciones de protección que le daba el Estado y explotaba a los trabajadores en un régimen militar (*El Sol*, 24 de abril de 1955; 11 de mayo de 1955, p. 2; junio de 1955, p. 2).

En 1956, los conflictos se sucedían en forma casi idéntica (*El Sol*, 12 de octubre de 1956; 26 de octubre de 1956; 23 de noviembre de 1956), resulta significativo que en las actas de las asambleas de accionistas no se mencionan los conflictos, más preocupados por la cuestión impositiva (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 26, setiembre de 1956). Sin embargo, la empresa publicaba en la prensa, tanto en notas firmadas por la Gerencia (*El Debate*, 15 de diciembre de 1956, p. 2) como por el presidente (*El Debate*, 19 de diciembre de 1956), sus razones

respondiendo al sindicato cada uno de sus argumentos, aún luego de haber firmado el convenio el 26 de noviembre de ese año.

Gráfico 3– Salario real comparado FUNSA, industrias del caucho y salario mensual de Uruguay (pesos constantes de 1936)



Fuente: elaboración propia en base a FUNSA, Libros de egresos e ingresos (1936-1958); Industrias del Caucho en Millot, Silva y Silva (1973); Salario Mensual de Uruguay en Bértola et al. (1999).

FUNSA continuaría con una práctica permanente, la de publicitar por medio de la prensa sus conflictos, como hemos visto no sólo con los trabajadores sino con otras empresas, en esta oportunidad, indicaba que los trabajadores rechazan una propuesta que les otorgaba los salarios más altos de la industria (*Acción*, 12 de julio de 1957, p. 9).

La estimación salarial (Gráfico 3) muestra que por un lado los salarios de FUNSA se encontraban por debajo de los salarios del sector (aún cuando esta era la principal empresa) y por debajo del promedio del Salario Nominal promedio del país. Al mismo tiempo que acompañaba los movimientos de ascenso y caída de ambos.

Los Consejos de Salarios, instalados desde 1943, parecen haber operado en forma positiva para la recuperación y aumento salarial, tanto en FUNSA como en la mejora general de los salarios en Uruguay entre 1943 y 1955.

6. FUNSA: primeros tropiezos y cambios de estrategia (1958-1974)

6.1 La estrategia empresarial en un periodo de dificultades

Si a fines de los 50 la estrategia de la empresa para seguir desarrollando inversiones era la de pagar dividendos bajos, se pasaría directamente a no pagarlos por razones financieras y luego a solicitar financiación bancaria nacional e internacional. En apenas quince años, la situación económica nacional obligó a la empresa a cambiar su tradicional forma de hacer las cosas, destacan de este periodo la apertura de los mercados de Argentina y Brasil, que al final del mismo, llegaron a niveles sumamente relevantes.

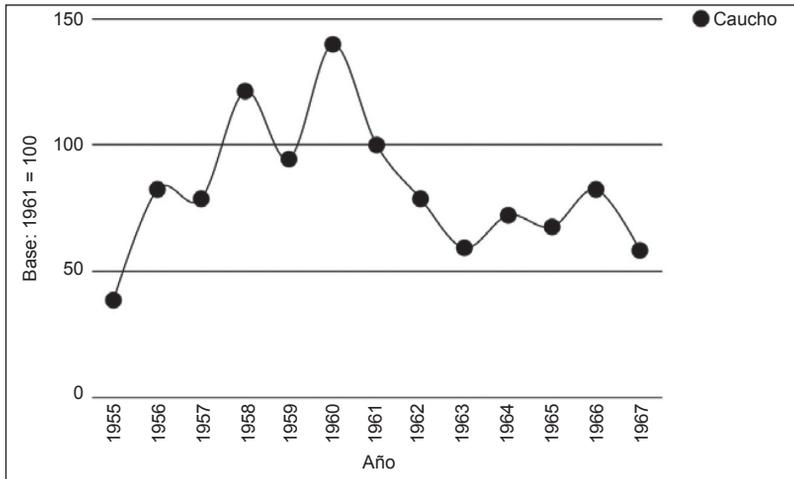
Las perspectivas en 1960 eran malas: “El balance de la sociedad refleja las desalentadoras perspectivas en informes de anteriores ejercicios. La inflación ha golpeado con intensidad creciente nuestros rubros básicos” (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, setiembre de 1960). Los diez años siguientes estarían marcados por la alta inflación, tema mencionado en todas las asambleas de accionistas, la cual provoca caída de ventas y aumento del costo de vida, ese año se perderían 167 puestos de trabajo.

En 1962, el presidente Saturnino Fernández, habiendo fallecido en histórico presidente Pedro Sáenz, expresaba: “No ha sido nada agradable para nosotros el poder presentar a Uds., Sres. Accionistas, el resultado de este ejercicio. [...] No es posible pronosticar en qué forma terminará la crisis que afecta a toda la industria nacional, agobiada por los aumentos de costos y la falta de liquidez y disponibilidades”.

Por primera vez no se pagan dividendos en efectivo para no cortar con proyectos productivos que tiene el directorio (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 35, octubre de 1962, p. 180).

Muestra de esta crisis se manifiesta por la gran capacidad ociosa existente en el sector caucho (proceso acompañado en toda la industria local), el Instituto de Economía de la Universidad de la República, estimaba que hacia 1963 en relación a la ocupación era de 29.1% y en función de la producción máxima 38.2% (IECON, 1969, p. 58). En 1965 la empresa ya no era capaz de financiar las inversiones con recursos propios, lo que había sido una constante hasta ese momento (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.157, mayo de 1965, p. 548).

Gráfico 4 – Índice de volumen físico, productos del caucho, Uruguay, 1955-1967



Fuente: elaboración propia en base a BCU (1969, Tabla 2.B.11).

Si analizamos la evolución del Índice de Volumen Físico de los productos del caucho en el periodo se ve con claridad el peso relativo de la empresa FUNSA en el sector, que parece determinante para su evolución, a la vez que confirma una década de 1950 pujante y una caída hacia inicios de 1960 que se mantiene en niveles relativamente bajos de producción, como veremos, la recuperación recién se daría con el impulso exportador. Nuevamente la evolución también coincide con la economía nacional que transitaba por un periodo de estancamiento, con la industria como uno de sus principales sectores (Bértola; Bittencourt, 2014).

Más allá de las dificultades, FUNSA apuesta a la compra de FANAESA dedicada a la fabricación de baterías, con una inversión de 60 mil dólares, “una fábrica bien instalada, amplia y muy bien presentada”, su transformación llevaría algunos años, en 1968 se reciben los primeros balances y en 1969 serían positivos, aunque hacia fines de nuestro periodo, 1974, sufriría con la falta de materias primas. La empresa, si bien se manejaba con independencia, tendría como presidente a Tydeo Larre Borges y al Cr. A. Mujica, ambos accionistas de FUNSA (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.167, julio de 1965, s.p.; n. 1.316, setiembre de 1968, s.p.; n. 1.334, marzo de 1969, s.p.; n. 1.492, agosto de 1972, s.p.; n. 1.497, octubre de 1972, s.p.; n. 1.556, marzo de 1974, s.p.).

También se amplían las instalaciones de poliuretano y remodelan edificios, tomando deuda prendaria del Banco de la República (BROU) por 57 mil dólares (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.196, marzo de 1966, s.p.), ampliando luego dicho préstamo prendario a 123 mil dólares (FUNSA, *Actas Directorio*, marzo de 1967, p. 689).

6.2 La relación con Firestone

Paralelamente sería un periodo de implementación del Convenio de Asistencia Técnica con Firestone, que ahora sustituye a U.S. Rubber, desde 1961 se valora cómo el acuerdo impacta en la calidad y economía de productos y desde esa época la empresa tiene prioridad en la compra de acciones de la propia FUNSA (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 33, setiembre de 1961, p. 156).

Este hecho fue valorado por González Sierra (1991, p. 153) como la “venta” de FUNSA a Firestone, esto no parece ser así ya que si bien tenía un representante en el Directorio y paquete accionario, no era quien tomaba las decisiones en la empresa, sino los accionistas históricos.

Aguirre, Dellepiane y Duarte indican que, con la llegada de Firestone, “se implementan importantes cambios, que apuntan a una mayor capacidad de la planta, accediendo a una tecnología más moderna, logrando una mejora sustancial en la calidad el producto. En estos años se efectuaron importantes inversiones en maquinarias, moldes y edificaciones” (Aguirre; Dellepiane; Duarte, 2004, p. 70).

De hecho la empresa valora en forma positiva el desempeño del acuerdo adjudicando a las mejoras en el balance como “parte del Convenio de Asistencia Técnica suscrita con ‘Firestone’, cuyas características y ventajas principales explica, los excelentes resultados que ya se notan en la calidad y economía de los artículos que se producen en la fábrica” (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, Acta n. 33, setiembre de 1961, p. 156).

Sin embargo resulta trascendente que cuando su representante se retira a Venezuela la empresa no solicitará sustituto (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.442, 1971), de hecho pocas noticias se tendrán de él, apenas un informe sobre nuevos neumáticos en 1969 (FUNSA, *Actas Directorio*, enero de 1969, s.p.).

Entre 1970 y 1971 se negocia las condiciones del contrato (FUNSA,

Actas Directorio, Acta n. 1.402, julio de 1970; n. 1.443, junio de 1971; n. 1.451, setiembre de 1971; n. 1.462, diciembre de 1971; n. 1.463, diciembre de 1971), la novedad del acuerdo alcanzado, aprobado por el Banco Central del Uruguay (BCU), además del asesoramiento que ya se venía produciendo, radica en que FUNSA se obligaba a producir cámaras, cubiertas y otros productos con destino a exportación y que se identifican como Firestone (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.469, enero de 1972; n. 1.503, octubre de 1972).

6.3 El financiamiento bancario

Hasta 1958 la mayor parte de la operaciones financieras e inversiones de la empresa se llevaban adelante con recursos propios, lentamente se iría desarrollando un lento pero continuo endeudamiento, fundamentalmente con el sector público. En forma creciente, el BROU financia compra de maquinaria, en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y el BCU realiza adelantos para importaciones.

En estos años el problema del abastecimiento de las materias primas sería de primer orden, fundamentalmente por la falta de divisas, agravada por la devaluación y los controles que realiza el BROU por las propias necesidades del gobierno. Incluso los bancos privados tenían dificultades para financiar las importaciones de materias primas afectados por el tipo de cambio (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.158, junio de 1965, p. 550). Lo cual llevaría incluso a replanificar la producción y hasta la detención de la misma en setiembre de 1965, ya que el propio ministro de Industria de gobierno informaba que iban a faltar materias primas (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.163, junio de 1965).

Esta situación, que se sumaba a la falta de financiamiento para inversiones, llevaría a una toma de medidas. Se plantea reducir gastos salariales, plan de egresos voluntarios y como ya vimos anular todo tipo de dividendos complementarios, ajustar descuentos y créditos de ventas (de 200% a 100%), y por último la solicitud de préstamos bancarios y prendas al BROU por 875 mil dólares en 1965 (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.164, julio de 1965, p. 557).

Hacia 1968, uno de los problemas que enfrentaba la empresa era la prefinanciación de las importaciones, para ello se realizaron gestiones ante el BROU y los bancos privados, Mercantil, Italiano City y Financiero

(FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.324, noviembre de 1968). Ese año comenzaron las gestiones ante el BID para un préstamo de ampliación de la planta de neumáticos, proyecto que iría tomando forma y avanzando y en 1970 supondría 6 millones de dólares (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.297, mayo de 1968; n. 1.378, n. 1.381, enero de 1970).

Hacia 1972 Ingeniero Torres expresa en este sentido: “Se puso especial énfasis en la necesidad de mejorar la máquina de solucionado de telas y la tubera de extrudar bandas de rodamiento. Esta última máquina en particular se considera incapaz de entregar un producto acorde a las modernas necesidades técnicas” (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.468, enero de 1972).

Los préstamos también surgen de la banca pública, en 1970 se el BROU aprueba un préstamo por más de 100 mil dólares para maquinaria³ en condiciones favorables, y en el mismo sentido se levanta un embargo que existía desde 1955 (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.461, noviembre de 1971). En 1972 se reitera un préstamo de 6 millones de dólares para operar con el descuento de conformes por la misma institución y el préstamo prendario sube a 9.2 millones de dólares, este con destino a la compra de maquinaria, el mismo se aumentaría nuevamente hasta 17 millones de dólares en 1972 y otros 1,6 millones en 1973 (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.480, abril de 1972; n. 1.474, marzo de 1972; n. 1.502, octubre de 1972; n. 1.522, mayo de 1973).

El BCU, financia las ventas a la empresa estatal de electricidad basándose en el Artículo 24 de la Ley n. 13.608, de 1964 (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.391, mayo de 1970), y en 1972 fija una cuota de importación de 5.6 millones de dólares para materias primas, equipos, repuestos, productos terminados (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.467, enero de 1972). Finalmente, ante el escaso préstamo otorgado finalmente por el BID (en función de las expectativas), sería el propio BROU que financia el plan de “Promoción del Desarrollo, ampliación y modernización de la planta de neumáticos” por 3.7 millones de dólares (FUNSA, Memoria y balance, octubre de 1972).

³ Para la fabricación de neumáticos: 2 Bag O Matic (pasajeros y HS), balanceadora, 4 tambores para armar, equipo separador de negro de humo (un producto necesario para la fabricación de neumáticos), 2 zorras elevadoras, 8 moldes para cubiertas (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.402, julio de 1970).

6.4 La estrategia lobbista

FUNSA vería con recelo cualquier incursión en el mercado de neumáticos y productos de goma, sea por contrabando, acuerdos, inversiones extranjeras o iniciativas nacionales y se comienza a activar un mecanismo de consulta y demanda permanente con el poder gobernante de turno.

En octubre de 1963 se denunciaba que habían ingresado en forma de contrabando desde el exterior en los últimos dos años alrededor del 16% del volumen de ventas de la empresa, lo cual significaba pérdidas considerables (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta n. 34*, octubre de 1963). En el mismo sentido, en 1965 se plantea una demanda al Ministerio de Hacienda por la existencia de vehículos con neumáticos importados en el puerto de Nueva Palmira (en la frontera con Argentina), violatorios del decreto del 29 de diciembre de 1964 (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta n. 1.190*, enero de 1965, p. 599).

En 1969, la empresa BENUSA de Estados Unidos, busca instalar una fábrica de recauchutaje de cascos importados lo que se ve con preocupación (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta n. 1.337*, marzo de 1969) y se iniciarán gestiones para detener su instalación (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta n. 1.338*, abril de 1969), proponiendo incluso legislar al respecto. De esta forma se instala una estrategia de “lobby” cada vez más explícita, definida como una serie de acciones concertadas para obtener beneficios de parte del gobierno. Veamos algunos ejemplos.

En 1967 se envía una nota al presidente de la República, Oscar Gestido, “por la eficaz actuación de las autoridades en defensa de los intereses uruguayos y de la industria de ALALC”⁴. Se contrata al Dr. Vargas para que gestione la derogación del 10% de recargo de importación de materias primas. Ese año se mantienen reuniones con el ministro de Industria, Zelmar Michelini, y Dr. Massa, para ajustar un decreto del Poder Ejecutivo, y con la Oficina de Planeamiento y Presupuesto a cargo de Luis Faroppa acordando que las importaciones de

⁴ FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta n. 1.261*, julio de 1967, p. 721. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue creada con el objetivo de reducir aranceles y aumentar los países firmantes del Tratado de Montevideo en 1960, posteriormente fue sustituida por ALADI; ver <<http://www.aladi.org>>, accedido el diciembre de 2017.

Materias Primas para producción local tendría cambio asegurado dentro de los 60 días de despacho. Y con el Ministerio de Hacienda para discutir la situación del sector (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.266, 1967, p. 731).

Entre noviembre y diciembre de 1968 se mantendrán reuniones con el ministro del Interior, Aréchaga, por necesidades financieras y la rendición de cuentas que incluía un artículo referido a los autos en frontera (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.322, noviembre de 1968), con el ministro de Ganadería, Frick Davie, dado un acuerdo sobre importaciones arroceras que incluía cubiertas y debía ser modificado (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.325, diciembre de 1968), y con el subsecretario de Trabajo sobre los *standards* de calidad de bolsas de agua caliente (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.327, diciembre de 1968). Esta estrategia lobbista se profundizará con el gobierno de la dictadura.

La creación de la Comisión de Precios Productividad e Ingresos (COPRIN) por parte de la Ley n. 13.720, del 16 de diciembre de 1968, abrirá un nuevo periodo en materia de presiones sobre el poder político. Se analiza cómo afecta la producción de la empresa (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.296, mayo de 1968) y se plantean nuevas protecciones legales al neumático, que Hacienda desestima (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.316, setiembre de 1968), hay que recordar que ya existían beneficios como la exoneración de las actividades bancarias por las que se obtenían reintegros.

Entre 1969 y 1971 se producen infinidad de contactos con el Poder Ejecutivo (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.446, julio de 1971; n. 1.458, octubre de 1971), donde destaca la preocupación por la participación de empresas extranjeras en las licitaciones públicas, ello daría lugar al Decreto por del 21 de octubre de 1971 por el que se da preferencia y financiamiento en las licitaciones públicas a materiales y equipos nacionales.

Esta línea de apoyo a la industria tendría un nuevo hito en 1972, mediante la declaración de Interés Nacional el proyecto de ampliación de plantas de neumáticos, quedando exceptuados todo tributo o gravamen, aportes o préstamos nacionales (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.505, noviembre de 1972). La misma seguirá el gobierno de dictadura, que daría prioridad a FUNSA en los proyectos, “para salvaguardar intereses nacionales” (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.589, octubre de 1974).

6.5 Relacionamiento con los trabajadores en 1958-1974

Este periodo es sumamente conflictivo dado la alta inflación y el estancamiento económico (Finch, 2014, p. 243-286).

En 1958 se produce una huelga de 100 días y como resultado se duplica el número de días de licencia pasando a 23 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 28, setiembre de 1958). Al año siguiente se producen 70 días de huelga y se mantendrá un Convenio Colectivo hasta 1964 (FUNSA, *Actas Asambleas de Accionistas*, libro 2, *Acta* n. 31, setiembre de 1960), conflictos similares continuarán los años siguientes (FUNSA, Memoria y balance, 1959-1965).

El año 1965 sería de negociación, los trabajadores plantean el aumento del costo de vida y la renovación del Convenio de Seguridad y Productividad (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.163, junio de 1965), la caída del convenio produce que la jornada semanal se lleva a 60 horas (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.169, junio de 1965, p. 567). Si bien FUNSA tiene un promedio salarial mayor que el resto de la industria (según la empresa) en 1966 (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.191, 1966) se firma el nuevo convenio al igual que en 1967 donde el ajuste se calcula en 36,658% (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.261, julio de 1967, p. 721). El año siguiente se aprueba una fórmula similar con el régimen semanal de 60 horas en cinco días (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.316, setiembre de 1968).

En junio de 1969 la empresa acuerda con el gobierno no enviar trabajadores al seguro de paro, para no afectar las finanzas el instituto jubilatorio, con el que además se mantiene una deuda existente (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.348, junio de 1969). Al mismo tiempo se lleva adelante una nueva negociación del Convenio Colectivo, acordado con COPRIN el aumento de precios, se aprueba un 8% con aumento de productividad a cambio de la posibilidades de extender préstamos a los trabajadores (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.355, julio de 1969; n. 1.366, octubre de 1969).

En 1970, la empresa cuenta con 1976 empleados (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.391, mayo de 1970), hasta 1974 se produce un fenómeno permanente, las negociaciones salariales estarán signadas por la relación con los precios, dado que estos eran fijados por el gobierno. El balance de 1972 representa un buen ejemplo:

Durante el ejercicio terminado se han operado por disposición del gobierno dos ajustes salariales en octubre de 1971 (27.2% y en abril de 1972 20%). Por diversos motivos, este periodo se ha caracterizado por la inestabilidad laboral en el ámbito nacional. En nuestro caso, junto a múltiples interrupciones de trabajo de corta duración, se produjeron dos paralizaciones de entidad, abarcando la primera de ellas del 20 de agosto al 15 de setiembre de 1971 y la segunda del 22 de junio al 10 de julio de 1972. (FUNSA, Memoria y balance, 1972)

La planta se vería ocupada por el conflicto político, y también por razones salariales en todo este periodo. La planta ocupada del 5 al 7 de setiembre en 1972 solicitando 35% de aumento de salarios, y un mes y medio por motivo del golpe de estado en 1973, tras lo cual se reanudarán los trabajos, con préstamos y adelantos al personal a cuenta de elevar la producción a 1.100 cubiertas diarias (FUNSA, Memoria y balance, 1973).

6.6 La estrategia exportadora

En este periodo se intensificaron las relaciones comerciales con la región, primero con Argentina y Brasil, y en menor medida con Paraguay casi simbólica (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.488, n. 1.489, junio de 1972; n. 1.497, n. 1.498, octubre de 1972; n. 1.530, 27 de junio de 1973; n. 1.531, n. 1.532, julio de 1973).

Si bien desde fines de 1950 ya habían comenzado a exportar a Argentina, hacia 1967 surgen las primeras trabas por especificaciones de origen realizando diferentes gestiones para levantar las mismas, a modo de ejemplo en marzo de 1968, la deuda por productos exportados ese mes ascendió a 316 mil dólares (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.281, diciembre de 1967; n. 1.300, junio de 1968, p. 797).

La apertura del mercado de Brasil supuso una serie de gestiones a nivel privado y político. Por un lado se firma con convenio de distribución con la empresa Coral SA. realizado en octubre de 1968, animado por el embajador de Brasil, Domingo del Campo, firmando una cuota de exportación de 30.000 cámaras y comenzando con una primer partida de 118 mil dólares en abril de 1969. La cuota se duplicaría rápidamente a 90.000 cámaras anuales (FUNSA, *Actas Directorio*, Acta n. 1.327,

n. 1.329, diciembre de 1968; n. 1.334, marzo de 1969; n. 1.347, junio de 1969).

La empresa solicitará al gobierno apoyo para sostener estas exportaciones: reducción de la tasa de interés, apoyo crediticio, desgravación del costo del dólar industrial, préstamos de largo plazo, defensa del mercado interno, equilibrio y acuerdo en materia internacional. Este periodo no estará exento de dificultades en las exportaciones a Brasil y Argentina, pero parece evidente que las mismas jugaron un rol fundamental en tanto diversificar las posibilidades productivas de la empresa, en ambos casos se buscarán acuerdo de complementación productiva, lleva las ventas a 10 millones de dólares anuales (FUNSA, *Actas Directorio*, *Acta* n. 1.544, octubre de 1973).

Primeras conclusiones

A los efectos de nuestro trabajo resulta importante analizar el rol del Estado uruguayo en la estructura de incentivos rentistas que establece la legislación, así como la existencia de una ideología que podemos denominar proteccionista, basada en la preeminencia del neobatllismo⁵, la política de industrialización por sustitución de importaciones y su agotamiento como modelo a principios de los 60. Parece que la existencia en tanto surgimiento, auge y desarrollo de la empresa FUNSA está íntimamente ligada a la legislación y las política de incentivos y a las instituciones (en sentido northiano), surgidos desde el Estado que se articula con una ideología proteccionista e interventora.

En segundo lugar, luego de considerar las diferentes fuentes disponibles, las estimaciones de Ocupación, VAB, del Sector Caucho y FUNSA, parece claro que el peso de FUNSA en el mercado uruguayo en el periodo estudiado puede ser catalogado de monopolístico, sin embargo, una revisión de las estimaciones y triangulación de fuentes se hace necesaria para robustecer dicha hipótesis, fundamentalmente considerando los criterios para definir el número de establecimientos en competencia así como la ocupación del sector (Gráfico 2). En lo salarial confirmamos

⁵ Se denomina así al período signado por el desarrollo de políticas industriales y económicas dirigistas del Estado (Finch, 2014).

mediante análisis comparativo nuestras primeras estimaciones y a su vez el peso de los Consejos de Salarios y la organización sindical que operan aumentos notables una vez que los mismos comienzan a operar como mecanismos de fijación de salarios.

Parece que FUNSA, comparte una serie de características de la “modern enterprise” de Chandler: directores altamente especializados en sus tareas con un creciente dominio del mercado local, hasta conformar un monopolio, así como las búsquedas de expansión hacia mercados regionales. A su vez, combina el predominio de mercado de la industria moderna, con una tecnología superior en lo local, masificación, gigantismo y la renta derivada de las protecciones que derribaban de la ley y su consecuente apropiación de la renta nacional.

Por otra parte tampoco hay dudas de la división de propiedad y gestión en FUNSA en su etapa fundacional, sin embargo se identifica un proceso de apropiación de parte de los principales directores del capital accionario, lo cual responde a un proceso que lleva varias décadas, a partir de una posición preferencial de los directivos que casi no cambian en todo el periodo estudiado.

Como se ha visto, una de las líneas de larga duración refiere al asesoramiento técnico que FUNSA recibió en todo el periodo, retomando a Zeitlin y Sabel (1997) podríamos decir que la empresa explotó al máximo sus redes empresariales y políticas para adaptarse a las necesidades del mercado y ocupar un lugar de relevancia, en primer lugar con BF Goodrich (1936-1946) quien colaboró con la instalación de la planta y las primeras producciones de neumáticos, en esa línea principal sería retomada por U.S. Rubber en 1945-1960, y por esa época para la producción de cámaras y cubiertas comenzará también una prolongada relación con la italiana Pirelli. Desde 1960 en adelante la preocupación por la tecnología y la modernización se plasmará en un potente acuerdo con Firestone. Así como las estrategias de captación de capital que supo pasar del financiamiento local a bancario nacional e internacional. En el mismo sentido debe apuntarse la explotación de redes políticas, como se vio a lo largo de la búsqueda de materias primas, estrategia lobbista y la captación de financiamiento bancario.

Por último, la idea de observar la evolución de la industria en el Uruguay a través de un estudio de caso, parece ajustarse en esta ocasión, en la medida que el relato de la evolución industrial del Uruguay, con

dos periodos marcados por el crecimiento explosivo entre 1930-1958, seguido del estancamiento en 1960 y repunte al final de esa década, se observa en FUNSA.

Fuentes

Fuentes primarias

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. *Actas Asambleas de Accionistas*. Montevideo, libro 1, 1936-1947.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. *Actas Asambleas de Accionistas*. Montevideo, libro 2, 1948-1963.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. *Actas Asambleas de Accionistas*, tinta a pluma. Montevideo, 1941-1950.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. *Actas Directorio*, copia en carbónico. Montevideo, n. 911-1.016, 1959-1962; n. 1.017-1.084, 1962; n. 1.085-1.148, 1963-1965; n. 1.105-1.156, 1965; n. 1.157-1.224, 1965-1966; n. 1.245-1.440, 1966-1971; n. 1.324-1.439, 1966-1971; n. 1.441-1.554, 1971-1973; n. 1.555-1.606, 1974-1975.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. Libro de egresos, tinta. Montevideo, 1938-1949.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. Libro de egresos, tinta. Montevideo, 1950-1959.

FUNSA – Fábrica Uruguaya de Neumáticos Sociedad Anónima. Memoria y balance. Montevideo, 1936-1974.

Prensa

1825-25 DE AGOSTO DE 1940, 115 años de vida independiente, Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. *El Pueblo*, s.p., 25 de agosto de 1940.

ANÁLISIS del Triunfo de los Trabajadores de FUNSA. *El Sol*. Montevideo, p. 2, 30 de diciembre de 1952.

CAGGIANI, Ruben. La convocatoria de los Consejos de Salarios. *El Sol*. Montevideo, 4 de agosto de 1954.

DESPOTISMO en FUNSA. *El Sol*. Montevideo, p. 2, 11 de mayo de 1955.

DOS REPROCHES se han dirigido a FUNSA. *El País*, s.p., 16 de febrero de 1946.

FUNSA. *El País*, p. 43, 11 de julio de 1943.

F.U.N.S.A, conviene que se sepa como se trata de justificar una política de paros diarios. *El Debate*. Montevideo, p. 2, 15 de diciembre de 1956.

- F.U.N.S.A, los obreros rechazan una fórmula que les asigna los salarios más altos de la industria. *Acción*. Montevideo, p. 9, 12 de julio de 1957.
- GRAVES cargos contra FUNSA. *El Sol*. Montevideo, p. 2, junio de 1955.
- HECHO que congratula: culminación de anhelos del sindicato de FUNSA. *El Día*. Montevideo, 11 de noviembre de 1962.
- LOCKOUT en FUNSA: una empresa multimillonaria que pretende imponer sus caprichos. *El Sol*. Montevideo, 24 de abril de 1955.
- LOS OBREROS de FUNSA frenan a la patronal. *El Sol*. Montevideo, 9 de julio de 1954.
- NUEVAS acciones contra FUNSA, prepotencia patronal y tolerancia cómplice del gobierno. *El Sol*. Montevideo, p. 2, 9 de diciembre de 1952.
- PRE-CONFLICTO en FUNSA, arbitrariedades de la empresa agravan la situación. *El Sol*. Montevideo, p. 2, 20 de enero de 1953.
- RECRUDECE el despotismo en FUNSA. *El Sol*. Montevideo, p. 4, 20 de enero de 1954.
- SÁENZ, Pedro. F.U.N.S.A a la opinión pública, un nuevo esfuerzo de pacificación que no obtuvo respuesta de la parte obrera. *El Debate*. Montevideo, 19 de diciembre de 1956.
- SOBRE la huelga en FUNSA. *El Sol*. Montevideo, 23 de noviembre de 1956.
- SOLIDARIDAD con los obreros de FUNSA. *El Sol*. Montevideo, 26 de octubre de 1956.
- UNA EMPRESA multimillonaria que explota a sus trabajadores. *El Sol*. Montevideo, p. 2, 4 de noviembre de 1952.
- UN FEUDO a la moderna. *El Sol*. Montevideo, 12 de octubre de 1956.
- WILLIMAN, José Claudio (h). El conflicto periódico de FUNSA. *Marcha*. Montevideo, 28 de agosto de 1953.

Referencias bibliográficas

- AGUIRRE, Gustavo; DELLEPIANE, Adrián; DUARTE, Horacio. *Aspectos de la estructura y producción de neumáticos en el Uruguay: el caso FUNSA*. Montevideo: Universidad de la República, 2004 (Tesis de Grado).
- ARNABAL, Luis Rodrigo; BERTINO, Magdalena; FLEITAS, Sebastián. Una revisión del desempeño de la industria en Uruguay entre 1930 y 1959. *Revista de Historia Industrial*, año XXI, n. 53, 2013. Disponible en <<http://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/271341/358996>>. Accedido el agosto de 2017.
- AZAR, Paola; FLEITAS, Sebastián. *Las relaciones entre Estados Unidos y Uruguay en el largo plazo*. Montevideo: Instituto de Economía, 2010 (Serie Documentos de Trabajo, DT 1/10).
- BCU – Banco Central del Uruguay. *Cuentas nacionales*. Montevideo, 1965.



- BCU – Banco Central del Uruguay. *Cuentas nacionales*. Montevideo: Departamento de Investigaciones Económicas, 1969.
- BCU – Banco Central del Uruguay. *Producto e ingreso nacionales*. Montevideo, 1989.
- BÉRTOLA, Luis. *La industria manufacturera uruguaya*. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales/CIEDUR, 1991.
- BÉRTOLA, Luis; BITTENCOURT, Gustavo. *Un balance histórico de la industria uruguaya: entre el “destino manifiesto” y el voluntarismo*. Montevideo: MIEM-DNI/Facultad de Ciencias Sociales/UDELAR, 2014.
- BÉRTOLA, Luis et al. Southern cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergence and divergence trends, 1870-1996. XXVII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMÍA, ANPEC, 1999, Belém, p. 545-569.
- BROU – Banco de la República. *Cuentas nacionales*. Montevideo, 1965.
- CABALLERO, G. Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales. *Revista de Economía Institucional*. España, v. 6, n. 10, 2004.
- CABRAL, Ruth; CHACHARO, Luciano; MISEVICIUS, Virginia. *Análisis estratégico de una organización que reabre bajo una nueva forma de gestión*. Montevideo: Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, 2006 (Tesis de Grado).
- CGN – Contaduría General de la Nación. *Boletín de Hacienda*. Montevideo, año XXVIII, n. 1-6, 1941.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. *Scale and scope: the dynamycs of industrial capaitalism*. London/Cambridge (Mass.):The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
- CHEVALIER, Mariángeles; FERNÁNDEZ, Claudio; MOTTA, Virginia. *Los Consejos de Salarios en el Uruguay, 1943-1950*. Montevideo: Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, 2006 (Tesis de Grado).
- DÍAZ CASERO J.; URBANO PULIDO, D.; HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R. *Teoría económica institucional y creación de empresas*. Barcelona: Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa (IEDEE), 2005.
- FCS – Facultad de Ciencias Sociales. *Banco de datos*. Montevideo: Universidad de la República, 2005.
- FERNÁNDEZ CAETANO, Claudio. Los Consejos de Salarios en el Uruguay en la década del cuarenta. Su contexto y resultados. Los casos de la industria gráfica, del caucho, del cuero y química. *H-Industria, Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, año 6, n. 11, segundo semestre 2012.
- FINCH, Henry. *La economía política del Uruguay contemporáneo, 1870-2000*. Montevideo: Colección Heber Raviolo, 2014 (1. ed. 1980, corr. y aum. 2005).
- GONZÁLEZ SIERRA, Yamandú. *Un sindicato con historia*. Tomo I, II. Montevideo: Unión de Obreros, Empleados y Supervisores de FUNSA/Federación de Caucho/PIT-CNT, 1991.
- GONZÁLEZ SIERRA, Yamandú. *Un sindicato con historia*. Tomo III. Montevideo: Unión de Obreros, Empleados y Supervisores de FUNSA/Federación de Caucho/PIT-CNT, 1998.



- IECON – Instituto de Economía. *Estadísticas básicas Uruguay*. Montevideo: Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, 1969.
- JACOB, Raúl. *Breve historia de la industria en el Uruguay*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria, 1981.
- JACOB, Raúl. *Banca e industria: un puente inconcluso*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria/CIEDUR, 1991.
- JACOB, Raúl. *La quimera y el oro*. Montevideo: Arpoador, 2000.
- JACOB, Raúl. *La historia de empresas en Uruguay en BARBERO, María Inés; JACOB, Raúl*. La nueva historia de empresas en América Latina y España. Buenos Aires: Temas, 2008.
- JACOB, Raúl. *Las inversiones norteamericanas, 1900-1945*. Montevideo: Objeto Directo, 2016.
- MILLOT, Julio; SILVA, Carlos; SILVA, Lindor. *El desarrollo industrial del Uruguay de la Crisis de 1929 a la posguerra*. Montevideo: Instituto de Economía/Universidad de la República, 1973.
- NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge/New York: Cambridge University Press, 1990.
- ODDONE, Juan. *Uruguay en los años 30*. Montevideo: FCU, 1989 (Cuadernos de Interguerras).
- OFICIALDEGUI, Marta. *Las relaciones comerciales triangulares uruguayas entre 1909 y 1953: una aproximación a su estudio*. Montevideo: Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, 1995.
- RODRÍGUEZ PLÁ, Américo. *Antecedentes inmediatos de la Ley 10.449, en los Consejos de Salarios una mirada actual, AA. VV.* Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria, Cuadernos de Fundación, Derecho del Trabajo y la Seguridad Social, 2004.
- SARTHOU, Helios. *Rasgos principales del régimen de los Consejos de Salarios creados por la Ley 10.449, en los Consejos de Salarios una mirada actual, AA. VV.* Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria, Cuadernos de Fundación, Derecho del Trabajo y la Seguridad Social, 2004.
- TORRESVILLANUEVA, Eugenio. *Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico en DÁVILA L. DE GUEVARA, Carlos*. Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX. Bogotá: Facultad de Administración/CEPAL, 2002.
- ZEITLIN, Jonathan; SABEL, Charles. *World of possibilities. Flexibility and mass production in Western industrialization*. Cambridge: Maison des Sciences de l'Homme/Cambridge University Press, 1997.



a revolução dos vapores na navegação marítima*

the revolution of vapors in maritime navigation

Thiago Vinícius Mantuano da Fonseca**

Instituto de História, Universidade Federal Fluminense, Niterói, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O presente artigo pretende demonstrar como o transporte marítimo transoceânico foi revolucionado durante o segundo ciclo de industrialização, no contexto de ascensão do capitalismo monopolista. Neste texto, pretendemos discutir a existência da Segunda Revolução Industrial. Trabalhando com as críticas às interpretações que a afirmam, vincularemos o processo realmente existente à exploração de novas potencialidades técnico-científicas pelo imperialismo. O objetivo central deste trabalho é exatamente demonstrar as grandes transformações (qualitativas e quantitativas) na navegação transoceânica com a introdução de outra base material e técnica, além de novas tecnologias; entretanto, intentaremos correlacionar essas mudanças a um novo paradigma econômico-social marcado pela mundialização do capitalismo.

Palavras-chave: Navegação. Segunda Revolução Industrial. Imperialismo.

ABSTRACT

The present article intends to demonstrate how the transoceanic maritime transport was revolutionized during the second cycle of industrialization in the context of the rise of monopoly capitalism. In this text, we intend to discuss the existence of the Second Industrial Revolution. Working with criticisms of the interpretations that affirm it, we will link the really existing process to the exploration of new technical-scientific potential by imperialism. The main objective of this work is to demonstrate the great transformations (qualitative and quantitative) in the transoceanic navigation with the introduction of another material and technical base, as well as new technologies; however, we will try to correlate these changes with a new economic-social paradigm marked by the globalization of capitalism.

Keywords: Navigation. Second Industrial Revolution. Imperialism.

* Uma versão preliminar deste artigo foi apresentada no XII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, sendo elaborado em homenagem aos cem anos da primeira edição de *O imperialismo: fase superior do capitalismo* (1917). Este artigo faz parte do trabalho financiado pela CAPES-PROEX (2015-2017).

Submetido: 26 de fevereiro de 2018; aceito: 11 de outubro de 2018.

** Doutorando e mestre em História Social pela Universidade Federal Fluminense.
E-mail: thiago_mantuano@id.uff.br

1. A chamada Segunda Revolução Industrial

A tradição crítica da historiografia costumou-se, a partir principalmente de Hobsbawm, a problematizar a existência de uma Segunda Revolução Industrial. Lembramos que Marx, Engels e Lenin notam uma nova fase da industrialização na segunda metade do século XIX, mas apenas Lenin se atém ao seu caráter transformador, entretanto sem entrar no mérito se havia ou não uma nova Revolução Industrial. A historiografia crítica tem pontuado os limites desta, mas não conseguimos identificar em nenhum dos autores estudados o que nos parece o melhor sentido do conceito. Autores como Dobb, Sweezy, Baran, Kemp e Beaud contestam o sentido da chamada Segunda Revolução Industrial sem refutá-la de pronto.

De fato, cremos que houve uma segunda fase da Revolução Industrial no pós-1850, mas estamos longe do viés liberal que atribui a esta (com ênfase na “revolução” técnico-científica) as mudanças que ocorreram no padrão de acumulação capitalista do fim de século. Parece-nos o contrário! As potencialidades técnico-científicas só puderam ser plenamente executadas e aplicadas em um novo ciclo de industrialização, pois este era impulsionado por uma nova fase do capitalismo.

A Segunda Revolução Industrial que tratamos não reside apenas na implementação de novas fontes e formas de energia, como o petróleo e a eletricidade; ou de novos materiais, como o aço; ou no grande aprimoramento de inventos do século XVIII, como a turbina a vapor; nem mesmo reside exclusivamente na industrialização de outros países, como Alemanha e Estados Unidos. A essência da chamada Segunda Revolução Industrial está na mudança do caráter do capitalismo: nesse momento, monopolista e imperialista.

O capitalismo monopolista criou uma nova fase de desenvolvimento das forças produtivas. Certamente esse desenvolvimento não está desassociado da longa trajetória de avanços desde as décadas finais do século XVIII, é um processo intrínseco ao desenrolar do capitalismo como modo de produção, mas ainda assim há uma nova fase. Assim como a fase monopolista, é o resultado tendencial do desenvolvimento capitalista nos primórdios como capitalismo concorrencial; a Segunda Revolução Industrial é consequência tendencial das características mais básicas da primeira. Os dois processos estão em relação dialética e não podem ser entendidos de forma desassociada.

É verdade que as inovações técnicas e tecnológicas foram importantes fatores para concentração de capitais, pois que agigantavam as proporções produtivas, as plantas fabris, as escalas de mercadorias e necessidades de capitais. Entretanto, decisivamente, a concentração de capitais liberou forças que fizeram o capital avançar em suas capacidades de transformação de forma renovada e com repercussões tão importantes quanto das últimas décadas do século XVIII.

As mudanças tecnológicas e socioeconômicas, ocorridas desde a Revolução Industrial e a expansão do capitalismo, implicaram transformações profundas na navegação. A invenção e generalização do vapor nas embarcações, dos cascos de ferro, do carvão mineral de pedra do tipo *coke* e do guindaste de bordo foram resultados de um movimento duplo: a demanda por um fluxo de trocas quantitativamente e qualitativamente diferentes com a periferia do sistema, a construção de embarcações maiores em termos de espaço e autonomia, mais seguras e regulares não apenas subsidiaram o capitalismo de tipo imperialista, como foram desenvolvidas (especialmente na sua forma transatlântica) por conta dele.

Partindo do nosso enfoque, consideramos que, se existe uma Segunda Revolução Industrial, ela só teve condições de florescer graças à nova fase do capitalismo, agora monopolístico e em um processo de fusão entre o capital bancário e o produtivo. Nessa segunda fase, buscava-se novas áreas de investimento: investia-se na indústria pesada, pois os bens de capitais eram necessários para as novas frações do globo em industrialização; investia-se em indústria química, porque a massificação dos bens de consumo exigia novas e variadas mercadorias (como o automóvel ou a bicicleta); investia-se na eletricidade para dar maior liberdade aos capitalistas de escolher onde construir suas fábricas; investia-se na maior potência e capacidade de antigos inventos para efetivar as mercadorias em várias regiões do globo, e nesse sentido os transportes foram grandemente afetados. Todo esse encadeamento se deu a partir da Grande Depressão (1873-1896) e do Imperialismo Capitalista, sem esse revés e sua solução, dificilmente o capitalismo teria motivação e fôlego para uma nova e impressionante aceleração no desenvolvimento das forças produtivas, a chamada Segunda Revolução Industrial.

Embora não tratem nesses termos, da chamada Segunda Revolução Industrial, Lenin, Bukharin e Hilferding registram o processo no sentido que nos parece mais justo. Lenin baseia sua avaliação no binômio in-

ustrialização-concentração: “O enorme desenvolvimento da indústria e o processo notavelmente rápido de concentração da produção, em empresas cada vez maiores, constituem uma das características mais marcantes do capitalismo” (Lenin, 2013, p. 118). Parece-nos que o revolucionário russo se refere exatamente ao processo que ficou conhecido como Segunda Revolução Industrial. Entretanto, sem sopesarmos o fator da concentração de capitais nos monopólios, o entendimento sobre o aceleração e expansão da industrialização para o imperialismo é incompleto (Lenin, 2013, p. 216).

Da mesma forma, Bukharin assevera que “a incrível rapidez da expansão da economia mundial, nas últimas décadas, foi provocada pelo extraordinário crescimento das forças produtivas do capitalismo, o que podemos mostrar pelo progresso técnico” (Bukharin, 1984, p. 25). A importância desse salto qualitativo no processo produtivo está posta pelo autor: “Em momento algum, a justaposição da ciência e da técnica conheceu triunfos tão retumbantes como hoje. A racionalização da produção tomou a forma de íntima colaboração entre as ciências abstratas e as realizações práticas” (Bukharin, 1984, p. 25). Mesmo que o autor não trate em nossos termos, é claro em atribuir semelhante sentido ao processo que chamamos de Segundo Revolução Industrial:

Assim, o desenvolvimento do processo da economia mundial, que repousa sobre a expansão das forças produtivas, conduz não somente ao estreitamento das relações de produção entre os diferentes países, à multiplicação e ao fortalecimento das relações capitalistas, como também à geração de novas formações econômicas, desconhecidas nas faces precedentes do sistema capitalista. (Bukharin, 1984, p. 30)

Enxergando pela ótica da criação do sistema financeiro, Hilferding lembra que a chamada Segunda Revolução Industrial fazia parte de um processo em que era necessário fazer exportar um verdadeiro “pacote” para boa parte do globo terrestre, por parte das potências capitalistas centrais. Através das revolucionárias técnicas e tecnologias, além dos meios de financiamento e dos recursos humanos para sua implementação, o capitalismo passava a impor (ou, ao menos, ter os seus interesses presentes) mundialmente seus ritmos e magnitudes produtivas.

O desenvolvimento capitalista não se deu de modo autóctone em cada país isoladamente; pelo contrário, com o capital foram simultaneamente importadas produção capitalista e relações de exploração, e isso sempre no grau alcançado no país mais avançado. Assim como hoje, uma indústria recém-criada não se desenvolve a partir de princípios e técnicas artesanais para chegar a ser uma gigantesca empresa moderna, mas é fundada de antemão como empresa altamente capitalista, assim o capital, hoje, também é importado por um novo país com o respectivo grau de perfeição e desenvolve por seu efeito revolucionário com ímpeto muito maior e em prazo muito mais curto do que exigiu, por exemplo, o desenvolvimento capitalista da Inglaterra. (Hilferding, 1985, p. 303)

O sistema se mundializava como relação social de produção capitalista, essa era a parte mais proeminente do “pacote” produzido na Europa e efetivado em todo o mundo. Esse processo tem nome e sobrenome: Imperialismo Capitalista.

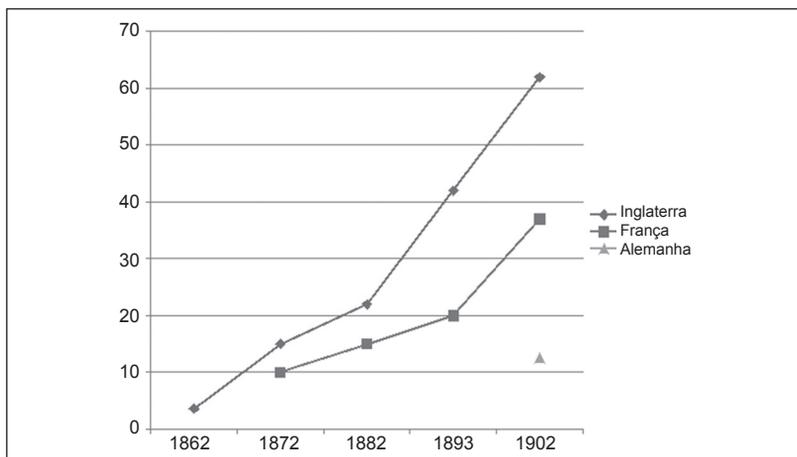
2. O imperialismo: a Segunda Revolução Industrial potenciada pelos monopólios

O curto-circuito na acepção a respeito dos processos de Segunda Revolução Industrial e Imperialismo Capitalista se deu, exatamente, porque a associação entre o novo fôlego para o avanço das forças produtivas e a imposição do capitalismo como relação social de produção, em novas áreas do globo, não foi sistematizada de forma conjugada. No geral, os estudiosos do Imperialismo Capitalista secundarizaram os avanços materiais, técnicos e tecnológicos criados na segunda metade do século XIX, enquanto os estudiosos da Segunda Revolução Industrial relegaram ao segundo plano as transformações sociais e econômicas operadas internamente ao sistema capitalista, especialmente a mudança do caráter concorrencial para o monopolista. As perguntas que nos fazemos são: Qual a possibilidade dos dois processos serem coexistentes, conexos e se retroalimentarem? E, mais, qual dos dois fatores ordena a relação?

Basicamente, a segunda fase do capitalismo é identificada pelas “Sociedades Anônimas Gigantes” (Sweezy; Baran, 1966), os monopólios aparecem em um processo em que o capital bancário e o industrial

rapidamente estão se amalgamando, disso surge o capital financeiro; esse fenômeno dataria mais ou menos da passagem do século, quando os processos industriais de grande escala se tornavam possíveis com o advento da Segunda Revolução Industrial. Percebam que a concentração de capitais e a revolução técnico-científica, ocorridas na segunda metade do século XIX, se retroalimentam. Cremos que, sem a gigante capacidade de inversão possibilitada pelo capital financeiro, todas as potencialidades exploradas na Segunda Revolução Industrial não teriam se efetivado.

Gráfico 1 – Capitais investidos no exterior pelas potências europeias (em bilhões de francos)



Fonte: Lenin (2013, p. 182).

Nas palavras de Lenin, “o que caracterizava o velho capitalismo, onde reinava plenamente a livre concorrência, era a exportação de mercadorias. O que caracteriza o capitalismo moderno, no qual impera o monopólio, é a exportação de capital” (Lenin, 2013, p. 180), como demonstrado pelos números que nos fornece o próprio autor.

A revolução no modo de produção na indústria e na agricultura provocou também uma revolução nos meios de comunicação e transporte, assim como a concentração dos capitais também pode ser reconhecida de pronto nesse setor. Os meios de transporte e de comunicação, legados pelo período manufatureiro, logo se transformaram em insuportáveis



estorvos para a grande indústria monopolista, com sua velocidade febril de produção, sua escala maciça e crescente, seu constante deslocamento e concentração de capital, sua forte centralização das unidades produtivas e do seu conjunto cada vez maior de trabalhadores, além das fortalecidas conexões com o mercado mundial. Como registrado por Marx,

assim, abstraindo da construção de veleiros, que foi inteiramente revolucionada, o sistema de comunicação e transporte foi gradualmente ajustado ao modo de produção da grande indústria por meio de um sistema de navios fluviais, transatlânticos a vapor, ferrovias e telégrafos. (Marx, 1988, p. 440)

Marx aponta claramente para os enormes esforços feitos, em meados do século XIX, na construção de uma moderna e industrial rede de comunicações e transportes como um dos fatores fundamentais para constituição da indústria de bens de capitais. “Construir máquinas com máquinas” era o novo objetivo dos capitalistas, que já vislumbravam a extrapolação dos seus investimentos para outros rentáveis setores e para a disputa de novas formações sociais.

Nessa esteira, as antigas relações sociais desaparecem, o isolamento de povos na tranquilidade de sua vida campesina é interrompido para todo sempre, as novas nações se veem arrastadas pelo redemoinho capitalista e não têm forças de reação, por via de regra se entregam apaixonadamente pela “modernidade” que esse modo de produção proporciona.

Com o crescimento da urbanização, e a crescente predominância da população urbana, amontoada em grandes centros pela produção capitalista, a cidade acumula a força vital histórica da sociedade capitalista e desvirtua a estreita relação entre o homem e a terra. Esse movimento destrói tanto a saúde física dos trabalhadores urbanos como a saúde mental dos trabalhadores rurais.

Mesmo com todos esses indícios, alguns autores se mostram impassíveis e não consideram essas mudanças qualitativamente relevantes. Para Jean-Pierre Rioux, por exemplo, a Segunda Revolução Industrial não é nada mais do que a continuação da primeira. Assim, não faria tanto sentido chamá-la dessa forma, pois esse processo seria o prosseguimento natural da acumulação capitalista:

As inovações técnicas do fim do século – esta “segunda revolução industrial” de certos autores – e as inovações industriais não modificaram



fundamentalmente os antigos equilíbrios: permitiram simplesmente às economias dominantes fazer crescer seu poder e criar novos focos de industrialização no mundo. Na era do petróleo, da eletricidade e da química, novos setores de crescimento puderam revitalizar as velhas produções industriais ultrapassadas, mas não modificaram fundamentalmente o equilíbrio anterior. (Rioux, 1975, p. 83)

Outros autores, como David Landes (1994), reconhecem o imperialismo como parte desse processo de novo revolucionamento das forças produtivas, entretanto veem o imperialismo como “efeito inevitável” das demandas criadas pelo que chama de Segunda Revolução Industrial. Landes se distancia de nossa interpretação dos fatos, que é exatamente inversa em sua ordem: a Segunda Revolução Industrial surge exatamente das demandas criadas por uma nova fase característica do capitalismo.

A invenção social, e não a técnica ou tecnológica, fora a fonte intelectual da Primeira Revolução Industrial. O século XIX, especialmente em sua segunda metade, no que convencionamos chamar de Segunda Revolução Industrial, mudou essa lógica: a ciência e a indução de novas soluções produtivas tomaram o manche da inovação na Europa.

A produção mecanizada se generalizou. Os capitalistas passaram então a analisar e dividir o processo produtivo em fases constitutivas, assim resolveram os problemas por meio da aplicação da mecânica, da química, da eletricidade, da engenharia etc. Logo a maquinaria se impôs nas manufaturas, com isso, a divisão do trabalho manufatureira, que tem origem em antigas relações sociais, é dissolvida e dá lugar a uma tendência inovadora constante. O trabalho passa a requerer novas qualificações, cada vez mais simples e necessariamente adaptáveis à máquina. Nas palavras de Marx,

contrariamente ao período da manufatura, agora o plano da divisão do trabalho se baseia, sempre que possível, na utilização do trabalho feminino, do trabalho de crianças de todas as idades, de trabalhadores não qualificados, em suma, do “cheap labour”, o “trabalho barato”, como o inglês o denomina de modo tão característico. (Marx, 1988, p. 524)

Entretanto, é necessário ressaltar que a segmentação não traz consigo uma especialização *a priori*, a divisão técnica do trabalho não está em causa como especificamente capitalista; no caso dos trabalhadores ma-

rítmicos e portuários, mesmo após a revolução dos vapores marítimos, tinham alguma noção global do processo de produção. A evolução dessa segmentação foi estratificada, com efeito houve a diminuição do número de atividades que um trabalhador realiza ao longo da vida na cadeia produtiva. Como deixa claro Caruso,

en torno a la organización y materialidad del trabajo a bordo, estas fueron alteradas por sucesivos y múltiples cambios e innovaciones tecnológicas. Con ellas, se transformaron las condiciones de trabajo en el barco, se crearon nuevas actividades, calificaciones y secciones, y se suprimieron otras. Dichas innovaciones respondían en principio a la dinámica competitiva propia del capitalismo. (Caruso, 2016, p. 13)

A tensão do capital foi neste sentido: lentamente vai restringindo a possibilidade de um trabalhador participar de várias áreas da produção ao longo da vida, ao mesmo passo que multiplicava a quantidade delas, segmentando a produção. Entretanto, ainda durante o século XIX, sem dominar os ofícios, muito dependente dos conhecimentos e da força física dos trabalhadores a bordo e nos portos, a força do capital não conseguiu especializá-los por completo e padronizar os seus procedimentos, por mais que esse processo tenha andado mais aceleradamente nas embarcações que nos portos.

A Segunda Revolução Industrial estreou o desenvolvimento de mecanismos complexos, especialmente algumas máquinas que têm atributos da mente humana, como a memória, algum julgamento elementar, a precisão e o poder de calcular (Mason, 1993). Enrique Dussel nos traz uma importante abordagem crítica do papel da ciência durante essa nova fase do capitalismo: “Esta transnacionalización del capital productivo y financiero es un hecho reciente y exige un nuevo desarrollo teórico, donde nuevamente la tecnología vuelve a jugar una función determinante, como revolución científico-tecnológica” (Dussel, 1984, p. 75). A revolução científico-tecnológica aparece, para o autor, como as pernas necessárias para a efetivação da maior vocação do capitalismo como modo de produção: ser universal.

A questão é que a crescente complexidade dos processos produtivos, no século XIX, ao mesmo tempo em que incrementou a objetivação do trabalho e implicou a independência da perícia humana em certos

processos de trabalho, exponenciou a necessidade dessa mesma perícia e, constantemente, da força humana em outros ofícios. Isso ficava muito claro quando as embarcações ancoravam nas baías dos principais portos atlânticos.

A indústria naval, por exemplo, experimentou um processo contínuo de desenvolvimento e queda dos seus custos de produção, por conta, exatamente, da nova revolução tecnológica:

Hasta la Revolución industrial de los ferrocarrile y barcos de vapor (que abrieron nuevas fuentes de aprovisionamento baratas como el Medio Oeste americano), las aplicaciones individuales de maquinaria a la agricultura (como el molino azucarero movido por vapor), y una creciente demanda de materias primas no agrícolas, tales como productos mineros y petrolíferos, transformaron el sector primario, y por tanto los índices del comercio tendieron a moverse contra los productos industriales de rápido abarataamiento. (Hobsbawm, 1982, p. 137)

Durante esse processo, o contingente da marinharia, para operar naves cada vez maiores, mais velozes e mais complexas, diminuiu a olhos vistos. O intento dos armadores era simplificar tarefas e aumentar *performance*, diminuir a tripulação e extrair maior fatia dos ganhos de produtividade no trabalho. O insuspeitamente liberal Alfred Marshall retrata esse quadro com perfeição: “O custo de um navio a vapor equivale, talvez, ao trabalho de dez anos ou mais de quem trabalha nele” (Marshall, 1996, p. 283).

Na “Era de Ouro” do capitalismo oitocentista (a saber: entre 1848 e 1873, os anos do *boom* ferroviário), todo o continente europeu foi dotado de novas formas de comunicação e transporte, a produção estava mais integrada e o seu processo de concentração passou a ser gestado. Como nota Hobson:

Não é, entretanto, na manufatura e sim na indústria do transporte que iremos encontrar os resultados mais expressivos da influência concentradora da maquinaria. A substituição da carroça e da diligência pela estrada de ferro, do barco a vela pelo navio a vapor, evidencia o maior avanço do capitalismo moderno. (Hobson, 1983, p. 91)

Durante os anos de Depressão, a saturação das oportunidades de in-

vestimento/realização na velha Europa e a necessidade de integrar vastas áreas do globo, fornecedoras de insumos e matérias-primas, con-
substanciaram nos transportes e comunicações os setores-chave para dar
conta dos novos desafios do capitalismo. A saída da crise foi iluminada
pelo imperialismo e transportada via trilhos de ferro, cabos telegráficos
e navios a vapor por empresas monopolísticas. Hilferding faz relevante
arrazoado do processo:

A revolução no sistema de transportes marcou época na história da
exportação de capital. As estradas de ferro e a navegação a vapor tem em si
uma importância colossal para o capitalismo, devido à redução do tempo
de circulação. Com isso, primeiro libera-se o capital de circulação e, depois,
eleva-se a taxa de lucro. O barateamento da matéria-prima reduz o preço
de custo e amplia o consumo. Logo, as estradas de ferro e o navio a vapor
criam aqueles grandes espaços econômicos que possibilitam os gigantescos
estabelecimentos modernos, com sua produção em massa. [...] Contudo,
mais importante ainda foi o fato de a exportação de capital ter se tornado
agora necessária em proporções maiores para a construção dessas ferrovias,
construídas quase exclusivamente com capital europeu, nomeadamente
com o inglês. (Hilferding, 1985, p. 303)

Nesse momento, o consumo mais necessário para reprodução sistê-
mica era o de capitais, investir se tornava cada vez mais imperioso para
realizar as potencialidades técnico-científicas então criadas. Como as-
severa Brown:

A necessidade de encontrar novos mercados para a produção de bens
de capital é um problema fundamental do capitalismo. Em certo sentido, o
imperialismo consistiu em reter as indústrias de bens de capital na Grã-
-Bretanha e outros países industriais avançados e permitir que somente
indústrias de bens de consumo se desenvolvessem em outros países numa
divisão internacional do trabalho artificial, causada, em grande parte, pelo
desequilíbrio interno entre a produção de bens de capital e bens de con-
sumo. (Brown, 1978, p. 55)

Disso, concluímos que os mercados externos novamente voltaram
ao centro das atenções capitalistas. Não que tivessem se esquecido destes,
mas o grande crescimento populacional, sua conseqüente expansão
urbana e a implantação da moderna infraestrutura na velha Europa já

mostravam seus limites, enquanto a produção crescia em ordem total-mente desproporcional ao mercado interno.

Tabela 1 – Investimento externo como parte da formação líquida de capital

REINO UNIDO		ALEMANHA	
1855-1864	29,1%	1851-1861	2,2%
1865-1874	40,1%	1861-1871	12,9%
1875-1884	28,9%	1871-1881	14,1%
1885-1894	51,2%	1881-1891	19,9%
1895-1904	20,7%	1891-1901	9,7%

Fonte: Landes (1994, p. 342).

A diminuição das distâncias espaço-temporais é uma consequência inequívoca dessa segunda fase da industrialização, agora mundial, embora desigual e combinada. A Divisão Internacional do Trabalho que se estabeleceu impingia às nações a busca das suas vantagens comparativas e, com isso, todas as economias nacionais eram reordenadas. Assim, o Brasil, como de resto a América Latina, moldou e aperfeiçoou sua estrutura socioeconômica para o modelo agroexportador.

Segundo Landes, o século XIX foi um “ponto fora da curva dos preços” (Landes, 1994, p. 243), ou seja, diferentemente da tendência natural de depreciação e inflação, que podem ocorrer de forma mais amena ou abrupta, houve uma deflação crônica pontuada por alguns momentos de altas nos preços. Esse fenômeno está amplamente ligado ao desenvolvimento generalizado e cientificamente deliberado das forças produtivas, especialmente durante a Segunda Revolução Industrial, quando suas implicações se radicalizaram na vida social e na política global.

Nos mares não foi diferente, todo esse revolucionamento das forças produtivas diminuiu grandemente o custo dos fretes; apesar do grande investimento, o transporte marítimo viu seus custos caírem para cerca de um sexto dos índices registrados no início do século, enquanto o transporte terrestre tivera um barateamento de cerca de 90% (Suárez Bosa, 2013).

No século XIX, o ritmo do desenvolvimento das forças produtivas, desde a infraestrutura da indústria ao volume de produção, extensão e variedade do comércio, mostrou-se inteiramente frenético. A julgar pelos padrões feudais, essa mudança foi tão anormal a ponto de dar novo sentido à vida humana. Disso, conclui Maurice Dobb: “É evidente – mais

do que em qualquer outro período histórico – que a interpretação do mundo econômico do século XIX tem de ser essencialmente uma interpretação de sua transformação e movimento” (Dobb, 1983, 184).

O século XIX foi marcado pela transformação técnica, que incrementava produtividade do trabalho na mesma proporção que expandia o exército industrial de reserva. Um emaranhado conjunto de fatores ampliava simultaneamente as oportunidades e áreas de investimento, além do próprio crédito. O mercado dos bens de consumo fora ampliado e diversificado de forma sem precedente, os homens viviam em um mundo cada vez menos seu e cada vez mais das mercadorias.

A Primeira Revolução Industrial tem liderança incontestada da Inglaterra, mas é durante a Segunda Revolução Industrial que o Império britânico perde a hegemonia indubitável do mundo capitalista. Antes, como parte desse processo, a Inglaterra se beneficiou fornecendo bens de capital, técnicas, saber científico, recursos humanos, capitais e tudo o mais necessário para o arranque industrial dos seus principais rivais nesse novo ciclo, a saber: Estados Unidos e Alemanha.

A principal característica dessa nova industrialização é a tendência ao monopólio ou oligopólio, inegavelmente na indústria pesada, principalmente em setores estritamente relacionados com as encomendas governamentais, como o de armamentos, mas também em atividades que geram e distribuem novas formas revolucionárias de energia, como o petróleo e a eletricidade, e principalmente nos transportes de longa distância.

Tabela 2 – Balanço dos pagamentos correntes da Grã-Bretanha (média anual em milhões de libras)

	BALANÇA COMERCIAL	IMIGRANTES, TURISTAS E GOVERNOS	TRANSPORTES MARÍTIMOS	LUCROS, JUROS E DIVIDENDOS	SEGUROS, CORRETAGEM E COMISSÕES	TOTAL
1866-1870	- 65	- 9	+ 45	+ 57	+ 13	+ 41
1876-1880	- 124	- 9	+ 54	+ 88	+ 16	+ 25
1896-1900	- 159	- 11	+ 62	+ 132	+ 16	+ 40

Fonte: Beaud (1989, p. 163-202).

Ao passo que os colossos, trustes e cartéis, alemães e americanos prosperavam, o Império ainda conservava importante posição financeira e no comércio internacional: “De fato, à medida que a concorrência

estrangeira ia prejudicando a indústria britânica, a City de Londres e a marinha mercante britânica iam se tornando mais centrais que nunca para a economia mundial” (Hobsbawm, 1988, p. 71).

Tom Kemp considera que a perda de hegemonia inglesa era relativa, o mundo pode ter se tornado multipolar, mas era em Londres que se achavam capitais e era através da Marinha Mercante inglesa que boa parte deles se efetivava: “Sin embargo, su historia de liderazgo económico y su ininterrupto poder marítimo, financiero y colonial seguían aportando beneficios económicos tangibles que, a menos que avancemos años y consideremos sus resultados a largo plazo, debemos reconocer” (Kemp, 1987, p. 68).

Antes de avançarmos, convém ressaltar algo importante: o capital, quanto mais fortemente inserido em determinada formação social, mais consegue determinar suas dinâmicas política, econômica e social, mesmo que o processo de industrialização ainda não tenha se completado minimamente. Lembremos, a Segunda Revolução Industrial foi gestada nos “Anos de Ouro” e parida na “Grande Depressão”, mas só cresceu e se desenvolveu como processo essencialmente diferente da primeira fase de industrialização com a efetiva mudança no padrão de acumulação capitalista, por conta da sua primeira mundialização. Esse processo, imposto de forma exógena, é parte do que chamamos de Imperialismo Capitalista.

3. Navegação transoceânica a vapor

O desenvolvimento da navegação a vapor não se principiou na Inglaterra, mas teve lá os seus mais frutíferos resultados. A princípio, o próprio James Watt duvidava da aplicação da máquina a vapor nas embarcações marítimas. Um século mais tarde, com os aperfeiçoamentos feitos pelos seus sucessores, foi apresentada, na exposição industrial de Londres, em 1851, a mais colossal máquina a vapor para os *ocean steamers* (transoceânicos a vapor).

O industrial inglês Bennet Woodcroft, em um estudo pioneiro (1848), não só aclarou esse processo, como disseminou apologeticamente os resultados das incipientes experiências com os vapores na navegação. Parte deles está expressa numa tabela com todas as patentes concedidas na Inglaterra que tivessem como objeto a propulsão de embarcações. O

crescimento escalar é prova que o fenômeno de “tentativa e erro”, típico da Revolução Industrial em sua primeira fase, grassou na navegação. Durante a década de 1830, quando a primeira embarcação a vapor cruzou o oceano Atlântico, o número de patentes concedidas já era duas vezes maior que durante os séculos XVII e XVIII juntos (Woodcroft, 1848, p. 422-440).

Mas isso não quer dizer que a base material-técnica da navegação tenha sido substancialmente modificada nesse momento. A grande resiliência dos barcos à vela impressiona, sua capacidade de transformação e melhoramento foi responsável pela demorada generalização da navegação a vapor:

Complemento de los ferrocarril es fueel barco a vapor, sistema de transporte iniciado em los Estados Unidos hacia 1800 pero incapaz de competir seriamente com el barco de vela, cada vez más eficaz, hasta la transformación revolucionaria de los productos de base, pilares de la economía industrial, que la era del ferrocarril inauguraba. (Hobsbawm, 1982, p. 109)

Dessa forma, consideramos estabelecido que a navegação, especialmente na forma marítima, colaborou com o desenvolvimento do capitalismo e para a irrupção da Revolução Industrial, mas também foi modificada nesse processo.

Uma série de estudos, memórias, projetos, relatórios etc. de época apontam que a generalização das embarcações a vapor se deu primeiro nas navegações interna, de serviço portuário e de cabotagem, sendo predominante nos mares e oceanos apenas no último quartel do século XIX. Embora os rios, baías e costas tivessem sido importantes laboratórios do desenvolvimento da navegação a vapor, questionamo-nos por que as repercussões dos vapores na navegação marítima foram tão mais significativas. Teria havido uma revolução industrial nos mares? E, mais, até que ponto esse processo colaborou para o imperialismo de tipo capitalista?

De fato, as embarcações se tornaram verdadeiros colossos, seu tamanho, estabilidade, autonomia, capacidade de carga, segurança e previsibilidade eram tão maiores quanto mais a maquinofatura se imiscuía no processo de produção dos “paquetes” e em sua própria operação.

O Quadro 1 demonstra esse processo. Os números impressionam, em pouco mais de 60 anos, a profundidade da maior embarcação em

atividade nas linhas transoceânicas cresceu em 62%, já o comprimento dessas *naves* gigantes aumentou em 192%! O dado que nos parece definitivo é o incremento da capacidade de carga, em pouco mais de um século, resultou num aumento de 1.441%!

Quadro 1 – Maiores embarcações no serviço transoceânico

ANO	NOME	MATERIAL	COMPRIMENTO (PÉS)	PROFUNDIDADE (PÉS)	TONELADAS	PROPRIETÁRIO
1793	<i>Warren Hasting</i>	Madeira			1.356	East India Company
1811	<i>Lowther Castic</i>	Madeira			1.507	East India Company
1838	<i>British Queen</i>	Madeira	234	27	2.016	The British and American Steam Navigation Company
1843	<i>Great Britain</i>	Ferro	274	31	3.270	Great Western Steamship Company
1853	<i>Himalaya</i>	Ferro	340	31	3.438	Peninsular and Oriental Steam Navigation Company
1859	<i>Seine</i>	Ferro	331	33	3.440	Royal Mail Steam Packet Company
1862	<i>Scotia</i>	Ferro	379	47	3.871	Burns & McIver
1871	<i>Egypt</i>	Ferro	440	44	4.670	National Steamship Company
1873	<i>Hooper</i>	Ferro	338	34	4.907	Hooper's Telegraph Works
1874	<i>Britannic</i>	Ferro	455	33	5.004	Oceanic Steam Navigation Company
1875	<i>City of Berlin</i>	Ferro	488	34	5.491	Inman Steamship Company
1881	<i>City of Rome</i>	Ferro	560	37	8.144	Inman Steamship Company
1889	<i>City of New York</i>	Aço	527	39	10.499	Inman Steamship Company
1889	<i>City of Paris</i>	Aço	527	39	10.499	Inman Steamship Company
1893	<i>Lucania</i>	Aço	601	37	12.952	Cunard Steamship Company
1899	<i>Oceanic</i>	Aço	685	44	17.274	Oceanic Steam Navigation Company
1900	<i>Celtic</i>	Aço	681	44	20.904	Oceanic Steam Navigation Company

Fonte: Owen (1904, p. 69).

A generalização da navegação a vapor, dos materiais de ferro e, especialmente, do casco de aço¹ fizeram da construção naval um esforço constante de desenvolvimento das forças produtivas capitalistas. A Revolução Industrial nos transportes de longa distância, que acontece no âmbito do que chamamos de Segunda Revolução Industrial, constituiu importante avanço técnico e tecnológico com o objetivo de garantir a efetivação dos seus capitais e mercadorias em territórios cada vez mais distantes, reflexo direto do imperialismo.

A própria adoção generalizada do ferro na parte mais substantiva das embarcações, o casco, foi ocorrer apenas na segunda metade do século, sendo substituída pelo aço logo após: “O primeiro barco de aço é de 1863 e, em 1874, o aço substitui completamente o ferro [na construção naval], o uso de turbinas de vapor e motores diesel completou a transição para o barco moderno” (Iglésias, 1981, p. 55).

Os motores de expansão tripla e quádrupla só puderam ser construídos graças à adoção da propulsão por hélice, substituindo as rodas de pás. As máquinas de hélices eram de movimento direto, permitindo uma economia de espaço e equipamentos que viabilizou o acréscimo da expansão já no final da década de 1850. A expansão dupla teve adoção mais rápida nas embarcações que nas fábricas; sua usina de força tinha de ser maior e mais potente; a economia de combustível era crucial, quanto mais espaço se desperdiçava com carvão, menos mercadorias poderiam ser transportadas. Vale lembrar-se da verdadeira revolução que fora a introdução dos guindastes a vapor no convés dos transatlânticos.

O desperdício e o alto consumo de combustíveis eram, provavelmente, os maiores entraves para a adoção generalizada dos vapores transoceânicos. Desde os sais encrostados no maquinário e no próprio carvão até o exigente sistema de máquinas adotado, muitos fatores agiam sobre a embarcação a vapor exigindo estoque e desperdiçando grande quantidade de carvão. O que criava inconvenientes como a limitação de espaço das embarcações, os perigos em seu acondicionamento e as inúmeras escalas para reabastecer, especialmente nas ilhas atlânticas.

Na contramão dessa tendência, as caldeiras tubulares, criadas na década de 1860, cresciam e concentravam a força necessária para mover

¹ O aço, ao mesmo passo que é mais resistente, também contribuía para a possibilidade de variação do lastro e para a economia de espaço na embarcação, por conta sua maleabilidade.

as novas máquinas de cilindros oscilantes, em alta pressão, utilizando menos combustível para uma outra escala de força. Na mesma época, o condensador de superfície, sem demandar de muita água doce, conseguiu diminuir sensivelmente a temperatura externa das caldeiras, além de concentrar os vapores nos bocais de saída. Esses inventos foram necessários para aumentar o desempenho e garantir a segurança nas viagens.

O engenheiro português Carlos Augusto Pinto Ferreira, que nos legou importante estudo sobre as máquinas de vapor marítimas (1888), fez um apanhado histórico do avanço técnico-tecnológico:

1. Supressão das machinas de balanceiros lateraes empregadas no movimento das rodas de pás, e substituirão por machinas de diferentes systemas de movimento directo, sendo as mais importantes as de cylindros oscillantes de John Penn;
2. Adopção da caldeira americana multitubular, e na mesma epocha a applicação prática da helice como propulsor;
3. Melhoramentos no condensador de superfície de Hall e sua adopção;
4. Augmento progressivo da pressão do vapor nas caldeiras, sua construcção mais resistente e emprego de maior grau de expansão nas machinas;
5. Transformação das machinas de baixa pressão em machinas do systema de Woolf, ou de alta e baixa pressão, e a construcção de caldeiras cylindricas para pressões elevadas. (Pinto Ferreira, 1888, p. 26–27)

Pinto Ferreira (1888, p. 27) ainda registra dados absolutamente relevantes, que comprovam a eficácia do expressivo avanço das forças produtivas nos mares entre as décadas de 1840 e 1880: nos princípios da navegação a vapor transoceânica, o consumo médio do carvão era de 3 quilogramas para cada cavalo de força, 40 anos depois passou a ser de 1 quilograma para cada cavalo de força; assim como as máquinas marítimas não passavam de 500 cavalos de força na década de 1840, chegando a incríveis 6.000 cavalos de força ao final da década de 1880!

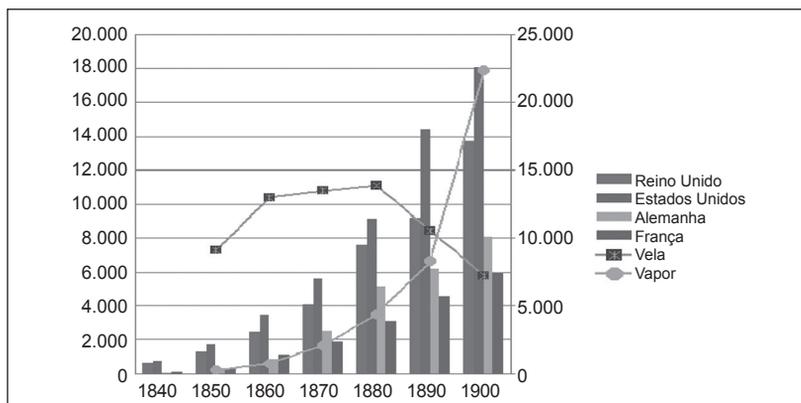
O último desenvolvimento dos transoceânicos a vapor no Oitocentos foi a turbina marítima, invenção da fábrica de Hon Parsons. O seu mecanismo é complexo, aproveitando-se do vácuo gerado nas embarcações já em movimento para adição de sua própria propulsão. O primeiro navio equipado com esse novo tipo de motor era o *Turbina*, essa embarcação protótipo já era dez vezes mais rápida que as similares. Embora o peso de seu maquinário fosse de apenas 26 toneladas, ela comportava

2.600 cavalos de força, ou seja, força de um motor médio para o peso de uma pequena embarcação. Os primeiros testes feitos na embarcação, no rio Tyne, alcançaram incríveis 62 km/h! O primeiro transatlântico mercante a estar equipado com a turbina era o *King Edward*, construído pelo estaleiro Denny Brothers e de propriedade da Oceanic Steam Navigation Company em 1901 (Kennedy, 1903, p. 157).

Segundo Suárez Bosa (2013), esse crescimento da navegação a vapor tinha os seguintes efeitos: o aumento considerável do número de passageiros e volume de carga; a criação de uma contínua, e em crescente expansão, rede de transportes internacional para garantir o permanente fluxo de mercadorias, capitais e pessoas; e essa revolução no transporte marítimo e terrestre pressionou por melhorias nos acessos aos portos e a conseqüente ampliação no seu espaço para facilitar a recepção e mobilidade dos grandes navios, condicionando a localização dos terminais de terra, canais e redes ferroviárias.

Suárez Bosa nos fornece números diferentes de Cipolla. Para ele, já na década de 1870, o vapor superou (com o dobro de carga a mais) a vela nas viagens transatlânticas (Suárez Bosa, 2013, p. 5-6). Afastamos a polêmica e temos claro que os números de Cipolla são mundiais, concluímos, disso, que no atlântico as viagens transoceânicas a vapor se generalizaram antes do que nos outros oceanos.

Gráfico 2 – Capacidade de todas as máquinas a vapor (em milhares de cavalos a vapor e em milhares de tonelagem bruta)



Fonte: Cipolla (2013, p. 60, 86).

Analisando o Gráfico 2, fica clara a associação entre a navegação a vapor e o aumento do número de cavalos-força utilizados nos principais países que lideravam a produção dessa fonte de energia, legada ainda pela Primeira Revolução Industrial.

O contra-almirante americano George Henry Preble (1881), em seu relatório sobre a navegação a vapor para o governo norte-americano, feito em princípios da década de 1880, confirma algumas de nossas noções. Em um levantamento completo das perdas na frota mundial de navios a vapor, Preble (1881, p. 266-271) contabilizou 145 unidades perdidas entre os anos de 1841 e 1879.

Os navios perdidos tinham média de 4,5 anos de utilização, ou seja, havia uma taxa de renovação razoável da frota, sendo raros os casos de naves com mais de 10 anos de utilização. Um percentual de 67,5% dos navios foi perdido na década de 1870, entretanto apenas 42% dos navios perdidos foram construídos na década de 1870. Os casos extremos do *Missouri* e do *City of Washington*, que foram perdidos 18 anos após a sua construção, demonstram o impulso gerado pela Grande Depressão no comércio internacional. A necessidade de exportar mercadorias e capitais chegou ao ponto de tornar as viagens tão mais frequentes quanto perigosas, criando a necessidade de reforma das embarcações antigas, colocando-as em serviço de forma precária e insegura.

As expressivas perdas atestam que os 40 anos retratados foram de uma transição frenética da base técnica-tecnológica na navegação. Boa parte das tentativas de inovação claramente falhou, as 145 unidades perdidas submergiram com 246.360 toneladas de objetos (correspondências, moedas, mercadorias, etc.) e, no mínimo, 4.107 pessoas (a maioria tripulantes). O baixo número de pessoas perdidas é relativo, pois se dá por conta de 3 razões: 23 das 145 perdas constam como “todas as pessoas perdidas”, sem registro quantitativo, especialmente nas décadas de 1850 e 1860; na década de 1870, aperfeiçoaram-se as técnicas de resgate; e, especialmente, porque o contingente da marinharia por unidade, como já deixamos claro, decresceu a olhos vistos em nosso recorte.

Outro dado importante confirma a hegemonia do oceano Atlântico nas travessias transoceânicas: 98% das viagens perdidas estavam programadas com partidas e destinos entre portos atlânticos de continentes distintos. Entretanto, apenas 5,5% das perdas se deram em alto-mar; mais comuns eram as perdas em acidentes próximos aos cabos (6,8%), às ilhas

(6,8%) e à costa ou mesmo aos portos continentais (13,7%). Os naufrágios por colisão eram a motivação mais comum para as perdas, especialmente no Atlântico Norte. No geral os naufrágios correspondiam a 57,9% das perdas, enquanto os desaparecimentos eram de 17,2%; 11,7% foram a pique por incêndios e 8,2% foram afundados por força militar. Ou seja, o maior risco nessas viagens era de colidir com um banco de areia, uma montanha de pedras, uma geleira ou mesmo com outra embarcação naufragada não em alto-mar, e sim próximo à terra firme. Podemos entender isso como consequência imediata do agigantamento das embarcações, que impactava na necessidade de melhorias infraestruturais nas costas e nos portos.

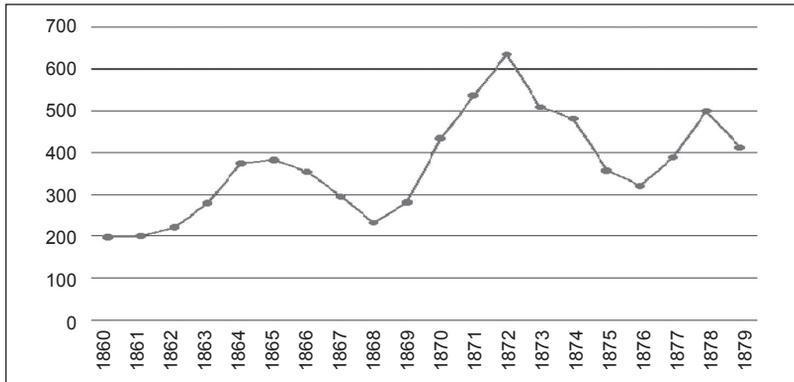
Outro dado que podemos extrair do levantamento de Preble envolve a bandeira e a nacionalidade das embarcações perdidas, as quais 75% eram de bandeira britânica e 95% do total foram construídas na Grã-Bretanha!

Já na década de 1850, Thomas Rainey, crítico do atraso tecnológico norte-americano, atentava para a dependência que os Estados Unidos sofriam das empresas de correspondência e frete inglesas. Além disso, também apontava para os novos padrões de deslocamento no espaço marítimo, comparando as condições entre os navios a vela e os vapores:

The steam marine of the United States, postal, mercantile, and naval, is today so insignificant in extent that we do not feel entirely certain that it is a sufficient nucleus for the growth of a respectable maritime power. The few ships that we possess are among the fleetest and the most comfortable that traverse the ocean, and have excited the admiration of the world wherever they have been seen. But their number is so small, their service so limited, their field of operation so contracted, that our large commerce and travel are dependent, in most parts of the world, on British steam mail lines for correspondence and transport, or on the slow, irregular, and uncertain communications of sailing vessels. (Rainey, 1858, p. 23)

Esse processo de transformação da navegação marítima foi liderado, insistimos, de forma incontestada pela Inglaterra. Com a crescente concorrência americana e alemã em outros ramos industriais, a construção naval e a própria Marinha Mercante inglesa foram ganhando cada vez maior importância (Hobsbawm, 1982, p. 139).

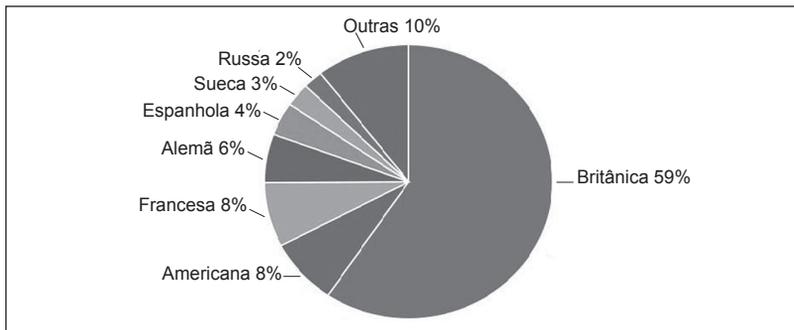
Gráfico 3 – Embarcações construídas no Reino Unido, 1860-1879



Fonte: Preble, (1881, p. 192).

O transporte marítimo, mais eficiente do que nunca, levou a um aumento acentuado da capacidade do comércio internacional, o que era compatível com os desafios de fazer transportar bens de capital, e a uma queda correspondente da taxa de frete, que mesmo assim fazia exponenciar os lucros da Marinha Mercante inglesa, sendo isso importantíssimo para o fechamento positivo da sua balança de pagamentos. O Gráfico 4 demonstra a vantagem britânica na disputa pelos mares, exatamente no momento do *crash* da Bolsa de Viena, que inicia a Grande Depressão.

Gráfico 4 – Frotas mercantes a vapor por nacionalidade, 1873



Fonte: Preble (1881, p. 179).

Outra tabela fornecida por Preble é de extrema importância para

nós, pois suas informações dizem respeito às dez maiores companhias de exploração das linhas transoceânicas a vapor. Além de suas informações em si, podemos compará-la com outras fontes e trazer um retrato fiel da mutação operada pelas principais empresas capitalistas que utilizavam de navios a vapor em suas atividades.

Tabela 3 – Maiores companhias de navegação transoceânica a vapor, 1858

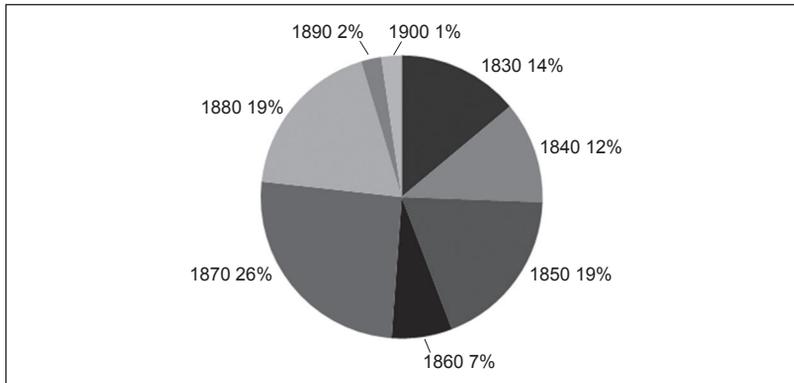
COMPANHIA	BANDEIRA	FUNDAÇÃO	EMBARCAÇÕES	TONELAGEM
Messageries Maritimes	Francesa	1835	50	60.000
Peninsular and Oriental Steam Navigation Company	Britânica	1836	39	49.416
Royal Mail Steam Packet	Britânica	1841	22	28.330
Pacific Mail Steam Navigation Company	Britânica	1838	13	16.421
Cunard Line	Britânica	1840	12	16.800
East India Company	Britânica	1600	12	11.471
Burns & McIver	Britânica	1841	12	11.000
Bibby's Line	Britânica	1801	10	11.700
European & American Steamship Company	Americana	1857	8	19.000
European and Australian Royal Mail Company	Britânica	1852	7	15.500

Fonte: Preble (1881, p. 171).

Como não podemos deixar de notar, oito das dez maiores companhias de transatlânticos a vapor eram britânicas. A metade se concentrava no transporte transatlântico, a outra metade se dividia entre o mar Mediterrâneo e os oceanos Pacífico e Índico. Certamente que a East India Company é uma exceção, como grande exploradora colonial que não se atinha à navegação. Todas as outras eram empresas transportadoras transoceânicas e marítimas, quatro exclusivamente de fretes e seis mistas: faziam fretes, entregavam correspondências e transportavam passageiros.

Transportar se tornou uma importante fonte de lucros, como registrava o economista William Cunningham: “The business of carrying became more completely differentiated from that of trading in goods, and companies were formed to organise and maintain fleets of steamers and sailing-vessels, which should ply at regular intervals between definite ports” (Cunningham, 1917, p. 817).

Gráfico 5 – Década de fundação das maiores companhias de navegação transoceânica, 1901



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

A partir do Quadro 1 e da Tabela 3, podemos ter certeza de que os serviços postais, de instalação de cabos telegráficos submarinos e de malas diplomáticas foram importantes impulsionadores da navegação transoceânica a vapor nas décadas de sua introdução. Até a década de 1870, enquanto a maior parte dos fretes de cargas eram movidos através da força dos ventos, as cartas, os jornais e as comunicações no geral já demandavam da velocidade dos vapores.

Nesse sentido, a tabela fornecida pelo *Journal of the Royal Statistical Society*, no alvorecer do século XX, é absolutamente reveladora. Dessa importante fonte, tiramos os subsídios para alguns gráficos e informações que se seguem, podendo compará-los com outras. O jornal dedicou toda uma edição com 6 ensaios para analisar uma tabela intitulada “Shipping subsidies”, nela constam as 43 maiores empresas de navegação transoceânica do mundo, sendo discriminadas por sua bandeira, sua data de fundação, pelo número de embarcações a vapor que operava, assim como por sua capacidade total de carga em 1891 e 1901. Temos claro que a fonte já nos lega um processo consolidado, mas, se a combinarmos com as análises, os dados, os gráficos, as tabelas e os quadros que já exibimos aqui, boa parte da nossa argumentação parece amplamente confirmada (*Journal of the Royal Statistical Society*, 1901).

Com relação à fundação dessas companhias, fica patente que as décadas de 1830, 1840 e 1850 viram surgir quase a metade dessas empresas.

Essa informação é coerente com a constatação de Marx sobre a verdadeira revolução que a indústria acarretou na navegação a vela; todo o processo que aqui expomos levou à criação desses gigantes dos mares antes mesmo da navegação a vapor.

As informações prestadas pelo contra-almirante Preble também são compatíveis com a tabela do jornal, 8 das 10 maiores empresas de transoceânicas a vapor, em 1858, constam na tabela apresentada mais de 40 anos depois. Não surpreende que o avanço nas forças produtivas tenha transitado exatamente pelas mãos das mesmas companhias. No caso da navegação, a especificidade de não demandar de uma planta fabril fixa, além de poder remodelar e ampliar suas unidades produtivas (as embarcações) com certa facilidade (seja por encomenda, ou com ampliação dos seus estaleiros), e os vultosos lucros do frete em um momento de franco crescimento do comércio internacional explicam o fato das maiores companhias de navegação a vapor, do final do século, terem se utilizado largamente da vela em sua gênese.

Além do mais, a especificidade técnica da navegação marítima permite a complementaridade de duas bases de força: por propulsão e motriz. O primeiro navio a vapor, criado pelo americano Robert Fulton, a atravessar o oceano Atlântico foi o *Savannah* em 1819, saindo de Nova York e chegando em Londres após quase um mês. A maior parte da viagem foi feita, entretanto, ainda pela força dos ventos (Morrison, 1908, p. 407).

Apenas em 1838, deu-se a travessia completa com base na nova tecnologia, e o pequeno vapor *Sirius* partiu de Londres em pouco mais de 20 dias. Com suas grandes rodas de pás movendo-se pelos vapores, transformou-se no primeiro navio a cruzar o Atlântico com força predominantemente motriz. Algumas horas depois, o muito maior *Great Western*, construído pelo renomado engenheiro Isambard Kingdom Brunel, completou a mesma façanha, entretanto com uma capacidade de carga e passageiros muito maior. Construído no estaleiro de Patterson & Mercer, em Bristol, o *Great Western* carregava 1.979 toneladas e trafegava com velocidade de 8,66 nós (16,04 km/h), fazendo a travessia transatlântica em 15 dias e 12 horas. Esta foi a primeira nave construída com popa redonda e fundo sólido (Fry, 1883, p. 7).

Apenas em 1840, a The British and North American Royal Mail Steam-Packet Company, fundada por Samuel Cunard, conseguiu esta-

belecer uma linha regular de vapores entre Liverpool e Nova York. O primeiro vapor da dita linha foi o *Britannia*, que carregava 1.156 toneladas e tinha capacidade para 65 passageiros, além da tripulação (Bowen, 1930, p. 38-42).

Em 1838, o canadense Samuel Cunard foi para a Inglaterra e apresentou-se ao Sr. Robert Napier, experiente engenheiro de Glasgow, e fez um pedido para construir 4 embarcações de vapor para o serviço no Atlântico. Foi acordado que os 4 navios deveriam ter uma carga de 1.200 toneladas e 440 cavalos de potência. Para atrair recursos, fundaram a The British and North American Royal Mail Steam-Packet Company e conseguiram um contrato com o governo britânico de 7 anos para o transporte de correspondências estatais entre Liverpool e Halifax, Boston e Quebec. A primeira concessão de serviço público do transporte transoceânico por navios a vapor da história foi contratada por 60.000 libras anuais (Foster, 1884, p. 330).

Desde o ano de 1840 até o início da década de 1880, as diversas companhias do Sr. Cunard construíram 122 vapores. Em 1858, os Cunards possuíam 12 navios a vapor, carregando 16.800 toneladas; em 1884, sua frota era de 30 navios a vapor, com uma tonelagem de 69.604 toneladas e contendo 44.445 cavalos de potência (Foster, 1884, p. 346-347). Apesar desse pioneirismo, dos grandes e velozes navios que possuía, a linha do Sr. Cunard aparece na lista do jornal de estatística em uma modesta colocação, reduzida a 22 embarcações, em 1891, e 26, em 1901.

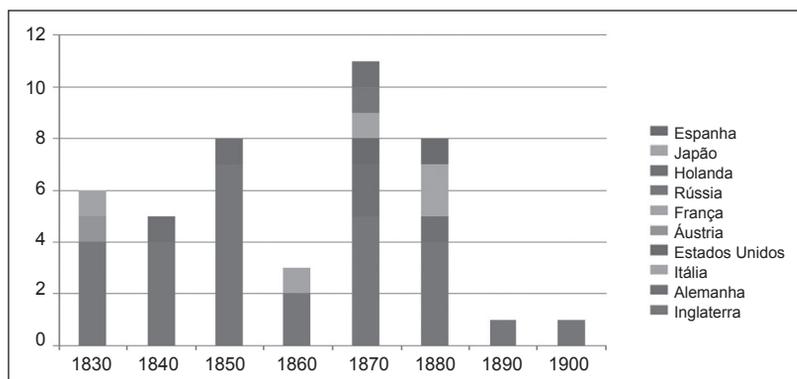
Pouco a pouco as linhas dos “capitães de indústria” como os senhores Cunard, Allan, Bibby, McIver, Collins, Wilson etc. foram se transformando em grandes companhias na forma de sociedades anônimas e/ou permanecendo como empresas de responsabilidade limitada. As empresas que decidiram não se inserirem na nova lógica monopolística, mesmo que parcialmente, perderam espaço para os monopólios em formação. Nesse processo, surgem as sociedades anônimas gigantes nos mares, através de fusões, absorções, associações etc. entre empresas médias e grandes. Aqueles industriais (especialmente ingleses) que resolveram continuar a sua gestão individualmente, além das novas forças de trustes e cartéis, passaram a se defrontar com uma série de novas empresas médias, criadas com capitais empatados com a crise iniciada em 1873.

No Gráfico 6, também se constata uma grande concentração de fundações dessas empresas nas décadas de 1870 e 1880, com um grande

recuo na década seguinte. Apesar de tempos identificados com a Grande Depressão e a concentração de capitais, o gráfico demonstra a criação de uma série de médias empresas de navegação que já nascem utilizando largamente o vapor. É possível que a maior parte dessas empresas tenha fugido ao olhar da sociedade de estatística britânica; dessa forma, podemos supor que o processo foi ainda mais acentuado.

Parece-nos que esse dado é definitivo para a conclusão sobre a grande demanda criada pelo imperialismo. Se, por um lado, é fato que as companhias já estabelecidas vão crescer, concentrar capital, centralizar maior número de unidades produtivas e trabalhadores, tornar mais complexa sua divisão do trabalho, mais profissional a sua organização administrativa e mais poderosos os seus interesses, também é verdade que os impérios criados ou fortalecidos durante a Grande Depressão (com a tendência ao desenvolvimento da indústria em áreas periféricas da Europa, nos Estados Unidos e no Japão) vão demandar modernos meios de transporte para efetivar suas exportações de capitais nas sobreditas zonas de influência.

Gráfico 6 – Maiores companhias de navegação transoceânica por nacionalidade, 1901



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

As novas exigências do mercado mundial vão forçar a criação de empresas de navegação a vapor em outros países. A concorrência com os grandes colossos ingleses e alemães só se sustentou por conta dos benefícios e isenções que essas “empresas nacionais” desfrutavam para além da larga execução de práticas monopolísticas.

Não à toa, no Gráfico 6, as colunas da década de 1870 e 1880 são mais coloridas, a presença constante da Inglaterra, como grande incubadora de companhias de navegação, durante todo o período, apenas confirma o que temos dito a respeito da importância de sua Marinha Mercante; entretanto, nas décadas de 1870 e 1880 o panorama se encontra mais dividido, especialmente os alemães, mas, também americanos, franceses, holandeses, espanhóis, italianos, austríacos, russos e japoneses passam a comandar suas frotas a vapor. Como bem registra Lenin, no final do século XIX e alvorecer do século XX, a importância inglesa nos mares será diminuída pela entrada dos grandes oligopólios alemães e americanos no setor (Lenin, 2013, p. 195-196).

Foram necessárias algumas décadas para que a chamada “partilha do mundo” também significasse uma “partilha dos mares”. Nos Estados Unidos, por exemplo, o banqueiro Morgan comprou boa parte das companhias transatlânticas norte-americanas e algumas inglesas, como testemunha Lenin. A principal delas era a White Star Line, comprada por 32 milhões de dólares (Kennedy, 1903, p. 314). Essa empresa era reconhecida pela comodidade em suas instalações para passageiros de primeira classe e pela velocidade de seus paquetes (Preble, 1881, p. 243).

Outro aspecto que tem de estar suficientemente claro é que esse processo não se deu de forma “livre”. As forças imperialistas, amparadas em seus Estados Nacionais, atuaram internamente para que a concorrência nos mares fosse vedada ao máximo. Nesse sentido, a atuação das “conferências” consubstanciou aquilo que chamamos de “partilha dos mares”. Essas organizações políticas dos armadores objetivavam manter o frete marítimo e o próprio mercado sob seu restrito controle, uma clara forma de cartelização. Segundo um perspicaz observador de época define:

Shipping conferences. These are usually agreements to maintain rates upon a certain route. Once the carriers have agreed, they usually arrange a schedule of sailings, rendering the best possible service, and keep off competitors by a system of deferred rebates. This is usually ten per cent. of the freight. It is calculated at the end of a long period, usually six months. and paid six months. or a year later, provided the shipper has remained “loyal” to the members of the conference. Shipping by a rival line is, of course, “disloyalty,” so that the conference carriers, by means of these deferred rebates, practically keep all regular shippers under bonds to let all

rivals severely alone. Thus is the shipper bound. The starting of rival shipping lines is deterred by the certainty of fierce competition, and by the restraining tendency which the rebates will have on the people who; would otherwise ship by the new line. (Russell Smith, 1906, p. 533)

Essa “partilha dos mares” não era um fenômeno feito secretamente. De forma aberta, inclusive com a cobertura da imprensa, os presidentes das principais companhias de navegação transoceânica se reuniam no Annual General Meeting of the Shipping. Foi durante um desses encontros, já no ocaso do século XIX, que *Sir* Thomas Sutherland, presidente e maior acionista da Peninsular & Oriental Company, proferiu a seguinte sentença:

Não era possível dirigir com lucro uma empresa de navegação sem uma uniformidade de tarifas, estabelecida por uma “conferência” das companhias transportadoras. Essas conferências poderiam ser comparadas aos acordos que existiram entre as várias companhias ferroviárias do Reino Unido. As ferrovias cobravam tarifas idênticas entre os mesmos pontos, embora mantendo a competição no terreno da velocidade, da acomodação oferecida nos trens e nas facilidades gerais. Foi isso exatamente o que as companhias de navegação fizeram. (Hobson, 1983, p. 131-132)

Exatamente nesses encontros anuais que eram distribuídos os prêmios para as embarcações que alcançavam a Blue Riband, atingindo a marca de embarcação mais veloz na travessia atlântica. Esse prêmio era uma forma de as “conferências” promoverem seus próprios feitos e justificarem o preço combinado dos fretes. Os armadores justificavam a cartelização com a máxima: “Ganha mais quem é mais veloz e tem maior capacidade de carga”.

Em suas memórias, o armador Robert Dollar, proprietário da Pacific Mail Steamship Company, assume apaixonadamente a hipótese formulada pelo cartel dos mares:

The competition on the Atlantic was so intense that naval architects and marine engineers were kept on their toes to improve the performance of their new ships. Speed was the great necessity; and a ship that could capture the blue ribbon was the dream of every owner. (Dollar, 1931, p. 73)

Evidentemente que a análise de Dollar está carregada de vícios. A competição que havia era absolutamente controlada e o mercado de frete, assim como as linhas fixas, cada vez mais monopolizados.

De toda forma, o industrial registra os números da Blue Riband, que são interessantes para nossa avaliação (Dollar, 1931). É curioso notar que entre o *Sirius*, primeiro premiado em 1838, e o *Lucania*, premiado em 1894, todas as 23 embarcações premiadas eram de bandeira britânica. É sintomático que, em 1898, o *Kaiser Wilhelm der Grosse* tenha desbancado os britânicos, sendo o primeiro alemão a levar prêmio, pois esse navio era propriedade de um dos Lloyds alemães, o de Bremem. Esse fato demonstra o que Lenin explana em seu opúsculo, além ratificar a hipótese de que a Segunda Revolução Industrial anda de braços dados com o Imperialismo Capitalista, alargando as áreas industrializadas no globo e multiplicando as potências no centro do sistema.

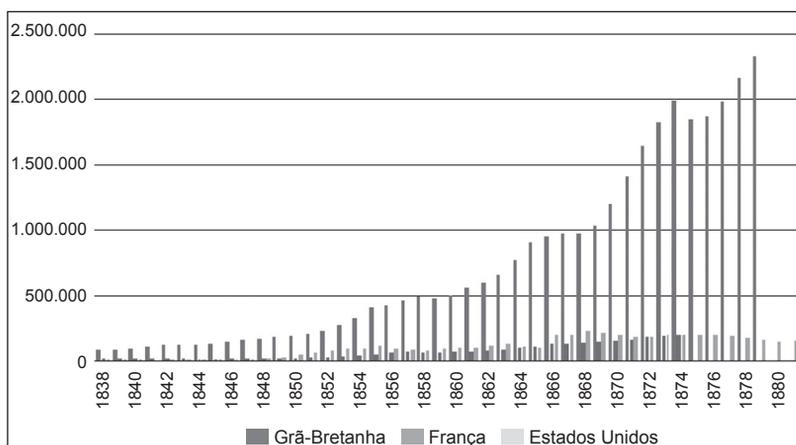
Entre o *Sirius* e o *Deutschland*, vigésima quinta e última embarcação premiada do século XIX, a velocidade máxima foi incrementada em 200%, diminuindo em 72% o tempo de viagem no intervalo de 62 anos da experiência dos vapores transoceânicos.

Dessa forma, o incremento da capacidade de carga se deu por diversas vias: as frotas mercantes cresceram sistematicamente, Bukharin (1984, p. 118) registra que, entre 1872 e 1907, a frota mercante inglesa foi acrescida em 184%, a Alemã, em 281% e a francesa, em 70%; as embarcações se tornaram sistematicamente maiores e tinham seu espaço otimizado, como vimos no Quadro 1, e o número de viagens aumentava freneticamente, especialmente pela velocidade aplicada aos novos paquetes. O resultado desse processo está expresso, mesmo que parcialmente, no Gráfico 7.

Apesar dos números quantitativos gerais previsíveis para os avançados anos de 1891 e 1901, como o crescimento expressivo e concentrado tanto das frotas quanto da capacidade de cargas na última década do século, conforme expresso no Gráfico 8, as informações da sociedade de estatística inglesa nos trouxeram alguns dados relativamente impressionantes.

O número total de embarcações, considerando as 43 empresas inventariadas por nossa fonte, salta de 1.449, no ano de 1891, para 2.025, no ano 1901. A capacidade total trafegada por essas embarcações é de 3.457.273 toneladas, em 1891, e de 7.059.717 toneladas, em 1901.

Gráfico 7 – Capacidade de carga da frota transoceânica a vapor por nacionalidade, 1838-1881

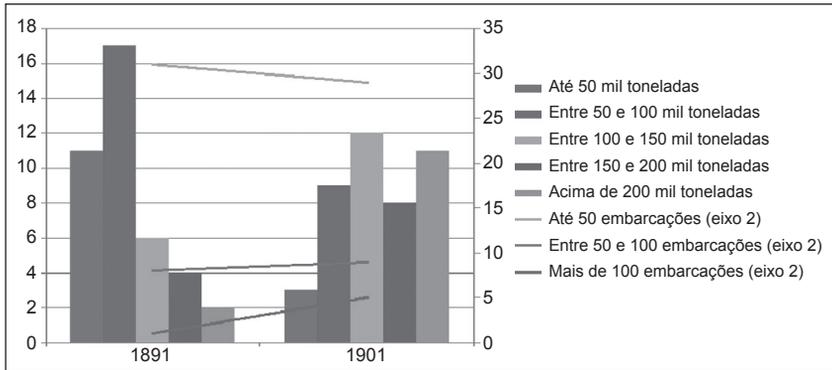


Fonte: Preble (1881, p. 193).

Mesmo considerando apenas a última década do século, esses números demonstram o substancial acréscimo na frota transoceânica a vapor em 39,7%; mas o que mais nos surpreende é o espantoso salto da capacidade de carga dessas embarcações, acrescida em 104%!

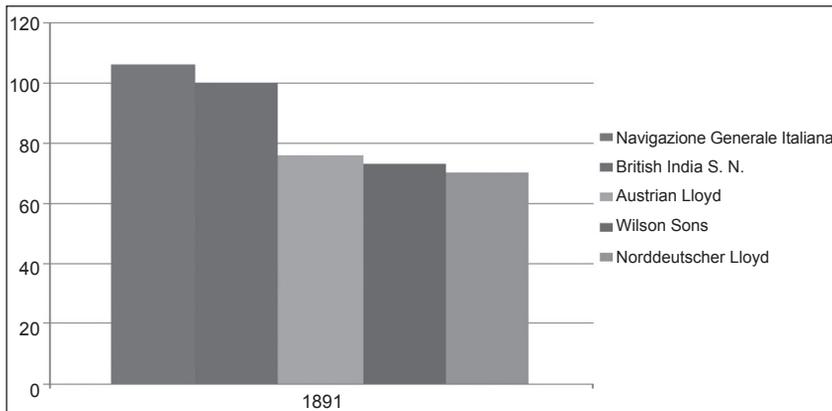
A disparidade dessas duas taxas de crescimento apontam para algo que já frisamos: durante todo o século XIX, existe uma tendência inequívoca para o agigantamento das embarcações, cada unidade de vapores marítimos deveria ter mais espaço de carga, transportar mais passageiros, além de ter maior autonomia. Esse processo é coerente com a mudança do “cardápio de serviços” oferecido pelas companhias. As maiores oferecem uma amplitude realmente impressionante de modalidades de transportes, mas, a partir da década de 1870, as correspondências passam a ocupar papel secundário nas atividades das companhias de navegação; no último quartel de século, os fretes, as entregas em linhas regulares e o serviço de passageiros passaram a ocupar a maior parte de suas embarcações, a compor o mais substantivo de seus lucros e a representar a fração majoritária de suas atividades.

Gráfico 8 – Capacidade de carga e frotas de embarcações a vapor, 1891-1901



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

Gráfico 9 – Maiores frotas de embarcações a vapor, 1891



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

Certamente que surpreende o número de embarcações da Navigazione Generale Italiana. O porte médio delas, entretanto, deveria ser relativamente menor que a maioria dos paquetes ingleses e alemães. Fundada em 1881, a companhia italiana fazia serviço de frete para os Estados Unidos e o Canadá, mas sua especialidade estava na navegação mediterrânea e no mar Negro. Mais tarde, a NGI ficou conhecida como principal transportadora da imigração italiana para o Novo Mundo (Kennedy, 1903).



Entretanto, parece-nos previsível os números registrados pelas companhias britânicas, maior potência naval e mercante do mundo. Fundada em 1856, a British Indian Steam Navigation fazia intensa navegação de cabotagem nos portos da colônia, baseada em Calcutá; também fazia o serviço de longo curso para Londres e Middlesbrough (Preble, 1881). Convém aqui reproduzir Ellen Wood acerca do imperialismo inglês na relação com sua principal colônia:

À medida que aumentava a atração do império como fonte de renda, mais o imperialismo territorial crescia. Quando o império na Índia se tornou uma forma mais – e não menos – tradicional de imperialismo não capitalista, baseada na extração extraeconômica de impostos por meio da tributação, ele se tornou também cada vez mais um despotismo militar. (Wood, 2014, p. 189)

Diferente de Hobsbawm, a autora não enxerga o Império inglês como tipicamente capitalista, pela relação de espoliação tributária e coerção militar que desenvolveu na Índia. Discordamos em partes, pois, se é verdade que as relações sociais de produção capitalistas na Índia encontraram no imperialismo inglês um importante obstáculo, é também verdade que, especialmente em países recém-formados da América Latina, os instrumentos exclusivamente econômicos do imperialismo inglês, combinados com pressões diplomáticas e geopolíticas, fizeram com que as tensões capitalistas penetrassem mais fundo em outras formações econômico-sociais. O próprio desenvolvimento da navegação a vapor, na costa indiana, é indício de que esse processo de tensionamento, na principal colônia inglesa, não estava completamente nulo.

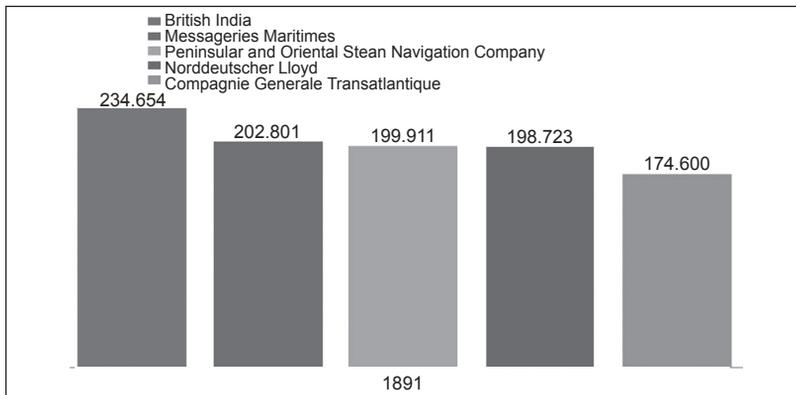
Não é de espantar que fossem francesas duas das companhias com as maiores capacidades de carga na fonte compulsada. Em 1835, o governo francês criou uma linha de navegação a vapor oficial entre Marselha e a região do Levante, no Mediterrâneo Oriental. A Compagnie des Messageries Maritimes continuou pública até 1851, quando foi transferida à gerência da Messageries Nationales, uma empresa privada, tornando-se a Compagnie de Messageries Impériales. Em 1857, a companhia já possuía 57 navios e navegava até Constantinopla e a Argélia, assim como a companhia italiana, sua especialidade era o mar Mediterrâneo e Negro, interligando metrópole e colônias (Rainey, 1858).



Entretanto, já na década de 1860, envolveu-se no tráfego transatlântico fazendo a linha mensal entre Bordeaux e o Rio de Janeiro, além de trafegar pelo canal de Suez desde sua inauguração.

O Lloyd de Bremen é, possivelmente, o melhor exemplo de monopólio dentre as companhias citadas. A Norddeutscher Lloyd foi fundada em 1857 pela fusão de quatro empresas menores, começou a navegar entre Bremen e Londres com seis vapores de 500 toneladas. As viagens transatlânticas para Nova York começaram em junho de 1858; por volta de 1866, a sua linha para o maior porto das Américas passou a ser semanal (Preble, 1881).

Gráfico 10 – Capacidade total de carga das maiores companhias de navegação a vapor, 1891 (em toneladas)

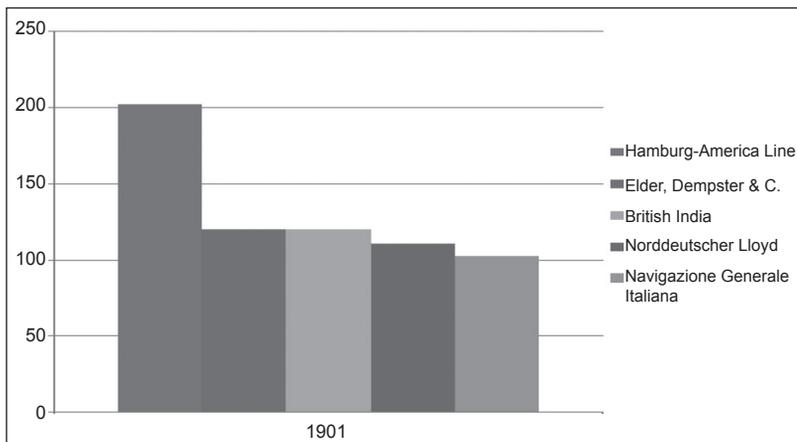


Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

Em 1874, a viagem entre Bremen e Nova York durava, em média, 11 dias. As viagens de Bremen para o Brasil e o rio da Prata começaram em 1876. Uma das razões para o sucesso dos Lloyds alemães foi a aposta na velocidade de suas viagens:

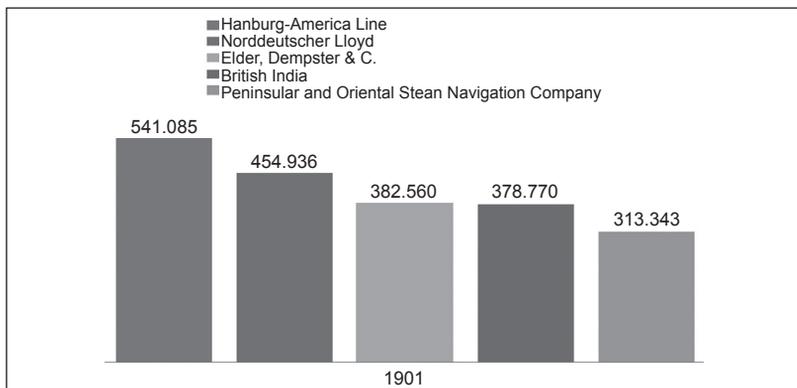
Among the causes of its growth there is only one that can be cited with full confidence; an improvement in the technology of boat-building and navigation such as to make extensive sea voyages practicable in sufficient force and with sufficiently reduced risk of accidents by sea. (Veblen, 1915, p. 120)

Gráfico 11 – Maiores frotas de embarcações a vapor, 1901



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

Gráfico 12 – Capacidade total de carga das maiores companhias de navegação a vapor, 1901 (em toneladas)



Fonte: *Journal of the Royal Statistical Society* (1901).

Fundada em 1836, as grandes embarcações da Peninsular & Oriental Steam Navigation Company navegaram entre Londres, Espanha e Portugal inicialmente. O grande porte das embarcações da P & O se dava por sua peculiaridade de ser a companhia que arrematou os principais contratos do correio imperial inglês para o Mediterrâneo e o Oriente. A carga era certa e volumosa, suas embarcações eram verdadeiros co-

lossos para a época. A partir de 1840, operou um serviço de correio regular, inicialmente contratado para as entregas em Alexandria, depois até o Cairo pelo rio Nilo e canal de Suez. O seu serviço de correio prosperou e chegou aos portos de Bombaim, Ceilão, Calcutá, Singapura, Hong Kong e Shanghai. Em 1852, o serviço de correio foi estendido mais ainda para a Austrália (Raine, 1858).

Fundada em 1847, citada por Lenin, a Hamburg-American Packet Company foi a maior companhia de navegação a vapor do século XIX. Navegou de Hamburgo para Nova York via Southampton ainda à vela, quando a viagem demorava cerca de 40 dias. Na década de 1860, transformou toda sua frota em vapores e foi a primeira a generalizar o uso do casco de aço, e suas embarcações eram mais resistentes, autônomas, velozes, espaçosas e confortáveis; nas décadas de 1870 e 1880, adotou um programa agressivo de incorporação de várias pequenas e médias companhias: em 1875, incorporou a do Sr. Adler e, em 1886, se fundiu com a linha Carr-Union. Entre 1888 e 1890, tomou a feição final de maior truste da navegação marítima mundial, assumiu as companhias Hamburg South American (passando a navegar para o Brasil e rio da Prata), German East Africa Line (passando a navegar até a África do Sul) e a companhia que fazia a linha entre as cidades hanseáticas (Kennedy, 1903). O Lloyd de Hamburgo foi a primeira companhia de navegação a vapor que ultrapassou a marca de meio milhão de toneladas transportadas entre continentes pela via marítima.

Como podemos constatar, os colossos alemães e ingleses concentravam boa parte da capacidade de carga total que trafegava pela força dos vapores nos oceanos, especialmente no Atlântico. A disputa entre potências imperialistas se dava de forma muito clara na navegação transoceânica. Além de extremamente necessária para efetivação dos capitais e mercadorias que transbordavam do centro para a periferia no sistema capitalista em mundialização, era ela mesma uma grande oportunidade de investimento dos capitais cada vez mais concentrados em monopólios na nova fase do capitalismo.

Considerações finais

A Segunda Revolução Industrial mudou o padrão de deslocamento

das grandes embarcações transoceânicas. Os avanços tecnológicos como a força a vapor, a hélice submersa, o casco de ferro e o de aço, ou o guindaste de bordo só puderam ser viabilizados com a potência das forças imperialistas. O capital monopolista atuou de forma marcante nos mares e utilizou dos transportes marítimos como veículo de sua dominação, especialmente na forma de exportação dos capitais ociosos no núcleo capitalista.

De toda forma, parece-nos que as embarcações transoceânicas a vapor completaram, na navegação marítima, o ciclo da industrialização necessária para o pleno desenvolvimento das forças produtivas nos transportes em longa distância; entretanto, os portos do mundo inteiro não acompanharam esse desenvolvimento e rapidamente suas infraestruturas se tornaram defasadas diante do novo e impressionante porte das embarcações, além do movimento de mercadorias e pessoas.

Desde a embarcação mista criada por Robert Fulton, passando pelas pioneiras empresas de correspondência contratadas pelos governos, até os gigantescos Lloyds monopolistas, a história dos vapores marítimos foi condicionada por diversas conjunturas e sua generalização foi impulsionada pela modificação estrutural no sistema capitalista, ocorrida no último quarto do século XIX. Definitivamente, podemos dizer, o protagonismo dos transoceânicos a vapor nos transportes de longa distância surge com o estabelecimento do Imperialismo Capitalista.

Referências bibliográficas e fontes

- BEAUD, Michel. *História do capitalismo de 1500 aos nossos dias*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- BOWEN, Frank. *A century of Atlantic travel: 1830-1930*. Boston: Little, Brown & C., 1930.
- BROWN, Michael. *A economia política do imperialismo*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.
- BUKHARIN, Nikolai. *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- CARUSO, Laura. *Embarcados: los trabajadores marítimos y la vida a bordo. Sindicato, empresas y Estado em el Puerto de Buenos Aires (1889-1921)*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2016.
- CIPOLLA, Carlo. *Historia económica de la población mundial*. Barcelona: Crítica, 2013.
- CUNNINGHAM, William. *The growth of English industry and commerce in modern times*. Cambridge: Cambridge University Press, 1917.

- DOBB, Maurice. *A evolução do capitalismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1983 (coleção Os Economistas).
- DOLLAR, Robert. *One hundred thirty years of steam navigation*. San Francisco: Robert Dollar Company, 1931.
- DUGAN, Sally. *Menofiron: Brunel, Stephenson and the inventions that shaped the world*. London: Macmillan, 2003.
- DUSSEL, Enrique. *Carlos Marx – cuaderno tecnológico-histórico*. Ciudad de México: Universidad Autonoma de Puebla, 1984.
- ENGELS, Frederich. *A situação da classe operária inglesa*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- ENGELS, Friedrich; MARX, Karl. *Manifesto comunista*. São Paulo: Boitempo, 2013.
- FOSTER, William. *Fortunes made in business: a series of original sketches, biographical and anecdotic, from the recent history of industry and commerce*. London: Sampson Low, Marston, Searle & Rivington, 1884.
- FRY, Henry. *Atlantic steam navigation*. Bristol: s.ed., 1883.
- FRY, Henry. *The history of North Atlantic steam navigation, with some account of early ships and shipowners*. London: Sampson Low, Marston, Searle & Rivington, 1896.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HOBSBAWM, Eric. *Industria e Imperio*. Barcelona: Ariel, 1982.
- HOBSBAWM, Eric. *Era dos Impérios (1875-1914)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.
- HOBSON, John. *A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- IGLÉSIAS, Francisco. *A Revolução Industrial*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- JOURNAL of the Royal Statistical Society*. London, Blackwell Publishing, set. 1901.
- KEMP, Tom. *A Revolução Industrial na Europa do século XIX*. Lisboa: Edições 70, 1987.
- KENNEDY, John. *The history of steam navigation*. London: Charles Birchall, 1903.
- LANDES, David S. *Prometeu desacorrentado*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1994.
- LENIN, Vladimir. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. Lisboa: Avante, 2013.
- MANTUANO, Thiago Vinícius. *O trapiche e suas fronteiras: a operação portuária pré-capitalista no Rio de Janeiro do século XIX*. Rio de Janeiro: Autografia, 2015.
- MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996 (coleção Os Economistas).
- MARX, Karl. *O capital*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- MASON, Stephen. *Historia de la ciencia*. Madrid: Alianza, 1993, 4 v.
- MORRISON, John Harrison. *History of American steam navigation*. New York: Sametz, 1908.
- OWEN, Douglas. *Ports and docks: their history, working, and national importance*. London: Methuen, 1904.
- POLANYI, Karl. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- PINTO FERREIRA, Carlos Augusto. *Manual elementar e prático sobre máquinas de vapor marítimas antigas e modernas: compreendendo as de dupla, tríplice e quádrupla*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1888.

- PREBLE, George. *Notes for a history of steam navigation*. Philadelphia: J. B. Lippincott & Co., 1881.
- RAINEY, Thomas. *Ocean steam navigation and the ocean post*. New York: Appleton, 1858.
- RIOUX, Jean-Pierre. *A Revolução Industrial (1780-1880)*. São Paulo: Livraria Pioneira, 1975.
- RUSSELL SMITH, John. Ocean freight rates and their control by line carriers. *Journal of Political Economy*. The University of Chicago Press, v. 14, n. 9, p. 525-541, Nov. 1906.
- SUÁREZ BOSA, Miguel (org.). *Atlantic ports and the first globalisation (1850-1930)*. Hampshire: Cambridge Imperial – Palgrave MacMillan, 2013.
- SWEEZY, Paul; BARAN, Paul. *O capital monopolista: ensaio sobre a ordem econômica e social americana*. Rio de Janeiro: Zahar, 1966.
- VEBLÉN, Thorstein. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. New York: Macmillan, 1915.
- WOOD, Ellen. *O império do capital*. São Paulo: Boitempo, 2014.
- WOODCROFT, Bennet. *A sketch of the origin and progress of steam navigation from authentic documents*. London: Taylor, Walton and Maberly, 1848.



a expansão das fronteiras econômicas dos estados unidos: o “anticolonialismo imperial” e a disputa pelo mercado chinês na interpretação historiográfica revisionista*

the expansion of the economic frontiers of the united states: the “imperial anticolonialism” and the struggle for the chinese market in the revisionist historiographical interpretation

Flávio Alves Combat**

Instituto de Relações Internacionais e Defesa, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O objetivo do artigo é analisar a interpretação da corrente historiográfica revisionista sobre as transformações na política externa conduzida pelos Estados Unidos, na virada do século XIX para o século XX (1890-1909). O texto retoma a análise desenvolvida pelos historiadores revisionistas William Appleman Williams e Walter LaFeber sobre o “anticolonialismo imperial” engendrado pelos Estados Unidos no processo de disputa pela abertura do mercado chinês. O trabalho defende que a política externa norte-americana radicada nos princípios da Open Door Policy está na origem dos conflitos com as tradicionais potências imperialistas que competiam pelo controle e pela influência sobre as prósperas fronteiras econômicas da China.

Palavras-chave: Revisionismo. Anticolonialismo. Open Door Policy. Política externa norte-americana. China.

ABSTRACT

The purpose of this article is to analyze the interpretation of the revisionist historiographical strand on the transformations in the foreign policy conducted by the United States at the turn of the 19th century to the 20th century (1890-1909). The paper retakes the analysis developed by the revisionist historians William Appleman Williams and Walter LaFeber on the “imperial anticolonialism” engendered by the United States in the process of dispute for the opening of the Chinese market. It’s argued that that US foreign policy rooted in the principles of Open Door Policy is at the origin of the conflicts with traditional imperialist powers competing for control and influence over China’s thriving economic frontiers.

Keywords: Revisionism. Anticolonialism. Open Door Policy. US foreign policy. China.

* Submetido: 26 de setembro de 2017; aceito: 28 de junho de 2018.

** Professor adjunto do Instituto de Relações Internacionais e Defesa da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Doutor em História Comparada pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. *E-mail:* facombat@gmail.com

Introdução

O revisionismo, principal corrente historiográfica que questionou as teses da ortodoxia, é frequentemente empregado para entender o período de aprofundamento das tensões entre os Estados Unidos e a União Soviética após a Segunda Guerra Mundial. Contudo, as contribuições revisionistas não se limitaram ao período da Guerra Fria. De fato, William Appleman Williams (o “pai” do revisionismo), em seu clássico *The tragedy of American diplomacy* (1959), e Walter LaFeber (discípulo de Williams), em *The American age* (1989), defenderam que os conflitos que deram início à rivalidade entre a Rússia e os Estados Unidos foram iniciados já no século XIX, em torno da pressão pela abertura da Ásia ao capital e à influência política norte-americanos.

Ao analisar as transformações da política externa norte-americana, entre o final do século XIX e as primeiras décadas do século XX, Williams e LaFeber concluíram que os Estados Unidos colocaram em curso uma política de “anticolonialismo imperial”: ao combater, inclusive militarmente, as políticas colonialistas das tradicionais potências imperialistas que disputavam os mercados asiáticos (em especial, o próspero mercado chinês), os Estados Unidos defendiam os seus próprios interesses expansionistas imperiais.

O revisionismo sustentou, nesse sentido, a tese de que a introjeção dos princípios da Open Door Policy na política externa estadunidense fomentou um conjunto de contradições e antagonismos que contribuíram para o surgimento e aprofundamento de tensões entre os Estados Unidos e as antigas potências imperialistas – identificando, nesse processo histórico, a origem de tendências que contribuíram inclusive para a Guerra Fria.

O objetivo do artigo é analisar a interpretação da corrente historiográfica revisionista sobre as transformações na política externa conduzida pelos Estados Unidos, na virada do século XIX para o século XX (da década de 1890 até 1909). Na primeira seção, analiso o contexto histórico e as principais ideias do debate historiográfico entre a ortodoxia, o revisionismo e o pós-revisionismo, de modo a contextualizar as ideias dos dois autores revisionistas que fundamentam o artigo. Na segunda seção, analiso a origem, as motivações e as primeiras consequências do “anticolonialismo imperial”, a partir da interpretação

proposta por Williams. Na terceira seção, proponho uma articulação entre a análise originalmente desenvolvida por Williams e a interpretação de LaFeber sobre os conflitos gestados pela política externa expansionista conduzida pelos Estados Unidos para conquistar as fronteiras econômicas chinesas.

1. O debate historiográfico entre a ortodoxia, o revisionismo e o pós-revisionismo

O debate sobre a política externa dos Estados Unidos e as suas relações com a Rússia e, posteriormente, com os países do bloco soviético foi protagonizado por três correntes historiográficas de grande projeção dentro e fora da Academia norte-americana: a ortodoxia, o revisionismo e o pós-revisionismo. Nesta seção, apresentarei uma síntese desse debate historiográfico, de forma a contextualizar historicamente as teses revisionistas analisadas mais detidamente ao longo do artigo.

Entre o fim da Segunda Guerra Mundial e o envolvimento norte-americano na Indochina, a corrente historiográfica ortodoxa explicou, de forma hegemônica, o significado da Guerra Fria e das relações entre os Estados Unidos e os países alinhados à URSS. As suas teses alcançaram grande projeção, dentro e fora dos Estados Unidos, e se tornaram a principal base de legitimação social da política externa conduzida pela Casa Branca na segunda metade do século XX. O principal representante da ortodoxia foi o diplomata norte-americano George Frost Kennan. As ideias de Kennan formaram o eixo teórico da política externa conduzida pela Casa Branca durante toda a Guerra Fria, sintetizado na “Doutrina de Contenção do Comunismo”.

Kennan era um estudioso da União Soviética e compreendia as suas prioridades políticas e econômicas após a Segunda Guerra. Nesse sentido, a Doutrina de Contenção do Comunismo, longe de qualquer idealismo pacifista, explorava exatamente o diferencial de poder entre os Estados Unidos e a União Soviética após a Segunda Guerra, defendendo assim a “aplicação hábil e vigilante de contraforças em uma série de pontos geográficos e políticos em constante mudança” (Kennan, 1947, p. 5). O sucesso dessa doutrina deve ser analisado, portanto, à luz da perspicácia de seu formulador, que ofereceu à sociedade norte-americana

uma explicação sobre a Guerra Fria que desonerava os Estados Unidos de qualquer responsabilidade sobre a escalada da tensão entre Washington e Moscou.

A responsabilização unilateral da União Soviética pela Guerra Fria é, segundo Munhoz (2004), o eixo central da interpretação ortodoxa. O projeto soviético, segundo os ortodoxos, não se limitava ao Leste Europeu. A presença da União Soviética na Alemanha seria um indício da intenção do líder soviético Josef Stalin de invadir a Europa Ocidental e, em seguida, disseminar o comunismo pelo mundo. Os Estados Unidos teriam sido forçados, nesse sentido, a assumir internacionalmente a liderança dos países capitalistas, respondendo ao expansionismo soviético com uma política externa voltada para a contenção do comunismo.

Na década de 1960, o envolvimento dos Estados Unidos na Guerra da Indochina aprofundou as críticas aos objetivos declarados pela Casa Branca com a política de contenção do comunismo. A corrente revisionista, principal abordagem crítica que contestou as teses da ortodoxia, ganhou projeção exatamente no contexto da intervenção norte-americana no Sudeste Asiático, que marcou um período de amplo questionamento do papel dos Estados Unidos na política internacional. Dentre os representantes do revisionismo norte-americano, destacam-se William Appleman Williams e Walter LaFeber.

A consolidação da corrente revisionista sobre a Guerra Fria coincidiu, nos Estados Unidos, com o auge da New Left, o amplo movimento político de esquerda, com repercussão em vários países, identificado, no caso norte-americano, com o movimento *hippie*, com os protestos pelos direitos civis e com as manifestações de oposição à Guerra do Vietnã. Como observado pelo historiador Daniel Smith, “ao final da década de 1950 e preponderantemente na década de 1960, uma New Left começou a emergir com a sua própria visão histórica sobre os recentes eventos mundiais” (Smith, 1970, p. 79). No campo da história dedicado ao estudo da Guerra Fria (comumente referido, no meio acadêmico estadunidense, como “história diplomática”), a consolidação da New Left e da abordagem revisionista está imbricada de tal forma que a análise de uma implica necessariamente referências à outra. Nesse sentido, cabe examinar brevemente algumas das principais características desse grupo de pesquisadores.

Quem, afinal, eram os historiadores da New Left nos Estados Unidos? De modo geral, os historiadores norte-americanos identificados com a New Left eram jovens. Nascidos em sua maioria na década de 1930 (com exceção de Williams, que nasceu em 1921), os revisionistas e demais pensadores que se opunham à ortodoxia na década de 1960 haviam acabado de “concluir” a sua formação acadêmica. Haviam, portanto, convivido com uma Grande Depressão e ainda eram estudantes durante a Segunda Guerra Mundial. Nos termos de Smith,

alienados pela presumida e alegada falência da classe média de uma sociedade afluyente, desiludida pela retórica da Guerra Fria, e estarecida pelos riscos da destruição termonuclear, uma quantidade de intelectuais e acadêmicos em sua maioria jovens começou a atacar a política externa americana e a conchamar pela redução e eliminação dos compromissos no exterior de modo a concentrar na reforma interna. (Smith, 1970, p. 79)

Os historiadores revisionistas propunham uma nova interpretação sobre a Guerra Fria, sobre a sua origem e os seus desdobramentos, radicada numa nova visão de mundo e numa compreensão distinta sobre o papel exercido pelos Estados Unidos. Cabe, contudo, observar que, no contexto mais amplo da New Left, a crítica revisionista não se limitava à política externa norte-americana. Ela colocava em questionamento a própria organização social dos Estados Unidos, criticando principalmente a centralidade do expansionismo econômico e político para o modelo norte-americano de capitalismo. Ao abordar a crítica revisionista ao expansionismo norte-americano, Siracusa sustenta que

o argumento da New Left, colocado de forma simples, é que a política externa dos Estados Unidos deveria e poderia ser mais bem interpretada como um desdobramento da economia política capitalista americana, uma economia política, ademais, cuja dinâmica estrutural exigia tanto mercados em contínua expansão para um contínuo fluxo de mercadorias e de capital excedentes quanto o fácil acesso a matérias-primas num mundo de livre-comércio. Qualquer nação, sistema de organização política que ameçasse esse objetivo se transformava [...] ou num objeto a ser cooptado por consentimento ou [num objeto] a ser eliminado. (Siracusa, 1993, p. 14)

O ponto destacado por Siracusa, embora útil para abordar um dos aspectos importantes da interpretação revisionista, não deve ser tomado como síntese dessa corrente historiográfica. Como se pretende demonstrar, um dos aspectos mais interessantes da interpretação revisionista sobre a Guerra Fria é precisamente a crítica ao expansionismo enraizado na política externa dos Estados Unidos. Entretanto, os revisionistas foram além de uma crítica ao caráter expansionista da política externa norte-americana ao propor um questionamento do próprio modelo de organização social dos Estados Unidos, identificando também na política externa (mas não apenas nela) as consequências do mencionado expansionismo.

A maior parte da interpretação revisionista se baseou no trabalho seminal de William Appleman Williams, *The tragedy of American diplomacy*, originalmente publicado em 1959. Williams, que é considerado o “pai” do revisionismo, questionou as teses e os pressupostos da corrente ortodoxa, argumentando que a Guerra Fria deveria ser explicada precisamente no contexto do expansionismo norte-americano conduzido a partir do século XIX. Na interpretação revisionista, há uma relação histórica bem definida entre a Open Door Policy e uma série de conflitos e antagonismos decorrentes da defesa dos interesses imperialistas norte-americanos. Assim, a origem da Guerra Fria remonta, em linha com o revisionismo, às disputas entre os norte-americanos e os russos pela abertura dos mercados asiáticos no século XIX e se estende até a recusa da Casa Branca em reconhecer limites à fronteira norte-americana no mundo após a Segunda Guerra Mundial.

Entre as décadas de 1970 e 1980, consolidou-se nos Estados Unidos uma nova corrente historiográfica, autodenominada “pós-revisionismo”, com a proposta central de dar por superada a fase revisionista de estudos sobre a Guerra Fria. Os dois principais representantes dessa corrente são o historiador norte-americano John Lewis Gaddis e o historiador norueguês Geir Lundestad.

Em *The United States and the origins of the Cold War, 1941-1947*, publicado em 1972 e considerado o precursor da abordagem pós-revisionista, John Lewis Gaddis defendeu que os Estados Unidos ou a União Soviética não poderiam ser responsabilizados individualmente pelo início da Guerra Fria. Na obra, Gaddis desenvolveu uma crítica ao trabalho dos autores revisionistas (e a William Appleman Williams em parti-

cular), que teriam falhado na tentativa de entender o papel da política soviética, após 1945, para o início da Guerra Fria. Gaddis contestou a tese revisionista de que o expansionismo norte-americano, desde o século XIX, seria o principal responsável pelas tensões que contribuíram para a Guerra Fria e criticou a hipótese de que a política soviética do pós-guerra era defensiva, argumentando que Stalin possuía condições e desejava expandir a influência da União Soviética sobre a Europa Ocidental (embora tenha concluído que a ocupação dos países europeus ocidentais não fosse, imediatamente após a Segunda Guerra, interessante para Moscou).

Segundo a interpretação pós-revisionista, os Estados Unidos teriam se tornado os “protetores do mundo ocidental” contra o expansionismo soviético, assumindo, por decorrência, uma postura imperialista, a pedido das nações que se sentiam ameaçadas pela União Soviética após a Segunda Guerra. Embora a União Soviética não desejasse e não pudesse expandir o seu poder por todo o mundo após a Segunda Guerra Mundial (uma ideia originalmente defendida por Gaddis, tendo sido posteriormente abandonada), o autoritarismo e a atração ideológica exercidos por Moscou ameaçavam a Europa e a Ásia, justificando a ação dos Estados Unidos.

O pós-revisionismo se converteu, de fato, numa interpretação da política externa dos Estados Unidos fiel às teses ortodoxas. Portanto, a retomada das ideias revisionistas é relevante como contraponto ao *mainstream* historiográfico dedicado à análise da política externa estadunidense, sobretudo se considerarmos a perspectiva inovadora introduzida por Williams.

2. O “anticolonialismo imperial”: a crise da década de 1890 e a expansão da fronteira econômica norte-americana por meio da Open Door Policy

De acordo com Williams, a Open Door Policy, vigorosamente defendida pela política externa conduzida por Washington entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX, foi a principal estratégia dos Estados Unidos para expandir a sua fronteira econômica pelo mundo, originalmente em resposta à crise econômica da década

de 1890. Assim, a “tese da fronteira” proposta por Frederick Turner e Brooks Adams¹ proveu os fundamentos ideológicos para uma política externa assentada na ideia de que a expansão era não apenas a saída para os problemas econômicos conjunturais dos Estados Unidos, mas a própria solução para a bem-sucedida reprodução do modelo democrático estadunidense. Essa perspectiva desempenhou, segundo Williams, papel central na guerra contra a Espanha em 1898 e nas diversas políticas conduzidas para conquistar mercados na Ásia. No entanto, observa o autor, foi precisamente o amplo sucesso da Open Door Policy que “engendrou os antagonismos criados por todos os impérios” (Williams, 1959, p. 125).

Williams defende que a visão dos Estados Unidos sobre si mesmos e sobre o mundo é composta de três ideias essenciais. A primeira é a ideia de que os Estados Unidos se mantiveram isolados em relação ao resto do mundo até outros países se voltarem para ele em busca de ajuda: primeiro Cuba (por ocasião da Guerra Hispano-Americana de 1898); depois a Europa em duas ocasiões (a Primeira e a Segunda Guerras Mundiais); e, por fim, o mundo (na defesa contra a União Soviética, durante a Guerra Fria). Uma segunda ideia se baseia na proposição de que os Estados Unidos se mantiveram isolacionistas e anti-imperialistas por toda a sua história (com exceção de um curto intervalo de tempo, durante a Guerra Hispano-Americana). Por fim, uma terceira ideia sustenta que uma combinação singular entre poder econômico, poder intelectual, objetividade e rigor moral permitiu aos Estados Unidos confrontar os inimigos da paz e do progresso em todo o mundo, de modo a construir um mundo melhor sem, no entanto, incorrer numa política imperialista ao longo desse processo (Williams, 1959, p. 117).

Para Williams, a três ideias que compõem o imaginário norte-americano sobre o papel dos Estados Unidos no mundo não estão completamente equivocadas. De fato, propõe o autor, os Estados Unidos se envolveram nos assuntos internacionais de forma gradual, voltando-se primeiramente, do ponto de vista histórico, para os seus próprios problemas domésticos antes de se ocuparem das questões externas. Do mesmo modo, os Estados Unidos sustentaram posições anti-imperialistas em

¹ Uma discussão mais detalhada sobre a “tese da fronteira” e as suas implicações para a política externa dos Estados Unidos pode ser encontrada em Combat (2017).

períodos específicos de sua história, sobretudo em épocas em que se imaginava que a preservação da sociedade norte-americana dependia do isolamento em relação às intrincadas disputas que polarizavam a Europa. Por fim, Williams destaca que os Estados Unidos, de fato, já impuseram diversos limites ao seu próprio poder, baseados na crença de que esses limites eram necessários à preservação da própria democracia (Williams, 1959, p. 117).

Contudo, Williams argumenta que as três ideias tradicionais que compõem a visão dos Estados Unidos sobre si mesmos e sobre o mundo são apenas uma parte da realidade. Afinal, se elas explicassem toda a experiência histórica do envolvimento dos Estados Unidos em questões internacionais, as implicações da política externa norte-americana no século XX dificilmente poderiam ser explicadas, justamente porque contradizem o ideário de uma nação prioritariamente isolacionista, anti-imperialista e comprometida com a defesa da paz.

Williams propõe, então, que uma revisão da história norte-americana no século XX deve partir da ideia de que os “norte-americanos se viam como um império desde o princípio da sua existência nacional – como parte da própria consciência assertiva que culminou na Revolução Americana” (Williams, 1959, p. 118). A afirmação de que a concepção de império estava presente na origem dos Estados Unidos pode, reconhece Williams, parecer estranha diante do ideário isolacionista fortemente enraizado na história norte-americana. Mas, como ressalta o autor, tendo vivido numa época de impérios e tendo sido ele mesmo parte do Império britânico, os Estados Unidos dos “pais fundadores” enxergavam a si mesmos como parte daquele sistema imperial, sobretudo diante dos imperativos em suas delicadas relações com a Grã-Bretanha.

Entretanto, Williams sublinha que, embora a visão de império fosse muito natural e atraente para os “pais fundadores”, ela impunha uma série de contradições ao projeto de formação de uma nova nação nos moldes idealizados durante a Revolução Americana. A teoria política e as ideias que guiavam os Estados Unidos durante e logo após a Guerra de Independência estavam assentadas no pressuposto de que uma democracia só era viável num Estado territorialmente pequeno. Essa concepção, firmemente enraizada no imaginário político dos “pais fundadores”, impunha um sério dilema aos Estados Unidos da América,

uma vez que qualquer expansão implicava a imediata extensão territorial do país e colocava, portanto, em risco o projeto de uma democracia. A solução encontrada decorreu, segundo Williams, de uma nova interpretação sobre a conciliabilidade entre o império e a democracia. Assim, liderados pelo presidente James Madison (1809–1817), os “pais fundadores”

tentaram resolver a contradição entre a sua motivação pelo império e a sua política desenvolvendo uma teoria própria que afirmava que o republicanismo democrático poderia ser aperfeiçoado e sustentado somente através de uma política externa imperial. (Williams, 1959, p. 118)

A consolidação, no imaginário político e social norte-americano, da conciliabilidade entre a democracia e uma política externa expansionista imperial dependia, certamente, da forma como tal ideia seria apresentada e defendida. Os benefícios subjacentes a essa concepção deveriam, portanto, ser inequívocos se fosse pretendida a assunção desse novo ideário pela sociedade norte-americana. E assim o foi. Segundo Williams, o presidente James Madison liderou a defesa do principal “guia para a política e para ação em seu próprio tempo” ao sustentar a primazia da expansão territorial para os Estados Unidos. Assim, sintetiza Williams,

a expansão era essencial para mitigar os conflitos econômicos ao prover um império para a exploração e para o desenvolvimento, e para interpor longas distâncias (e, portanto, dificuldades e atrasos em sustentar novos antagonismos) entre uma facção [social] e o resto da nação e o próprio governo. (Williams, 1959, p. 118)

O ideal expansionista defendido por Madison alcançou grande projeção nos Estados Unidos, no começo do século XIX, e, na prática, orientou o processo de avanço das fronteiras norte-americanas para o Oeste. Mas, como argumenta Williams, a inquestionável preponderância do ideal expansionista (sobretudo no que se refere à política externa) sobre as demais ideias que preconizavam a incompatibilidade entre um Estado territorialmente grande e uma sociedade verdadeiramente democrática só foi alcançada ao final do século XIX, durante a depressão econômica da década de 1890. Somente então os Estados Unidos cons-

tataram que a sua fronteira econômica interna estava esgotada, de modo que “uma nova expansão”, agora para o mundo, “era o melhor, senão o único, caminho para sustentar a sua liberdade e prosperidade” (Williams, 1959, p. 119).

A grande crise da década de 1890 marcou não apenas o esgotamento das fronteiras econômicas internas norte-americanas, mas também uma transformação substancial do capitalismo estadunidense, com o florescimento das grandes corporações e o profundo escasseamento das oportunidades de valorização do capital. Williams atenta para uma série de explicações que surgiram na tentativa de dar conta da origem da crise e de apontar possíveis soluções. A maior parte das explicações compartilhava o mesmo diagnóstico sobre a origem da crise: o sucesso do modelo econômico e político norte-americano era tamanho, que os Estados Unidos terminaram por produzir mais do que poderiam consumir. As soluções para o problema, entretanto, eram divergentes. Alguns acreditavam que reformas pontuais colocariam a economia norte-americana nos trilhos, enquanto outros grupos defendiam que os problemas econômicos seriam resolvidos mais rapidamente sem a intervenção do Estado. Todavia, essa interpretação sobre o embate das propostas para o equacionamento da crise esconde, segundo Williams, a grande preocupação dos Estados Unidos com a sua política externa já a partir do final do século XIX.

Williams defende que, ao final do século XIX, os Estados Unidos já acreditavam que “a política externa poderia e deveria desempenhar um papel importante – senão crucial – na recuperação da depressão e na prevenção de futuras crises” (Williams, 1959, p. 120). Um amplo consenso social ecoava a ideia de que uma política externa expansionista era a solução para a crise da década de 1890. De um lado, industriais, banqueiros, fazendeiros e os demais grupos econômicos com poder político “explicavam a depressão e a sublevação social como o resultado da falta de mercados para os seus produtos específicos – fossem eles aço, capital ou trigo” (Williams, 1959, p. 120). De outro, uma ideia mais ampla, alicerçada na “tese da fronteira” proposta por Frederick Turner e Brooks Adams, “explicava a democracia e a prosperidade no passado da América como o resultado de uma expansão dentro do continente e, em menor grau, mar afora pelos mercados do mundo” (Williams, 1959, p. 120). As duas ideias, em síntese, concluíam que a expansão era o caminho para

acabar com a sublevação social, preservar a democracia e restaurar a prosperidade dos Estados Unidos na virada do século.

Williams reafirma, portanto, a centralidade da “*frontier thesis*” proposta por Turner e Adams ao final do século XIX para explicar o casamento entre o expansionismo, a democracia e a prosperidade econômica que fundamentou, desde então, a política externa dos Estados Unidos.

Williams ressalta que, não obstante a ampla base de apoio social sobre a necessidade de uma política externa expansionista para resguardar a democracia e restaurar a prosperidade econômica dos Estados Unidos, algumas dissonâncias ainda emergiam entre grupos com interesses distintos. Assim, por exemplo, os empresários prejudicados pela rápida concentração de capital, observada nos Estados Unidos ao final do século XIX, recorriam às ideias de Turner ao defender uma legislação que impedisse uma competição predatória entre os capitais (leis anti-trustes). Por outro lado, as grandes corporações industriais e os bancos norte-americanos recorriam às ideias de Adams ao defender uma política externa mais ativa na busca por novos mercados mundo afora. Outros grupos viam ainda o expansionismo como a melhor forma de acabar com os conflitos entre o capital e os trabalhadores, ao identificar na expansão das fronteiras econômicas a chave para a reprodução bem-sucedida da economia norte-americana. De toda forma, todos os grupos partiam do pressuposto de que uma política externa expansionista era primordial para a reprodução do próprio modelo social estadunidense.

Williams explica a origem da Guerra Hispano-Americana de 1898 precisamente no contexto do amplo consenso social norte-americano sobre a necessidade de uma política externa expansionista. O autor enfatiza que a guerra contra a Espanha, ao final do século XIX, envolvia uma série de interesses de diferentes grupos sociais norte-americanos. Enquanto várias corporações viam na guerra contra os espanhóis um conjunto objetivo de oportunidades de negócios (traduzidas como simples aumento da demanda), outros grupos ligados ao setor agrário enxergavam o conflito como uma oportunidade para monetizar a prata (ou seja, como uma chance para introduzir um novo padrão monetário que desatasse a economia norte-americana dos rígidos limites impostos pelo padrão-ouro) e, portanto, para expandir as suas exportações por outras regiões do mundo até então controladas pelo Império britânico

(Williams, 1959, p. 123). Outras empresas norte-americanas, ainda que em menor escala, eram diretamente afetadas pelos problemas políticos em Cuba, de modo que a independência da ilha soava como uma alternativa para tirar a Espanha do caminho de seus negócios.

O amplo apoio social norte-americano à Guerra Hispano-Americana decorria ainda mais centralmente, segundo Williams, da percepção de que a expansão do comércio exterior, ao longo da década de 1890, estava realmente desempenhando um papel importante na recuperação econômica dos Estados Unidos. Com base nessa percepção, diversos líderes políticos e econômicos dos Estados Unidos mostravam-se verdadeiramente preocupados pelas sinalizações de que as potências colonialistas europeias, a Rússia e o Japão desejavam conquistar as ricas fronteiras econômicas da China. A maior parte desses líderes norte-americanos, influenciados pelas ideias de Brooks Adams, olhava para a Ásia, e para a China em especial, como a principal fronteira para a expansão do capital no além-mar, como a “terra prometida” àqueles que buscavam novas oportunidades econômicas. Precisamente por essa razão, de acordo com Williams, a sociedade norte-americana apoiava uma guerra contra a Espanha pela libertação de Cuba e, ainda mais centralmente, das Filipinas, pois uma guerra contra uma grande potência colonialista era essencial para provar à Europa que os Estados Unidos estavam verdadeiramente comprometidos com a defesa de seus interesses no continente americano e no restante do mundo.

A reafirmação da Doutrina Monroe, em 1898, na Guerra Hispano-Americana, foi, na interpretação proposta por Williams, a mais clássica demonstração do “anticolonialismo imperial” que orientava então a política externa conduzida por Washington. Ao combater o colonialismo espanhol em Cuba e nas Filipinas, os Estados Unidos reafirmavam os seus próprios interesses expansionistas imperiais e sinalizavam a disposição de ir à guerra para defender a expansão de suas fronteiras econômicas, fossem elas as fronteiras no próprio continente americano ou as longínquas fronteiras asiáticas.

A asserção de que a guerra contra a Espanha ao final do século XIX estava respaldada por um amplo consenso social dentro dos Estados Unidos não significa, de acordo com Williams, a existência de um amplo consenso sobre a forma como a política externa expansionista deveria ser conduzida. Se os fins estavam claros, pesavam dúvidas sobre os

meios e, sobretudo, sobre o preço a se pagar por uma política externa que poderia acabar se tornando tão colonialista quanto aquela conduzida pelos países europeus. Três grupos políticos distintos defendiam visões, aparentemente irreconciliáveis, sobre a forma como Washington deveria defender os seus interesses no exterior. O primeiro era liderado por Theodore Roosevelt, um político republicano sem grande expressão dentro do partido até conquistar o governo do estado de Nova York. Voluntário na Guerra Hispano-Americana (Roosevelt era não apenas um político, mas também coronel reformado do Exército dos Estados Unidos), Roosevelt liderava o grupo dos “imperialistas”, que defendiam uma política externa mais incisiva e, se necessário, belicista, para defender os interesses econômicos dos Estados Unidos pelo mundo. Um segundo grupo, os “anti-imperialistas”, era liderado por William Jennings Bryan, candidato democrata em três eleições presidenciais (sendo derrotado de todas). Eles defendiam uma política externa igualmente comprometida com a expansão dos interesses econômicos norte-americanos, que deveria, entretanto, evitar conflitos diretos contra as potências colonialistas europeias, enfatizando, alternativamente, a necessidade de uma política comercial mais ativa. Um terceiro grupo, que se aproximava mais dos “anti-imperialistas”, era formado por intelectuais e empresários que “*se opunham ao colonialismo tradicional* e advogavam alternativamente a política de portas abertas para a expansão econômica internacional dos Estados Unidos” (Williams, 1959, p. 125, grifo nosso).

A ênfase, na diferenciação dos três grupos que disputavam primazia na definição da forma como a política externa expansionista norte-americana seria conduzida, recai precisamente no “anticolonialismo” advogado pelo terceiro grupo. É precisamente na defesa do “anticolonialismo” que Williams identifica a consolidação da Open Door Policy como a principal diretriz da política externa expansionista conduzida pelos Estados Unidos a partir do final do século XIX. Williams observa que, por muito tempo, na historiografia norte-americana que trata da crise da década de 1890, a Open Door Policy foi tomada como uma iniciativa “fútil e inocente” num mundo guiado pela cruel lógica colonial, tendo sido, dentro dessa visão, amplamente malsucedida. Para o autor, entretanto,

a Open Door Policy foi de fato um brilhante golpe estratégico que levou à

extensão gradual do poder econômico e político norte-americano através do mundo. Se ela falhou em última instância, não foi porque ela era tola ou fraca, mas porque ela foi tão bem-sucedida. O império que foi construído de acordo com a estratégia e as táticas das Open Door Notes engendrou os antagonismos criados por todos os impérios, e é essa oposição que colocou tantas dificuldades [no caminho da] diplomacia norte-americana na [primeira] metade do século XX. (Williams, 1959, p. 125)

Portanto, dentro da interpretação proposta por Williams, a consolidação e o sucesso da Open Door Policy como principal princípio norteador da política externa expansionista imperial dos Estados Unidos explicam, em grande medida, os atritos e os conflitos protagonizados por Washington mundo afora, ao final do século XIX e ao longo da primeira metade do século XX.

A primazia dos interesses imperiais dos Estados Unidos a partir da firme defesa do princípio da Open Door Policy não passava despercebida pelas potências colonialistas europeias. Enquanto, do lado norte-americano, a imprensa aclamava a Open Door Policy como uma “nova doutrina estabelecida para a China [e] destinada a ser tão importante quanto a Doutrina Monroe foi para os norte-americanos no século passado”, do lado europeu, a imprensa alemã sublinhava que “os americanos consideravam, em certo sentido, toda a China como a sua esfera de interesse” (Williams, 1959, p. 127-128). O resultado desse conflito de interesses entre as potências imperialistas é, como enfatiza Williams em diversas passagens de sua obra, um fator-chave para entender os antagonismos engendrados pela política externa norte-americana desde o final do século XIX.

Williams objeta também uma série de críticas que apontam a suposta irrelevância do princípio da Open Door Policy para a política externa norte-americana. De acordo com o autor, aqueles que sustentam a irrelevância ou o fracasso da Open Door Policy como princípio norteador da política externa de Washington desde a década de 1890,

desconsideram o seu profundo enraizamento no passado norte-americano e a sua importância naquela época [fim do século XIX], e falham por não perceber que a política [da Open Door Policy] expressava a estratégia básica da expansão secular e imperial dos Estados Unidos no século XX. Quando combinada com a ideologia de um Destino Manifesto industrial,

a história das Open Door Notes se transforma na história das relações exteriores norte-americanas de 1900 a 1958. (Williams, 1959, p. 128)

Williams sinaliza que a centralidade da Open Door Policy para a política externa dos Estados Unidos foi tamanha a ponto de ela ser convertida numa nova versão industrial da ideologia do Destino Manifesto. Se, um século antes, os norte-americanos viam a si mesmos como o “povo eleito” por Deus para conquistar a fronteira Oeste dos Estados Unidos, então, ao final do século XIX e ao longo da primeira metade do século XX, esse mesmo povo estava destinado, pelos desígnios de sua pujante indústria, a expandir as suas fronteiras econômicas pelo mundo.

Na próxima seção, analiso a interpretação do historiador revisionista Walter LaFeber sobre os conflitos engendrados pela política externa norte-americana ao longo do processo de reafirmação da Open Door Policy na Ásia.

3. Os conflitos com as potências colonialistas pela abertura da Ásia na interpretação de Walter LaFeber

A interpretação proposta por William Appleman Williams sobre a política externa dos Estados Unidos entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX rompeu a hegemonia da corrente historiográfica ortodoxa e influenciou uma geração de historiadores que, assim como Williams, propunham uma interpretação alternativa para a política externa expansionista orientada pela Open Door Policy.

Dentre os representantes da corrente revisionista, Walter LaFeber alcançou notoriedade exatamente por aprofundar as ideias originalmente propostas por Williams. LaFeber partiu de uma interpretação muito semelhante à de Williams, identificando na política externa expansionista conduzida por Washington a origem dos conflitos que polarizaram os Estados Unidos e as potências colonialistas nas disputas pela abertura dos mercados asiáticos (na virada no século XIX para o século XX).

O objetivo dessa seção é analisar a interpretação de LaFeber sobre a política externa dos Estados Unidos com a Ásia na busca pela expansão das fronteiras econômicas norte-americanas, entre o final do século XIX e a primeira década do século XX.

4. Open Door, Closed Asia: a política externa dos Estados Unidos para a China na década de 1890

Herdeiro direto da primeira fase do debate revisionista, LaFeber partiu da interpretação proposta por Williams (de quem foi aluno e orientando durante o doutorado na Universidade de Wisconsin, em Madison) sobre a política externa expansionista conduzida pela Casa Branca desde o final do século XIX, para explicar a origem dos conflitos entre Washington e Moscou ao longo do século XX. LaFeber identificou, assim, na década de 1890, a consolidação de uma política externa orientada pela Open Door Policy, centralmente comprometida com a expansão mundial das fronteiras econômicas dos Estados Unidos. Ao analisar a condição dos Estados Unidos após a Guerra Hispano-Americana de 1898, LaFeber observou que

após o triunfo sobre a Espanha em 1898 conferir aos Estados Unidos novas possessões no Caribe e no Pacífico Ocidental, o subsecretário de Estado, John Bassett Moore, observou que a nação havia se deslocado “de uma posição de liberdade comparativa em relação ao emaranhamento [de relações políticas na Europa] para uma posição que é comumente chamada de potência mundial [...]. Onde antes só tínhamos interesses comerciais, também temos agora interesses territoriais e políticos”. (LaFeber, 1989, p. 182)

Para LaFeber, a afirmação internacional dos interesses norte-americanos a partir do final do século XIX implicava, como consequência da Open Door Policy, uma série de conflitos com as antigas potências imperialistas e com os seus sistemas de privilégios coloniais que limitavam a expansão das fronteiras econômicas dos Estados Unidos. Os conflitos engendrados na busca pela abertura dos mercados asiáticos são, nessa interpretação, emblemáticos. A China em especial, como observado por diferentes *policymakers* norte-americanos na primeira metade do século XX, era a grande fronteira para os Estados Unidos no mundo e um desafio central para a política externa de diversos governos norte-americanos. O objetivo desta seção é apresentar a interpretação de LaFeber sobre as principais diretrizes da política externa expansionista dos Estados Unidos entre o final do século XIX e a primeira década do século XX, destacando os conflitos alimentados com outros países que também nutriam interesses nos prósperos mercados chineses.

Na visão de LaFeber, a guerra contra a Espanha, ao final do século XIX, abriu aos Estados Unidos uma oportunidade muito aguardada de projetar o poder norte-americano sobre a Ásia. Ao chegar à Casa Branca, em 1897, o presidente William McKinley enfrentou duas grandes crises na política externa, cuja solução contribuiu decisivamente para a consolidação da Open Door Policy.

Em 1894-1895, a política tarifária protecionista instaurada no governo do presidente Stephen Grover Cleveland havia fechado o mercado norte-americano aos produtos cubanos (principalmente o açúcar). Como resultado, Cuba mergulhou numa profunda crise econômica, que reacendeu a oposição contra o sistema colonialista espanhol ao qual os cubanos estavam submetidos (e contra o qual já haviam se rebelado entre 1868 e 1878). Embora apoiassem o movimento de oposição ao colonialismo espanhol, os Estados Unidos não formalizaram o apoio ao governo provisório cubano, temendo que a deposição da autoridade espanhola sobre a ilha implicasse perdas para os cerca de US\$ 50 milhões que empresas norte-americanas mantinham investidos em Cuba (LaFeber, 1989, p. 185). Contudo, Washington tinha receio de que a completa ausência de apoio aos rebeldes cubanos (em sua maioria, formados por membros da elite oligárquica da ilha, que controlava as grandes fazendas produtoras de açúcar) implicasse uma radicalização do movimento, que poderia se deslocar para a esquerda e fugir tanto do controle espanhol quanto do controle norte-americano. Alternativamente, os Estados Unidos preferiam pressionar Madrid a relaxar o controle sobre Cuba, concedendo à elite cubana maior autonomia nos assuntos internos.

A Espanha, contudo, manteve-se firme na recusa em reconhecer qualquer autoridade dos cubanos sobre o seu próprio país. A justificativa mais clara para a resistência espanhola, de acordo com LaFeber, estava na própria decadência de seu império: ao final do século XIX, pouco restava a Madrid além de Cuba, Porto Rico, Guam e as Filipinas. O governo espanhol reagiu, então, à crise em sua colônia cubana com o envio de 150 mil soldados, que tentaram, sem sucesso, conter os rebeldes. À medida que a guerra entre espanhóis e cubanos se intensificava, a pressão sobre a Casa Branca também crescia. Jornais passaram a noticiar a destruição de instalações de empresas norte-americanas em Cuba, ao mesmo tempo em que exclamavam a inferioridade da Espanha e a necessidade de levar aos cubanos a civilidade estadunidense.

Não obstante a pressão do Congresso e da imprensa, a Casa Branca relutou, até fevereiro de 1898, em se posicionar claramente na disputa entre Cuba e Espanha. O presidente McKinley temia que uma guerra mergulhasse os Estados Unidos numa nova depressão. Os conselheiros econômicos do presidente o advertiam que uma intervenção militar contra os espanhóis só poderia ser financiada com a ampliação da base monetária do país, que poderia implicar a desvalorização do dólar e ameaçar o acesso dos Estados Unidos ao mercado de crédito internacional. O presidente temia ainda a possibilidade de que uma provável vitória contra Madri fosse seguida de pressão pela anexação de Cuba aos Estados Unidos. LaFeber observa que, ao final do século XIX, Washington já enfrentava grandes problemas sociais internos ao lidar com o grande fluxo de imigrantes e com a escalada de movimentos de oposição aos negros em diversos estados norte-americanos.

Madri cedeu, parcialmente, à pressão reformista de Washington, mas a decisão de aumentar a autonomia dos cubanos chegou muito tarde e de forma muito modesta. Em fevereiro de 1898, o navio de guerra norte-americano *USS Maine* adentrou o Porto de Havana, com o objetivo de proteger os cidadãos e os demais interesses norte-americanos na ilha. Uma explosão misteriosa, no entanto, afundou o navio e foi o estopim para a entrada dos Estados Unidos no conflito. A imprensa norte-americana imediatamente noticiou o fato como um ato de guerra da Espanha contra os Estados Unidos, embora nenhum ato de sabotagem contra o navio tenha sido comprovado.

Enquanto enfatizava a necessidade de uma investigação sobre a explosão do *USS Maine* antes de declarar guerra à Espanha, McKinley assistiu à deflagração de uma segunda crise, que afetava potencialmente os interesses mais caros da política externa norte-americana. Em 1897, a Alemanha impusera limites à expansão japonesa na China, proibindo a anexação de territórios. Adicionalmente, Berlim estabeleceu o seu controle sobre o Porto de Kiaochow, a principal rota de acesso à próspera região chinesa da Manchúria. O porto controlado pelos alemães também era a principal rota de comércio entre os Estados Unidos e a China, além de um entreposto para os navios britânicos. Tão logo Berlim restabeleceu um sistema de preferências coloniais sobre a Manchúria, outras potências europeias e o Japão iniciaram disputas pelo controle de outras regiões do país, fechando, assim, mais uma vez, as portas da Ásia aos interesses econômicos dos Estados Unidos.

Embora reconhecesse a dimensão dos problemas na China, McKinley acreditava que tinha de resolver primeiro a crise em Cuba antes de se voltar aos desafios na Ásia. Uma possível solução conjunta para os dois problemas foi, contudo, vislumbrada em 1898. As insurreições contra a Espanha iniciadas em Cuba se disseminaram também pelas outras colônias espanholas. Quando os rebeldes filipinos se voltaram aos Estados Unidos em busca de apoio contra Madrid, a Casa Branca rapidamente percebeu a possibilidade ímpar envolvida nas circunstâncias: as Filipinas poderiam ser transformadas numa base para a defesa dos interesses dos Estados Unidos na Ásia. A crise iniciada pelas disputas entre a Alemanha e o Japão ameaçava diretamente a política de abertura da China aos interesses norte-americanos, de modo que um posto avançado dos Estados Unidos cravado no mar da China Meridional era um trunfo do qual nenhum presidente norte-americano poderia abrir mão.

A Casa Branca preparou-se, então, para equacionar dois problemas num só movimento da política externa. Tomando a destruição do navio *USS Maine* como desculpa, McKinley demandou US\$ 50 milhões ao Congresso para mobilizar uma ofensiva contra a Espanha. Com o apoio do Congresso e da elite empresarial nova-iorquina², a Casa Branca apresentou, em março de 1898, uma série de exigências ao governo espanhol, dentre elas a negociação, com intermediação dos Estados Unidos, da independência de Cuba. Diante da negativa espanhola, os Estados Unidos declararam guerra à Espanha em abril de 1898. McKinley confienciara aos seus conselheiros que não desejava a guerra, mas as circunstâncias deixavam poucas alternativas.

O conflito com a Espanha foi breve. Três meses após o início da guerra e a um custo total para os Estados Unidos de US\$ 250 milhões (LaFeber, 1989, p. 196), em 12 de agosto de 1898, a Espanha assinou um tratado de paz com Washington, reconhecendo a independência de Cuba (que permaneceu sob a tutela dos Estados Unidos). Como “espólio de guerra”, os Estados Unidos também receberam o controle sobre Guam,

² Em 25 de março de 1898, McKinley recebeu um telegrama de um amigo de Nova York, no qual era mencionado: “as grandes corporações aqui acreditam agora que nós teremos uma guerra. Acredite que todas [as corporações] receberão [a guerra contra a Espanha] como um alívio a todo esse suspense” (LaFeber, 1989, p. 189).

Porto Rico e as Filipinas³ – onde pretendiam fundar uma base para a defesa dos interesses norte-americanos na Ásia.

Os benefícios da Guerra Hispano-Americana para Washington foram inequívocos. Logo após a derrota contra a Espanha, McKinley e o seu secretário adjunto da Marinha, Theodore Roosevelt, se empenharam em derrubar as barreiras protecionistas que isolavam Cuba do mercado norte-americano, de modo que, já em 1903, o açúcar e os minérios cubanos voltaram a entrar nos Estados Unidos, enquanto os produtos agrícolas e industriais do vizinho do Norte fluíam para Cuba. Assim, a corrente de comércio entre os Estados Unidos e Cuba saltou de US\$ 27 milhões em 1897 para mais de US\$ 300 milhões em 1917 (LaFeber, 1989, p. 198).

O controle sobre as Filipinas provou-se igualmente útil à política externa expansionista norte-americana. Ao final da década de 1890, a China estava dividida por interesses contrários à Open Door Policy. Russos e alemães reivindicavam colônias em regiões estratégicas do país. Britânicos, franceses e japoneses lutavam para defender os seus respectivos interesses comerciais conflitantes em regiões da China, que interessavam igualmente aos Estados Unidos. Uma base militar norte-americana cravada nas Filipinas transformou-se na linha de frente da luta pela expansão das fronteiras dos Estados Unidos na Ásia.

Não obstante o aumento das disputas pelo mercado chinês, os Estados Unidos conseguiram firmar os seus interesses nessa próspera fronteira econômica. Assim, entre 1895 e 1900, as exportações norte-americanas para a China quadruplicaram, alcançando US\$ 15 milhões (LaFeber, 1989, p. 205). Esse volume ainda representava menos de 2% das exportações totais dos Estados Unidos ao final do século XIX, mas os empresários norte-americanos tinham em vista o rápido crescimento da economia chinesa e o potencial de um mercado que já somava centenas de milhões de habitantes. Segmentos da indústria norte-americana, na realidade, já tinham a China como principal mercado consumidor

³ A independência das Filipinas em relação à Espanha foi seguida por uma guerra contra os Estados Unidos, que se estendeu de 1899 a 1902. Na Guerra Filipino-Americana, da qual os norte-americanos saíram vitoriosos, os Estados Unidos tiveram de enfrentar os revolucionários filipinos liderados por Emilio Aguinaldo, que não desejavam se submeter a Washington e a sua proposta de “tutorar” as Filipinas (mantendo-a, na prática, submetida a um regime colonial).

fora dos Estados Unidos antes mesmo da virada do século. Esse era o caso da indústria têxtil e também do petróleo, do ferro e dos produtos de aço. A indústria do algodão, que na depressão de 1873-1897 amargara uma profunda contração, floresceu novamente, retomando o posto de centro dinâmico da economia do Centro-Sul dos Estados Unidos.

A edificação da política externa dos Estados Unidos para a China foi, de acordo com LaFeber, diretamente influenciada pelo secretário de Estado, John Hay, que dispunha de uma condição ímpar na sociedade norte-americana: transitava com igual destreza entre os membros do Capitólio e a elite industrial do país. Nascido em Indiana, em 1838, tornou-se assistente e secretário particular de Abraham Lincoln com apenas 23 anos. O cargo lhe conferiu grande prestígio ao longo da carreira e também acesso direto à pujante indústria siderúrgica norte-americana, da qual se tornou porta-voz. Já no governo de McKinley, Hay alcançou notoriedade ao assumir o cargo de embaixador na Grã-Bretanha, país pelo qual expressava grande admiração. Para Hay, os Estados Unidos e a Grã-Bretanha tinham de trabalhar lado a lado para combater a Rússia, a França e a Alemanha em seu projeto de “dividir e reduzir a China a um sistema de províncias tributárias” (LaFeber, 1974, p. 502-503).

As palavras de Hay ecoaram nos Estados Unidos ao final do século XIX e se adequaram com precisão à visão de McKinley sobre a importância da China na política externa norte-americana. Assim, em 1898, o presidente fez o convite para que Hay assumisse o Departamento de Estado e a linha de frente da disputa pelos mercados chineses. A primeira iniciativa de Hay como secretário de Estado foi a publicação de uma carta (conhecida como a primeira Open Door Note), em 1899, endereçada a São Petersburgo, Paris, Berlim e Tóquio, na qual pedia às potências colonialistas que dessem aos norte-americanos o mesmo tratamento tributário e comercial concedido aos seus respectivos cidadãos que negociavam na China, cobrando tarifas iguais nos portos e ferrovias localizados nas chamadas “esferas de interesses” que cada potência clamava para si no território chinês. Hay também enfatizava a necessidade de um sistema tributário unificado em toda a China e destacava que o próprio governo chinês deveria ser o responsável pela cobrança dos impostos. Por fim, o secretário de Estado insistia na importância da integridade territorial chinesa, opondo-se, portanto, às demandas pela

autonomia de algumas regiões controladas pelos europeus e pelos russos (Sugita, 2003, p. 10).

As demandas de Hay não foram recebidas com entusiasmo pelas potências que disputavam o controle dos mercados chineses. Mas tampouco despertaram aberta oposição. Àquela altura, estava clara a disposição de Washington de ir à guerra contra uma potência europeia do calibre da Espanha para defender os seus próprios interesses. A Guerra Hispano-Americana reforçara no imaginário dos líderes mundiais a condição dos Estados Unidos como uma potência econômica e militar emergente e, embora não dispusesse de uma significativa presença militar na Ásia, o controle sobre as Filipinas colocava nas mãos de Washington um trunfo estratégico no mar da China Meridional.

Ao final do século XIX, os russos não se julgavam fortes o suficiente para desafiar Washington, que contava com o apoio de Londres e Tóquio. Hay, então, provou as suas habilidades diplomáticas, conquistando, primeiro, o apoio de britânicos e japoneses para a sua política de “portas abertas” na Ásia. Em seguida, cooptou os franceses. Aos alemães e russos restava, então, aquiescer ou se voltar contra todos os aliados da Casa Branca. Dessa forma, por convencimento ou coerção, os Estados Unidos conquistaram o apoio à desejada Open Door Policy na China. O *establishment* político e econômico norte-americano felicitou o secretário de Estado pela bem-sucedida diplomacia na Ásia e o nome de Hay chegou a ser cogitado para a Casa Branca.

Os Estados Unidos tinham ciência de que a abertura dos mercados asiáticos em condições de igualdade tarifária e comercial para todas as potências não significava uma competição igualitária. Enquanto as antigas potências colonialistas europeias lutavam contra os efeitos deletérios do desmantelamento de seus respectivos impérios e se esforçavam para manter o seu poder em outras regiões do mundo, os Estados Unidos emergiram da grande depressão da segunda metade do século XIX como uma moderna potência industrial. Assegurado um ponto de partida em comum para todas as potências, as indústrias norte-americanas teriam condições de rapidamente conquistar os principais mercados da China. Essa era, em síntese, a meta mais ambiciosa de McKinley e Hay: eles queriam exportar para toda a China, e não exclusivamente para uma região, a qual poderiam ter controlado caso se enquadrassem no antigo sistema de preferências coloniais.

LaFeber nota que, apesar do inquestionável sucesso econômico da política externa conduzida por McKinley e Hay na Ásia, a Open Door Policy gerou uma série de conflitos e consolidou importantes rivalidades entre os Estados Unidos, a Rússia e as demais potências que disputavam os mercados chineses. Essas rivalidades se estenderam para além das potências que disputavam o controle de rotas de comércio e de mercados consumidores, chegando até aqueles que eram mais diretamente prejudicados por essa intrincada disputa política e comercial: os próprios chineses. Como destaca o autor, um grupo social chinês xenófobo e militarizado, conhecido como Boxers, passou a atacar estrangeiros e as suas propriedades (LaFeber, 1989, p. 208).

O aumento da animosidade chinesa com a ingerência das grandes potências foi seguido pelo envio de tropas norte-americanas para proteger os interesses dos Estados Unidos na China. Para Washington, tornou-se evidente que a Rússia, a Alemanha e mesmo o Japão estavam aproveitando o aumento das tensões com os Boxers para justificar a “proteção” de algumas regiões da China e a interrupção da entrada de estrangeiros. Portanto, quando a Casa Branca autorizou o envio para a China de 5 mil soldados norte-americanos que já estavam nas bases em Manila, nas Filipinas, o secretário de Estado, Hay, valeu-se do poder militar para garantir o apoio das demais potências à política externa estadunidense. Um documento de 3 de julho de 1900, encaminhado pelo Departamento de Estado norte-americano aos países que mantinham relações comerciais com o chineses, exigia que todas as potências se comprometessem a preservar “a integridade territorial e administrativa da China” (LaFeber, 1989, p. 209). Essa questão se convertera no centro do embate entre as potências.

Mais uma vez, os interesses europeus, russos e japoneses na China tiveram de ceder espaço às imposições norte-americanas. McKinley enviara, entre 1900 e 1901, sucessivos destacamentos militares e uma esquadra da Marinha norte-americana para patrulhar a China. Como ressalta LaFeber,

em 1901, a Rússia parecia enquadrada [na política externa norte-americana]. O presidente [dos Estados Unidos] tinha aumentado substancialmente o seu poder executivo ao enviar milhares de tropas norte-americanas para o território da China sem se preocupar em consultar o Congresso. E as

potências estrangeiras mantiveram a dinastia Manchu como governante da China [em linha com a demanda norte-americana], embora aquela vitória tenha durado pouco. Em 1911, conflitos internos emergiram novamente, e dessa vez a dinastia [chinesa de Manchu] desapareceu em meio ao começo da Revolução Chinesa. (LaFeber, 1989, p. 209)

O enquadramento dos europeus, russos e japoneses na Open Door Policy defendida pelos norte-americanos não significava, como bem observa LaFeber, o equacionamento das tensões entre as grandes potências que disputavam os mercados chineses. Ao contrário: em agosto de 1900, em meio a uma acirrada campanha pela reeleição nos Estados Unidos, McKinley teve de lidar com uma nova disputa contra o Império russo, que nunca deixou de reivindicar a criação de uma colônia na China. Dessa vez, mesmo os tradicionais aliados britânicos sinalizaram o seu apoio a São Petersburgo, na medida em que os interesses da Grã-Bretanha também eram afetados pelo ritmo da expansão norte-americana na China. Diante da persistente resistência das potências europeias, a Casa Branca chegou a considerar, como destaca LaFeber, a possibilidade de “abandonar a Open Door Policy e se juntar às outras potências coloniais” (LaFeber, 1989, p. 209), anexando diretamente uma parte do território chinês na condição de colônia dos Estados Unidos.

A tentação de abandonar a Open Door Policy na China não se concretizou. Hay alertou McKinley para os inúmeros riscos envolvidos em tal decisão. Embora gozassem de proeminência econômica, os Estados Unidos ainda não possuíam Forças Armadas suficientemente desenvolvidas para enfrentar os países europeus e o Japão na Ásia caso as antigas potências colonialistas se unissem contra Washington. Além disso, observou Hay, a mera anexação de uma parte do território chinês tiraria dos Estados Unidos as vantagens competitivas das quais usufruía em toda a China. E por fim, na visão do secretário de Estado, a opinião pública e a imprensa norte-americanas dificilmente apoiariam uma política externa expansionista que não estivesse, ao menos no campo da retórica e da ideologia, comprometida com a liberdade e com a autodeterminação dos povos.

Os argumentos de Hay acabaram convencendo McKinley de que a insistência na Open Door Policy era a estratégia que melhor representava os interesses dos Estados Unidos na China e no resto do mundo. E o

melhor caminho para reafirmar essa política era precisamente aquele seguido entre 1899 e 1900, período em que os Estados Unidos se esforçaram para manter as potências europeias e o Japão desalinhados entre eles, frequentemente incitando conflitos entre as potências colonialistas. Ao mesmo tempo, os britânicos e os franceses, parceiros “naturais” dos Estados Unidos, deveriam receber garantias de que teriam os seus interesses respeitados, desde que isso não implicasse qualquer limite à expansão do capital norte-americano.

Assim, os Estados Unidos lidaram com os conflitos que emergiam na Ásia, durante boa parte da primeira metade do século XX, acomodando tensões pontuais; estimulando rivalidades entre o Japão, a Rússia, a Grã-Bretanha, a França e a Alemanha; consolidando o seu poder sobre as Filipinas, que se transformou na principal base militar norte-americana na Ásia; e assegurando que nenhuma barreira ficasse no caminho do capital norte-americano em sua expansão pelas prósperas fronteiras asiáticas. Aos Estados Unidos não interessava uma colônia chinesa ou parte dos mercados mundiais. As portas do mundo deveriam estar incondicionalmente abertas onde quer que fosse vislumbrada uma oportunidade para a expansão da fronteira econômica dos Estados Unidos.

5. Os desafios para manter as portas da China abertas aos Estados Unidos: Theodore Roosevelt e a conflituosa aliança com o Japão

A política externa da Casa Branca teve de lidar, nos primeiros anos do século XX, com um desafio central à Open Door Policy: a defesa dos interesses econômicos e políticos dos Estados Unidos na Ásia, num contexto em que as potências europeias, a Rússia e o Japão disputavam ferrenhamente os mercados chineses que ainda não haviam sido absorvidos pelo voraz expansionismo das empresas norte-americanas.

Apesar das disputas pelo controle dos mercados asiáticos, ao final de 1900, a crise na China tinha, aparentemente, sido vencida pelos Estados Unidos: os Boxers foram controlados e as empresas norte-americanas que atuavam no mercado chinês voltaram a ter as garantias necessárias para o bom desempenho dos seus negócios. McKinley pôde, então, se dedicar à corrida presidencial nos Estados Unidos, sem, no entanto,

esquecer as questões internacionais. Na medida em que a política externa se convertera no principal tema da campanha presidencial, McKinley enfrentava, desde 1898, um forte movimento de oposição política, que abraçara a bandeira do “anti-imperialismo” para condenar a política conduzida pela Casa Branca na China e nas Filipinas (LaFeber, 1989, p. 211).

Apesar da ferrenha oposição doméstica, McKinley não cedeu à pressão dos “anti-imperialistas” e indicou Theodore Roosevelt como vice-presidente em sua campanha pela reeleição. De acordo com LaFeber, nenhum outro republicano encarnava melhor a defesa da Open Door Policy do que Roosevelt. Governador de Nova York em 1900, Roosevelt aceitou com relutância a indicação para a Vice-Presidência, mas engajou-se com afinco na corrida presidencial. De fato, boa parte do contra-ataque republicano durante a campanha de 1900 foi encabeçada por Roosevelt, que correu o país rebatendo as acusações do grupo “anti-imperialista”, liderado pelo candidato democrata à Presidência, William J. Bryan.

Theodore Roosevelt defendia que, tendo em vista a incorporação das Filipinas ao território norte-americano, a postura anti-imperialista dos democratas em relação ao poder dos Estados Unidos naquela região significava, na prática, o desrespeito à integridade territorial estadunidense (um argumento muito convincente para a sociedade da época). Do mesmo modo, Roosevelt argumentava que a extrapolação dos argumentos “anti-imperialistas” facilmente levaria à conclusão de que, assim como as Filipinas deveriam ser deixadas aos filipinos, os Estados Unidos também deveriam abandonar o Arizona aos Apaches. Roosevelt também evocava argumentos sectários e racistas, afirmando que, numa eventual vitória de Bryan, os democratas poderiam estender a Declaração de Independência aos negros da região Sul dos Estados Unidos. Para Roosevelt, em síntese, os argumentos anti-imperialistas eram falaciosos, uma vez que as baionetas eram necessárias porque “os bárbaros só se renderão à força” (LaFeber, 1989, p. 212).

A estratégia eleitoral, agressiva e permeada por intolerância, seguida por McKinley e Roosevelt surtiu efeitos. Alguns meses antes das eleições, os democratas foram forçados a abandonar os argumentos anti-imperialistas, na medida em que os candidatos republicanos conseguiram traduzir a oposição à Open Door Policy numa expressão de antiamericanismo.

Alternativamente, o candidato democrata à Casa Branca passou a criticar a política econômica republicana, o que enterrou definitivamente a sua campanha: na esfera econômica, os republicanos gozavam de inquestionável prestígio. Na década de 1890, os Estados Unidos emergiram da depressão e adentraram numa fase de rápido crescimento e vasta prosperidade, o que assegurava à McKinley os argumentos necessários para fazer frente a qualquer outra crítica à sua política econômica.

A reeleição de McKinley em 1900 foi celebrada mesmo por aqueles que, eventualmente, tinham nutrido simpatia pelo movimento anti-imperialista, mas que reconheciam o presidente por ter conduzido os Estados Unidos ao seletor grupo das grandes potências mundiais. McKinley soube explorar o momento e, logo após a eleição, continuou aclamando os benefícios da Open Door Policy. Contudo, pouco tempo após a reeleição, em setembro de 1901, numa exposição na cidade de Búfalo, Nova York, McKinley foi assassinado e Theodore Roosevelt assumiu a Presidência dos Estados Unidos.

LaFeber observa que Roosevelt, aclamado por muitos depois dele como o “espírito da América moderna”, era um homem complexo. Educado em Nova York por tutores tradicionais, historiador graduado em Harvard e um amante das artes, o presidente era, antes de tudo, um membro da elite estadunidense, afinado com os seus interesses e ciente de suas preocupações. Porém, Roosevelt também era, nos termos de LaFeber, “um *cowboy* de Dakota do Sul” (LaFeber, 1989, p. 219), onde residira após a morte de sua esposa, o que lhe conferia um atributo muito especial: a capacidade de se comunicar com as massas, ao mesmo tempo em que transitava com desenvoltura pela elite norte-americana.

LaFeber observa outro traço marcante da personalidade de Roosevelt: a sua agressividade e o seu apego às armas. Daí o amor do presidente pela caça e também o seu apreço (nos livros e textos que publicou enquanto exercia o ofício de historiador) pela guerra como meio para defender os interesses dos Estados Unidos. Esses traços de sua formação e de sua personalidade são importantes, na interpretação proposta por LaFeber, para entender a forma como os Estados Unidos conduziram a Open Door Policy na primeira década do século XX, especialmente em suas relações com a Ásia.

Segundo LaFeber (1989, p. 235), Theodore Roosevelt acreditava fervorosamente que o futuro dos Estados Unidos dependia diretamente

dos eventos na Ásia, o que justificava, portanto, a especial atenção na condução da política externa norte-americana com aquele continente. Roosevelt havia conduzido boa parte dos esforços dos Estados Unidos para conquistar as Filipinas e transformá-la numa base para a defesa dos interesses norte-americanos na Ásia, de modo que a defesa da Open Door, especialmente na China, tornou-se a prioridade de sua política externa. As diretrizes de política externa que orientavam o presidente eram compartilhadas por um de seus amigos mais próximos, Brooks Adams, para quem havia chegado o momento dos Estados Unidos “dominarem o mundo, como nenhuma nação o dominou na época recente” (Aaron, 1951, p. 268).

Brooks Adams, apontado por William Appleman Williams como um dos idealizadores da Open Door Policy, sustentava que a China era a “nova fronteira Oeste” dos Estados Unidos⁴. Conselheiro de Roosevelt nos assuntos exteriores, Adams recomendou que o presidente empenhasse todo o esforço necessário para consolidar o poder norte-americano sobre a China. O primeiro passo seria a construção do “mais barato, do mais eficiente sistema de transporte para levar as mercadorias [norte-americanas] para a Ásia” (LaFeber, 1989, p. 235). A Casa Branca respondeu aos conselhos de Adams com uma reforma legal que criou uma série de agências, controladas pelo Governo Federal, para regular as estradas de ferro e os portos dos norte-americanos, de modo a garantir uma base interna suficientemente forte para projetar os interesses dos Estados Unidos pela Ásia (LaFeber, 1989, p. 237).

Também sob a influência das ideias de Adams, Roosevelt buscou assegurar que as portas da China continuariam abertas aos interesses norte-americanos, conquistando o apoio do Japão, que sinalizava com o aceite das condições norte-americanas para resguardar os seus próprios interesses em relação aos mercados chineses. A aliança entre os Estados Unidos e o Japão, no começo do século XX, era, na interpretação proposta por LaFeber, o ponto central da política externa norte-americana na China: ao garantir o apoio da principal potência militar da Ásia, os Estados Unidos limitavam, ao mesmo tempo, as ambições japonesas e o expansionismo russo sobre a região (LaFeber, 1989, p. 237).

⁴ Ver Adams (2010).

As tentativas da Rússia de controlar a Manchúria e a Coreia eram preocupações centrais para os Estados Unidos no começo do século XX. O secretário de Estado norte-americano, John Hay, acreditava que uma aliança entre Tóquio, Londres e Washington era o caminho mais interessante para isolar os russos e assegurar a contenção das ambições expansionistas do czar.

A aliança norte-americana com Tóquio rendeu o seu primeiro fruto em 1904, quando os japoneses lançaram um ataque surpresa que destruiu a maior parte da esquadra da Marinha russa no Pacífico. O apoio político de Washington aos japoneses foi imediato e estudos posteriores revelaram que banqueiros judeus sediados nos Estados Unidos, com uma memória vívida dos ataques antisemitas patrocinados pelo Império russo, proveram grandes empréstimos a Tóquio para bancar o esforço de guerra (LaFeber, 1989, p. 237). Além do claro sucesso das relações políticas entre os Estados Unidos e o Japão, a ofensiva militar contra a Rússia, em 1904, também estreitou os laços econômicos entre os dois países, criando uma articulada relação entre o capital financeiro novaiorquino e o Estado japonês.

O sucesso da política externa norte-americana conduzida por Roosevelt era quase inquestionável. Quase, pois um dos críticos mais perspicazes da Open Door era, precisamente, Henry Adams, irmão de Brooks Adams. Numa carta particular enviada em 1904, Henry Adams manifestava a sua preocupação com a Open Door e as suas possíveis consequências para a relação entre os Estados Unidos e a Rússia:

Todos estão interessados, e excitados, e todos são contra a Rússia, quase que num grau perigoso. [...] estou meio louco com o medo de que a Rússia está navegando em direção a outra Revolução Francesa, que pode perturbar toda a Europa e também a nós [os EUA]. Um desastre sério com a Rússia pode arrebentar com toda a civilização. (Adams, 1938, p. 419)

Em 1905, a preocupação de Henry Adams começou a tomar forma. Uma revolução estourou na Rússia e, embora o czar tenha controlado os insurgentes, outros monarcas europeus passaram também a compartilhar a preocupação de Adams com o futuro do Império russo. Como consequência, as potências europeias se voltaram para os Estados Unidos, na tentativa de obter uma intermediação entre os russos e os japoneses

que ao menos estabilizasse as tensões que rondavam a Europa e a Ásia. Roosevelt aceitou o desafio e convidou representantes dos dois governos para um encontro em New Hampshire, em 1905. LaFeber observa que, embora os interesses comerciais e políticos na China fossem o principal tema do encontro, nenhum representante de Pequim estava presente. No mesmo ano, após outras rodadas de negociação, a Rússia e o Japão finalmente assinaram um acordo de paz.

Ambas as nações concordaram em se retirar da Manchúria e a respeitar a integridade [territorial] da China (honrando, portanto, a Open Door). Mas o Japão emergiu [do acordo de paz] com controle sobre a Coreia, sobre portos chineses estratégicos antes controlados pela Rússia, sobre a principal ferrovia do Sul da Manchúria, e sobre a parte Sul da ilha de Sakhalin, antes reclamada pelo czar. No mês seguinte [ao acordo de paz], o Japão forçou a Coreia a se tornar um protetorado japonês. O Japão se manteria no controle [da Coreia] até 1945. (LaFeber, 1989, p. 238)

Na visão de LaFeber, o acordo de paz selado entre russos e japoneses estava, de fato, centrado nos interesses da Open Door Policy sustentada pelos Estados Unidos. Roosevelt esforçou-se, por todos os meios, para limitar ao máximo a presença russa na Ásia em geral e na China em particular. Nesse sentido, o reconhecimento da polêmica ingerência japonesa sobre a Coreia, observa LaFeber, foi uma troca de favores entre Washington e Tóquio: os norte-americanos respeitavam o domínio japonês sobre o território coreano e, em troca, o Japão não interferiria nas Filipinas (LaFeber, 1989, p. 238).

O sucesso do acordo de paz entre a Rússia e o Japão deve, contudo, ser relativizado à luz das consequências para a própria política externa dos Estados Unidos na China. Os chineses continuavam a nutrir os mesmos sentimentos de revolta contra a ingerência estrangeira e, em especial, contra o poder dos Estados Unidos. As restrições à imigração chinesa para os Estados Unidos e os laços entre Washington e Tóquio também desagradavam a Pequim, de modo que, em 1905, a China promoveu um amplo e eficiente boicote às mercadorias norte-americanas, que só foi interrompido quando grandes corporações dos Estados Unidos pressionaram a Casa Branca por uma solução. A mensagem era clara: a Open Door Policy gestava, entre os chineses, um profundo

ressentimento contra os Estados Unidos e o Japão, num prenúncio de grandes problemas.

A aliança com o Japão provou-se ainda mais conflituosa e problemática. O controle sobre a Coreia permitiu que o Japão fechasse o país aos interesses dos Estados Unidos, ao mesmo tempo em que Tóquio aproveitou a vitória contra os russos para expandir as suas relações comerciais na Manchúria, ameaçando, assim, os interesses expansionistas norte-americanos na Ásia. Ao mesmo tempo, dentro dos Estados Unidos, aumentavam os protestos contra os imigrantes japoneses. Na Califórnia, onde o número de imigrantes japoneses havia saltado de 2 mil em 1890 para 24 mil em 1900, o grande fluxo migratório foi classificado de “ameaça japonesa” (LaFeber, 1989, p. 239). Sob protesto de Tóquio, Roosevelt sinalizou que aceitaria uma eventual lei proibindo a imigração japonesa para os Estados Unidos, a exemplo das restrições contra os chineses. Porém, num acordo diplomático incomum, o governo japonês anunciou, em 1907, a proibição da emigração de japoneses para os Estados Unidos.

LaFeber ressalta que, do atrito com os japoneses em 1907, Roosevelt tirou uma importante lição: os Estados Unidos haviam firmado laços com uma potência igualmente expansionista, cujos interesses se chocavam com a Open Door Policy. A resposta do presidente foi, entretanto, muito contundente: no mesmo ano, uma esquadra com 16 navios de guerra da Marinha dos Estados Unidos foi enviada para um “giro” pelo mundo, com uma parada especial na costa sino-japonesa. O Japão entendeu o recado enviado pela esquadra norte-americana, mas manteve a sua influência sobre a Coreia e os seus interesses na Manchúria.

Entre 1907 e 1908, outro foco de tensão entre o Japão e os Estados Unidos confirmou o aumento da animosidade entre os dois aliados. Sob a liderança do empresário Edward Henry Harriman, os Estados Unidos buscavam a construção de uma ferrovia na Manchúria, que competiria diretamente com a principal estrada de ferro da região controlada pelos japoneses. Num acordo celebrado em 1908 (Acordo de Root-Takahira), os Estados Unidos desistiram da ferrovia que já estava em construção e reconheceram a proeminência japonesa sobre o Sul da Manchúria. Em contrapartida, Tóquio reafirmou os princípios da Open Door e reconheceu a independência da China, tomando, todavia, o cuidado de não se comprometer com a integridade territorial chinesa. LaFeber conclui que Roosevelt – agraciado com o Nobel da Paz por intermediar o fim

da Guerra Russo-Japonesa – compreendeu os limites da expansão norte-americana na Ásia e soube reconhecer a importância de uma aliança com a principal potência da região para assegurar os interesses norte-americanos. Como destaca o autor,

na realidade, Roosevelt abriu mão da Open Door na maior parte da Manchúria. Ele evitou, entretanto, uma guerra contra o Japão e alcançou um acordo frágil com a potência emergente da Ásia. Para um homem que amava tanto a guerra e a matança, ele demonstrou uma extraordinária sensibilidade para os limites do poder dos Estados Unidos. [...] Ao lidar com os índios e com os latino-americanos, T. R. de fato usou a força ao tratar com povos mais fracos. Na Ásia e na Europa, entretanto, ele sabia que os Estados Unidos não estavam em pé de igualdade. Ele, então, seguiu um conselho que aprendera nos bares da fronteira de Dakota do Norte: “Nunca saque a sua arma a menos que pretenda atirar”. (LaFeber, 1989, p. 240)

A grande questão, segundo LaFeber, era até que ponto os sucessores de Roosevelt na Casa Branca teriam a mesma sensibilidade para conduzir a expansão das fronteiras econômicas norte-americanas na Ásia e para lidar com o adensamento dos atritos com outras potências colonialistas interessadas na China. Ao final do governo Roosevelt, o aprofundamento das tensões com as potências colonialistas deixou claro que a condução da Open Door Policy na Ásia era um desafio cada vez maior para os Estados Unidos. Os governos de William Howard Taft (1909-1913) e de Woodrow Wilson (1913-1921), em especial, pagaram um alto preço para sustentar uma política externa expansionista, com uma retórica anticolonialista claramente subordinada aos interesses de uma nova potência imperial em ascensão.

Considerações finais

Ao analisar as transformações da política externa estadunidense, na virada do século XIX para o século XX, a corrente historiográfica revisionista concluiu que a incorporação da “*frontier thesis*” implicou, nos termos de Williams, a condução de uma política externa comprometida com o “anticolonialismo imperial”: ao combater o colonialismo das potências europeias, os Estados Unidos defendiam, de fato, os seus pró-

prios interesses expansionistas imperiais e sinalizavam a disposição de ir à guerra para sustentar a expansão de suas fronteiras econômicas pelo mundo. Assim o foi, na interpretação proposta por Williams, na Guerra Hispano-Americana de 1898, em que o conflito pela “libertação” das colônias espanholas estava primordialmente centrado no projeto de expansão das fronteiras econômicas norte-americanas por regiões estratégicas: em Cuba, pelas relações comerciais mantidas há tempos com os Estados Unidos; em Guam e nas Filipinas, pela proximidade com o desejado mercado asiático; e em Porto Rico, como reafirmação da Doutrina Monroe.

LaFeber partiu de uma interpretação muito semelhante à de Williams, identificando na política externa expansionista conduzida pelos Estados Unidos desde o século XIX a origem de diversos conflitos. Assim, a discussão sobre as ideias de LaFeber foi centrada em sua bem articulada interpretação sobre os conflitos engendrados pelos Estados Unidos com as potências colonialistas europeias, o Japão e a Rússia em torno da defesa da Open Door Policy na Ásia em geral e na China em particular.

Argumentei que, na interpretação de LaFeber, a Guerra Hispano-Americana de 1898 conferiu aos Estados Unidos uma oportunidade singular de projetar o poder norte-americano sobre a Ásia. A vitória sobre os espanhóis foi, nesse sentido, fundamental para a defesa da Open Door Policy porque conferiu a Washington o controle sobre pontos estratégicos na Ásia (Guam e, principalmente, as Filipinas), que forneceram uma base para a disputa com a Alemanha, a França, a Grã-Bretanha, a Rússia e o Japão pelo acesso aos mercados chineses.

Sublinhei que, a despeito do amplo sucesso econômico da Open Door Policy na Ásia, o grande dilema envolvido nessa política externa expansionista eram, como sustentado por LaFeber, os diversos conflitos alimentados entre os Estados Unidos, as tradicionais potências imperialistas e a própria China (onde cresciam os movimentos sociais de oposição à ingerência estrangeira).

Ao analisar a interpretação de LaFeber sobre os conflitos catalisados pela Open Door Policy, destaquei as tortuosas relações entre os Estados Unidos e o Japão. Ressaltei a crença do governo de Theodore Roosevelt na ideia de que o futuro dos Estados Unidos dependia diretamente dos eventos na Ásia. Baseado nas ideias de Brooks Adams (o mesmo idealizador da “*frontier thesis*”, analisado por Williams), o presidente Roosevelt

se esforçou para firmar uma aliança política e econômica com o Japão, garantindo, simultaneamente, o apoio da principal potência militar da Ásia e a limitação das ambições japonesas e russas na China. Dessa forma, demonstrei que, na interpretação de LaFeber, a aliança entre os Estados Unidos e o Japão foi um alicerce crucial da política externa norte-americana na Ásia. Uma atenção especial foi dedicada também à importância da aliança com os japoneses para isolar os russos e assegurar a contenção das ambições expansionistas do czar na Manchúria e na Coreia, aumentando, contudo, o desgaste das relações entre Washington e São Petersburgo.

A aliança entre Tóquio e Washington nas primeiras décadas do século XX foi também analisada, em linha com a interpretação proposta por LaFeber, em face dos conflitos decorrentes dessa aproximação. Assim, observei que, embora importante para a defesa dos interesses norte-americanos na China, a aliança com os japoneses também resultou numa série de problemas para a Casa Branca. Os Estados Unidos haviam firmado laços com uma potência também expansionista, cujos interesses se chocaram, por diversos momentos, com a Open Door Policy.

O artigo foi encerrado apontando os grandes desafios que continuaram no caminho dos Estados Unidos nas décadas posteriores ao governo de Theodore Roosevelt, no decurso de uma política externa orientada pelos princípios da Open Door Policy.

Referências bibliográficas

- AARON, Daniel. *Men of good hope*. A story of American progressives. França: Ullan Press, 1951.
- ADAMS, Brooks. *The law of civilization and decay: an essay on history*. New York: Kessinger Publishing, 2010 (1895).
- ADAMS, Henry. *Letters of Henry Adams, 1892-1918*. Ed. Worthington Chauncey Ford. Boston, 1938.
- COMBAT, Flávio Alves. A centralidade do pensamento de William Appleman Williams no debate historiográfico sobre a Guerra Fria. *Esboços*. Florianópolis, v. 23, n. 36, p. 404-428, fev. 2017.
- GADDIS, J. L. *The United States and the origins of the Cold War, 1941-1947*. New York: Columbia University Press, 1972.
- HAY, Jonh. *Open Door Notes, 1899-1900*. Disponível em <<http://www.pinzler.com/ushistory/opendoorsupp.html>>. Acesso em 30/9/2012.

- KENNAN, George Frost. The sources of Soviet conduct. *Foreign Affairs*, July 1st. 1947.
- LAFEBER, Walter. John Hay. In: *Encyclopedia of American biography*. Eds. John A. Garraty, Jerome L. Sternstein. New York, 1974.
- LAFEBER, Walter. *The American age*. United States Foreign Policy at home and abroad since 1750. New York: Norton & Company, 1989.
- MUNHOZ, Sidnei J. Guerra Fria: um debate interpretativo. In: TEIXEIRA DA SILVA, Francisco Carlos. *O século sombrio: uma história geral do século XX*. Rio de Janeiro: Campus, 2004.
- SIRACUSA, Joseph M. *New Left diplomatic histories and historians*. The American revisionists. California: Regina Books, 1993.
- SMITH, David M. The New Left and the Cold War. Review of: *Empire and revolution: a radical interpretation of contemporary world history* (David Horowitz). *Denver Quarterly*, n. 4, winter 1970.
- SUGITA, Yoneyuki. The rise of an American principle in China: a reinterpretation of the first Open Door Notes toward China. In: JENSEN, R.; DAVIDANN, J. T.; SUGITA, Y. (eds.). *Trans-Pacific relations: America, Europe, and Asia in the twentieth century*. Greenwood: Praeger, 2003, p. 3-20.
- WILLIAMS, William Appleman. *The tragedy of American diplomacy*. New York: Norton, 1988 (1959).

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

Ema Elisabete Rodrigues Camillo

Erika da Cunha Ferreira Gomes

Fábio Alexandre dos Santos

Fábio Antônio Campos

Fábio Carlos da Silva

Fábio de Silos Sá Earp

Fábio Farias de Moraes

Fábio Ferreira Ribeiro

Fábio Pesavento

Fábio Ricci

Fábio Robson Casara Cavalcante

Fábio Rogério Cassimiro 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