

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 24 | n. 2

maio.-ago. | 2021



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

Diretoria (2019-2021)

PRESIDENTE: Alcides Goularti Filho (Unesc)

VICE-PRESIDENTE: Bruno Aidar (Unifal-MG)

PRIMEIRO-SECRETÁRIO: Fábio Alexandre dos Santos (Unifesp)

SEGUNDO-SECRETÁRIO: Thiago Fontelas Rosado Gambi (Unifal-MG)

PRIMEIRA-TESOUREIRA: Talita Alves de Messias (Unisinos)

SEGUNDO-TESOUREIRO: Michel Deliberari Marson (Unifal-MG)

Conselho de representantes

REGIÃO CENTRO-OESTE: Paulo Roberto Cimó de Queiroz (UFGD) e Déborah Oliveira Martins dos Reis (UnB)

REGIÃO NORDESTE: Glaudionor Gomes Barbosa (UFPE) e Idelma Aparecida Ferreira Novais; suplente: Leonardo Milanez de Lima Leandro (Univasf)

REGIÃO NORTE: Danilo Araujo Fernandes (UFPA) e Siméia de Nazaré Lopes (UFPA)

REGIÃO SÃO PAULO: Milena Fernandes de Oliveira (Unicamp) e Guilherme Grandi (USP); suplente: Janaína Fernanda Battahin (Unesp)

REGIÃO SUDESTE: Mônica de Souza Martins (UFRRJ) e Daniel do Val Cosentino (UFOP); suplente: Leonardo Segura Moraes (UFU)

REGIÃO SUL: Liara Darabas Ronçani (UFRGS) e Fábio Faria de Moraes (CIASC); suplente: Gabriel Crozetta Mazon (Unesc)

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 João Dalla Costa (2011-2013), Ângelo Alves Carrara (2013-2015), Alexandre Macchione Saes (2015-2017) e Luiz Fernando Saraiva (2017-2019).

História Econômica & História de Empresas

EQUIPE EDITORIAL

Guilherme Grandi (USP)

Ivan Colangelo Salomão (UFPR)

Milena Fernandes de Oliveira (Unicamp)

Thiago Fontelas Rosado Gambi (Unifal-MG)

Editoração eletrônica: Eva Maria Maschio

Revisão de texto: Jeferson Mello Rocha

Imagem da capa: Fundação Biblioteca Nacional (Brasil). BNDIGITAL I: Santos [Iconográfico]: Carregadores de café com 4 e 5 sacos. Disponível em: http://objdigital.bn.br/objdigital2/acervo_digital/div_iconografia/icon1549382/icon1549382.jpg.

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 24 | n. 2

maio.-ago. | 2021



www.hehe.org.br | hehe.abphe@gmail.com

História Econômica & História de Empresas /
Associação Brasileira de Pesquisadores em História
Econômica – v.1
São Paulo: ABPHE, 1998-
Quadrimestral
ISSN 1519-3314

Sumário

- 269 Un bicentenario del café en Colombia: estrategia competitiva y cambio estructural
Ricardo Rocha García
- 310 Nuevas perspectivas para industrias regionales: la elaboración de alcohol vínico en Mendoza (Argentina, 1930-1942)
Florencia Rodríguez Vázquez
- 345 Oferta e demanda de moeda metálica no Brasil colonial (1695-1808)
Fernando Cerqueira Lima
- 375 Uma crítica ao imperialismo na Primeira República no Brasil
Vinícius Vieira Pereira
- 404 Monteiro Lobato e a questão do petróleo no Brasil
Marina Gusmão de Mendonça e Rafael Almeida Ferreira Abrão
- 429 Em busca do consenso empresarial: a crise do desenvolvimentismo nas páginas da revista *Vida Industrial*
Jean Talvani Costa e Mário Danieli Neto
- 463 Intérpretes do Brasil: influências na origem do pensamento econômico brasileiro
Carla Curty, Maria Malta e Bruno Borja
- 490 A teoria da firma: crítica à visão neoclássica e enfoque heterodoxo
Achyles Barcelos da Costa
- 531 Teoria da decisão: o desenvolvimento do pensamento econômico da racionalidade à subjetividade
Érika Regina da Silva Gallo
- 565 Wilson Cano, um intelectual exemplar
Fernando Macedo e Beatriz Miotto

Table of contents

- 269 A bicentenary of coffee in Colombia: competitive strategy and structural change
Ricardo Rocha García
- 310 New perspectives for regional industries: the production of wine alcohol in Mendoza (Argentina, 1930-1942)
Florencia Rodríguez Vázquez
- 345 Supply and demand for coins in colonial Brazil (1695-1808)
Fernando Cerqueira Lima
- 375 A critique of imperialism in the First Republic in Brazil
Vinícius Vieira Pereira
- 404 Monteiro Lobato and the oil question in Brazil
Marina Gusmão de Mendonça e Rafael Almeida Ferreira Abrão
- 429 Searching for the business consensus: the crisis of the developmentalism on the pages of *Vida Industrial* magazine
Jean Talvani Costa e Mário Danieli Neto
- 463 Interpreters of Brazil: Influences on the origin of Brazilian Economic Thought
Carla Curty, Maria Malta e Bruno Borja
- 490 Theory of the firm: critique to neoclassical theory and heterodox approach
Achyles Barcelos da Costa
- 531 Decision theory: the development of economic thinking from rationality to subjectivity
Érika Regina da Silva Gallo
- 565 Wilson Cano, an exemplary intellectual
Fernando Macedo e Beatriz Miotto

Un bicentenario del café en Colombia: estrategia competitiva y cambio estructural

*A bicentenary of coffee in Colombia: competitive strategy and structural change**

Ricardo Rocha García**

Resumen: Un análisis empírico de la estrategia exportadora de Colombia frente a Brasil en el mercado cafetero durante 1826–2018, considerando una competencia oligopolista por productos diferenciados. La relación de cointegración bilateral de las exportaciones según precios, costos, demanda y cambios en la política comercial fue estimada mediante un modelo de mínimos cuadrados ordinarios dinámico. Los resultados sugieren que Colombia transitó desde ser un incipiente exportador y tomador de precios, hasta convertirse en oligopolista del café suave ante la política de valorización del Brasil. Luego de la ruptura del Acuerdo Internacional del Café, ambos países protagonizaron un intercambio de roles, cuyos efectos se simulan según un escenario contrafactual.

Palabras clave: Café. Exportaciones. Colombia. MCOB. Política comercial estratégica.

Abstract: An empirical analysis of the export strategy of Colombia against Brazil in the coffee market during 1826–2018, considering an oligopolistic competition for differentiated products. The relationship of bilateral cointegration of exports according to prices, costs, demand, and changes in trade policy was estimated using a dynamic ordinary least squares model. The results suggest that Colombia went from being an incipient exporter and price taker, until becoming an oligopolist of soft coffee before Brazil's valorization policy. After the breakdown of the International

* Submissão: 25/09/2019 | Aprovação: 05/12/2020 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.696

Investigación independiente realizada durante el primer semestre de 2019. Una versión corregida de la publicada en el N° 30 de la serie Investigaciones y Productos del FCE – CID de la Universidad Nacional. Se agradecen los valiosos comentarios recibidos de dos evaluadores anónimos, también de Fernando Mesa, Alexander Rocha, Mario Samper, Charles Bergquist, Donald MacLaren y Lewis Jarvis, así como de los asistentes a los seminarios del CID y del DNP realizados el 3 de julio y el 26 de septiembre de 2019, respectivamente. Los errores, opiniones, limitaciones y omisiones son responsabilidad exclusiva del autor y no comprometen a las personas e instituciones aquí mencionadas.

** Investigador Asociado, Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia | E-mail: ricardorochagarcia@yahoo.es | ORCID 0000-0002-6558-759X



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

Coffee Agreement, starring in an exchange of roles, whose effects are simulated according to a counterfactual scenario.

Keywords: Coffee. Exports. Colombia. DOLS. Strategic Trade Policy.

JEL: F14; L13; N76

Introducción

La inserción de Colombia en el mercado mundial cafetero ha experimentado significativas transformaciones durante su primer bicentenario. Durante la primera mitad del siglo XIX el café del departamento de Santander se exportaba por Venezuela, quien era el principal productor de café suave y fue superado por Colombia tras la Primera Guerra Mundial. Posteriormente, las exportaciones colombianas crecieron hasta la ruptura del Acuerdo Internacional del Café (AIC) en 1989, cuando alcanzaron las de Brasil. Desde entonces, Colombia ha perdido mercado y finalmente ha enfrentado una postración del precio internacional.

Un tema que aquí se revisita desde la perspectiva de la imperfección de los mercados, la teoría del comercio internacional y el análisis empírico de las series de tiempo, la cual tiene la finalidad de contribuir al entendimiento de la historia de la estrategia competitiva del café en el mercado internacional, utilizando técnicas econométricas en presencia de cointegración y cambios estructurales, con la finalidad de caracterizar la política comercial sobre sus resultados.

Se trata de una aproximación de largo plazo a la competencia oligopolística en torno a la inserción de Colombia al mercado cafetero y su pugna competitiva con Brasil. El análisis cuantitativo comprendió dos siglos de transformaciones en el mercado de uno de los *commodities* emblemáticos de la agricultura tropical. Un siglo XIX enmarcado en la expansión del mercado y la liberación del comercio colonial, donde Colombia era un incipiente tomador de precios y Brasil culmina como monopolista. A partir del siglo pasado la política de valorización limitó la producción brasileña, permitiéndole a Colombia tornarse en oligopolista protagonizando ambos países una pugna competitiva, a pesar de los acuerdos propiciados por la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría. Un oligopolio que trascendió la ruptura del Pacto Internacional del Café, con intercambio de roles y un reacomodamiento del mercado con evidentes resultados de la política comercial.

Para lo anterior, se estructuró un texto según las siguientes secciones. En la primera, se presenta una breve reseña de los antecedentes históricos de la inserción de Colombia al mercado cafetero y su rivalidad con Brasil. Luego se hace referencia a la estrategia competitiva en un mercado oligopólico y con productos diferenciados, ajustando precios y cantidades, desde la óptica de la política comercial estratégica.

En la tercera sección se describe la información de ambos países para 1826–2018, donde fue necesario interpolar y empalmar diferentes series de la inflación, tasa de cambio, así como de precios y cantidades exportadas. En la cuarta sección, mediante pruebas estadísticas se identificó cambios estructurales y se analizó su correspondencia con la política comercial y su estacionariedad. Una quinta sección que muestra la estimación de la relación de cointegración usando un modelo dinámico de mínimos cuadrados ordinarios, con resultados para el período completo, contrastando subperíodos y simulando un escenario contrafactual para 1988–2018. Finalmente, una sección de conclusiones.

1. Antecedentes

A finales del siglo XVIII la exportación de café ya se reportaba en el comercio colonial (Duran, 1794). Desde entonces la historia de la inserción de Colombia al mercado internacional podría caracterizarse en tres grandes etapas, comenzando como un productor tomador de precios ante el monopolio de Brasil, para luego convertirse en competidor oligopolista y recientemente adoptando la política de valorización (Tabla 1).

La primera etapa se remonta a la incursión de Colombia al mercado como tomador de precios (Gráfica 1). Entonces la variedad arábica había experimentado múltiples mutaciones en América y el Caribe, con la diferenciación del cultivo entre los bosques de montaña y la producción a plena exposición solar (Topik, 2003).

Tabla 1 – Inserción en el mercado cafetero

Etapa	Inicio	Principales competidores	Diferenciación del mercado	Respuesta competitiva
Tomador de precios	Independencia 1821	Brasil, el Caribe y Venezuela	Variedades americanas y el café suave	Cultivo en Santander y expansión hacia el interior y occidente. Mejoramiento de la infraestructura de comunicaciones y transporte.

Continúa

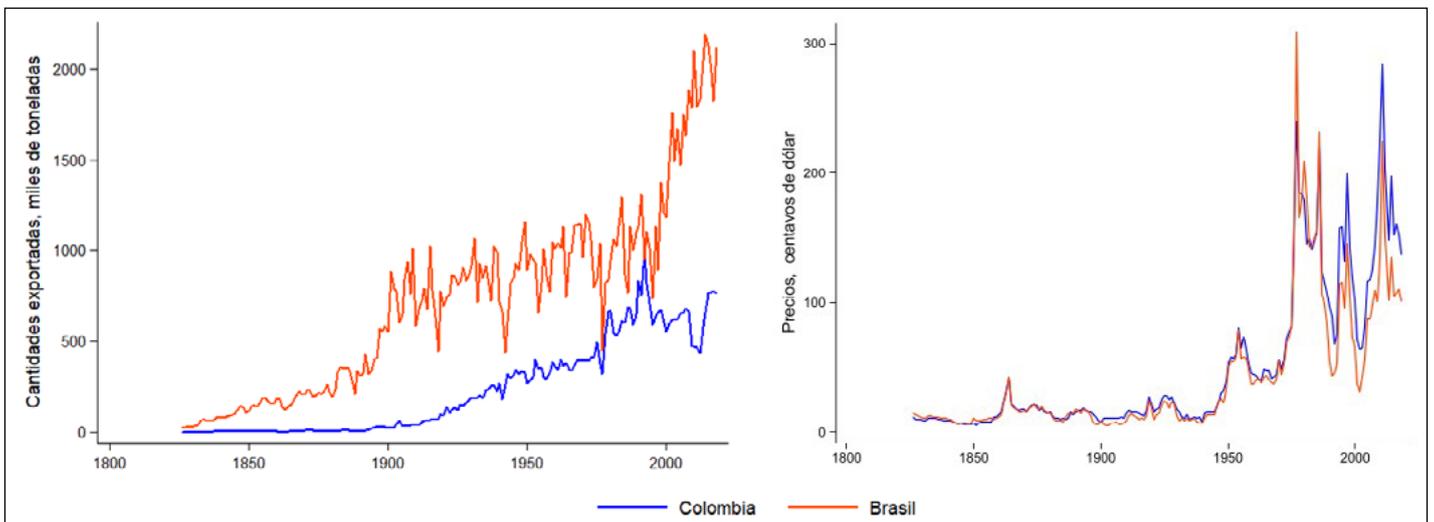
Continuacion

Tabla 1 – Inserción en el mercado cafetero

Etapa	Inicio	Principales competidores	Diferenciación del mercado	Respuesta competitiva
Competencia oligopolista	Valorización del café del Brasil a partir de 1903	Brasil	Preferencia por mezclas y marcas. Concentración de la manufactura y la comercialización.	Expansión de áreas y exportaciones, comercialización y diferenciación. Diversificación productiva
Valorización del café suave	Ruptura del AIC en 1989	Brasil, Vietnam, Etiopía, Uganda, Honduras y Perú	Demanda por café instantáneo.	Estabilización y valorización de la oferta. Migración hacia el suroccidente.

Fuente: elaboración del autor.

Gráfica 1 – Exportaciones de Colombia y Brasil, precios y cantidades en 1826-2018



Fuente: sección 3. Elaboración del autor.

A comienzos del siglo XIX se reportaban cultivos comerciales en Santander (Federecafé, 1958). En 1821 el gobierno de Colombia estableció exenciones arancelarias a las exportaciones de café (Palacios; Safford, 2002) y para 1826 reportó ventas a los Estados Unidos (Secretary of Treasury, 1827). En la década siguiente, la oferta mundial recién establecida en el Caribe iniciaría su migración hacia el Brasil, Venezuela, Colombia y Costa Rica (Samper, 2003).

En este período emerge Brasil como líder de la oferta mundial y los Estados Unidos como país consumidor. El pánico de la Bolsa de Londres de 1825 desencadenó una depresión en los precios del café (Silberling, 1919) la cual se prolongó hasta 1851. Entonces la comercialización internacional del café en grano, se realizaba entre una vasta y heterogénea red de productores y acopiadores locales y los mercados de Ámsterdam y Nueva York (Topik; Gervase, 2003). Entre 1834 y 1858 la mayor parte de las incipientes exportaciones se realizaron por Cúcuta y correspondían al cultivo en Santander (Ocampo, 1981).

En esta etapa exportadora Colombia habría sido seguidor de su vecino Venezuela, entonces el principal exportador de café suave (Samper, 2003). La segunda mitad del siglo XIX inició con la disminución de importaciones de los Estados Unidos durante la Guerra de Secesión y la consecuente expansión de su mercado (Mason, 2004). Luego, Colombia aumentó su exportación con la expansión del cultivo hacia Antioquia, Cundinamarca, Tolima, Caldas y el Valle.

Una dinámica favorecida por los mercados de Hamburgo, Le Havre y Londres, así como por la creación de la bolsa de futuros de Nueva York en 1882, la introducción del telégrafo y el cable submarino por Panamá, la navegación a vapor por el Río Magdalena y la construcción de ferrocarriles. Los vínculos comerciales se estrecharon entre importadores y productores, estableciendo sedes en la contraparte (Mason, 2004), con la subsecuente diversificación del comercio y el acceso al crédito (Beyer, 1948). Ambos países se insertaron al comercio internacional del café a través del legado colonial de la hacienda y sus redes sociales en medio de las diferencias que representaba cultivar en el departamento colombiano de Santander o en el estado brasileño de São Paulo (Carreño, 2015).

El precio del café se desplomó entre las crisis financieras de 1873-1879 y de 1884 (Bergquist, 1999), luego repuntó a partir de 1887 por una helada en el Brasil y la plaga de la Roya en Java y Ceilán (Topik, 2003) hasta la crisis de sobreproducción de 1896 y la subsecuente postración del precio hasta el desplome de la bolsa de Nueva York en 1901.

Una segunda etapa comienza cuando se alcanzan las exportaciones de Venezuela por la Primera Guerra Mundial y la producción petrolera, y Colombia le comienza a ganar mercado a Brasil, aprovechando su política de valorización y retención de las exportaciones, sumándosele como segundo productor mundial. Entonces habría predominado una competencia oligo-

polística por productos diferenciados ajustando cantidades, donde la estrategia de reducir la oferta brasileña sustentaba la estrategia de ampliar la producción de café colombiano.

Desde entonces y hasta finales de siglo, la competencia se ajustó en las cantidades, Brasil duplicó sus ventas externas y las exportaciones de café suave Colombia se multiplicaron por veinte. Durante esa etapa el mercado experimentó numerosas perturbaciones exógenas derivadas del clima, las guerras mundiales y las crisis financieras. De hecho, las heladas del Brasil asociadas al ciclo solar afectaron adversamente la producción en 18 ocasiones. Otro tanto ocurrió con los precios del café ante las crisis financieras de 1901, 1907, 1920, 1929, 1936, 1974 y 1987.

En 1903 ante el exceso de oferta, el Brasil quien representaba el 80% de la oferta mundial, intervino por primera vez el mercado estableciendo impuestos tendientes a reducir las exportaciones e inducir mayores precios dada la inelasticidad de la demanda (Topik, 2003.). Su posterior implementación a través de la retención y destrucción de excedentes en 1907-1913 y 1923-1930, conocida como la política de valorización implicó perder participación en el mercado a manos del café suave (Abreu; Bevilaqua, 1996).

La diferenciación de la calidad del café de Colombia ya se reflejaba en la cotización desde el final del siglo XIX y se favoreció desde 1907 con la exigencia de reportar el puerto de origen de las importaciones en los Estados Unidos (Topik, 2003).

La pugna competitiva entre Brasil y Colombia también desplegó instituciones y políticas para promover la actividad cafetera. En Brasil primero desde los gobiernos estatales, luego a nivel federal creó el Departamento Nacional del Café en 1933 y posteriormente el Instituto Brasileño del Café en 1952. Mientras que en Colombia se creó la Federación Nacional de Cafeteros (Federecafé) en 1927 una agremiación de productores dotada de parafiscalidad y cuyos intereses ya se promovían desde la Sociedad de Agricultores de Colombia.

Luego de la Primera Guerra Mundial se hizo evidente la rivalidad comercial entre ambos países, principalmente por el mercado de los Estados Unidos (Ocampo, 1989). En Colombia la comercialización abandonó el tradicional sistema consignatario, arribaron nuevas firmas extranjeras y la Federación Nacional de Cafeteros interviene como gran acopiador y exportador a partir de los años 30.

En Brasil las políticas de valorización basadas en la acumulación y des-

trucción de inventarios fueron financiadas con impuestos y deuda externa, junto con el control de la tasa de cambio (Abreu; Bevilaqua, 1996; Stuhlberger, 2015). En Colombia también se establecieron políticas cambiarias que ajustaban parcialmente al precio internacional del café (Edwards, 1985).

En 1937 hubo un primer acuerdo de retención de exportaciones entre Colombia y Brasil, seguido de una guerra comercial con disminución de inventarios y caída del precio. Un pacto efímero ante la ambigüedad de sus condiciones, su costoso financiamiento y la especulación suscitada, prevaleciendo la estrategia de Federecafé de no cooperar con Brasil para reducir la oferta mundial y compartir el costo de la valorización (Bates, 1994; Robles, 2018).

Ante la Segunda Guerra Mundial, ambos países, junto con los Estados Unidos y la producción hemisférica, suscribieron el Acuerdo Interamericano del Café, utilizando cuotas hasta 1948 para estabilizar el precio. Posteriormente entre 1957 y 1958 Colombia y otros productores de suaves firmaron el Acuerdo de México y el Acuerdo Latinoamericano con Brasil, como preámbulo del Acuerdo Internacional de Café, AIC, el cual estuvo vigente entre 1962 y 1989, enmarcado dentro de la geopolítica de la Guerra Fría (Santos, 2004).

El AIC buscaba estabilizar los precios y mejorar el ingreso de la oferta, siendo suscrito entre los principales países productores y consumidores. Operaba sobre cuotas de exportaciones establecidas según la oferta histórica, certificaciones de origen, deducciones sobre cuotas futuras por excesos y un fondo para promover la diversificación productiva. Sin embargo, las cuotas vigentes durante 1961-1973 y 1979-1989 (Santos, 2004) se eludían mediante la triangulación de exportaciones, la reexportación desde países importadores y las exportaciones con descuentos a no miembros (Bohman; Jarvis, 1990). Una prácticas sistemáticas sobre las cuales el AIC tuvo un débil control y credibilidad pues carecía de sanciones efectivas por incumplimientos (Junguito, 1979).

La última etapa de la pugna competitiva es posterior a la ruptura del AIC, cuando Colombia luego de alcanzar las exportaciones de Brasil, decide estabilizar su producción, mientras Brasil y un puñado de competidores procedieron a aumentarla. Al mismo tiempo la cadena de valor se tornaba aguas abajo más concentrada y globalizada, y cambiando la diferenciación del producto.

El Acuerdo Internacional del Café finalmente colapsó por su difícil

implementación, el fin de la Guerra Fría y la ola reformista promercado. En 1986 Brasil inició la privatización de su cadena de valor, el cooperativismo y la promoción de la expansión del cultivo en la región de El Cerrado, menos vulnerable a las heladas (De Lima, 2014), en 1990 se liquidó el Instituto Brasileño del Café y desde 1992 sus exportaciones han aumentado la participación en el mercado internacional del 27% al 32% en 2018.

Mientras que la respuesta estratégica de Colombia fue estabilizar su oferta, proponiéndose para 1997-2005 aumentar la productividad, mejorar la calidad del café suave, minimizar costos e inventarios, estabilizando la oferta en torno a los 13 millones de sacos de 60 kilos (Federecafé, 1997). Entre 2001 y 2008 se eliminó la sustentación del precio interno y se requirió de subsidios (Steiner; Salazar; Becerra, 2015). El cultivo migró hacia el suroccidente y disminuyó la producción a 8 millones de sacos y la participación en el mercado internacional al 6% en 2011 (Cano et al., 2012). Entre 1992 y 2018, la cosecha colombiana pasó de 16 millones de sacos a 13.5 millones, mientras que su contribución a las exportaciones mundiales cayó del 16% al 9%, en medio de una postración en los estándares de vida y laborales de las regiones cafeteras (Rocha, 2014).

Desde entonces, en el mercado cafetero han cambiado la estructura y la diferenciación del producto. Apareciendo inelasticidad al precio debido a su saturación, la competencia de otras bebidas, la creciente desigualdad del ingreso y nuevos hábitos. En las mezclas se ha incrementado la participación de otros cafés suaves con menor precio, la incorporación de tecnologías para suavizar el sabor de las variedades robustas, así como la concentración de la industria y la comercialización, con una competencia vía participaciones de mercado. Además, de manera incipiente, se ha expandido el mercado de los cafés especiales por consideraciones ambientales, origen y de calidad *gourmet*, así como un repunte del consumo de café instantáneo. Mientras que se ha duplicado el mercado de futuros (Pelupessy, 2007).

Para esta última etapa, existe evidencia de la interacción de Colombia y Brasil en un mercado oligopólico. Para 1990-2005 se dispone de evidencia a favor de una competencia vía cantidades con información trimestral de las importaciones de café en los Estados Unidos, originarias de Colombia y Brasil, de acuerdo con un modelo de duopolio para las funciones de demanda de cada país y la maximización de beneficios, el cual fue estimado mediante un modelo econométrico estructural (Rendón, 2013), siguiendo un estudio sobre las importaciones de carne en Japón y sus interacciones con exportadores

de Australia y los Estados Unidos (Carter; MacLaren, 1997). Siendo la competencia en mercados oligopólicos un rasgo característico de las exportaciones de Colombia (Rocha; Perilla; López, 2004).

2. Un mercado oligopólico con productos diferenciados

De acuerdo a lo anterior, desde el siglo pasado habrían predominado las estrategias competitivas de Colombia y Brasil propias de un mercado internacional oligopólico y en concurrencia con otros países productores; con productos diferenciados, el primero ofreciendo café suave y el segundo variedades arábicas y robustas; con costos asimétricos, el café suave es intensivo en trabajo y en la pequeña escala al interior del bosque Andino, mientras que el segundo es mecanizado y de grandes extensiones a exposición solar; el café suave se le atribuye una mejor calidad y ello se refleja en un mayor precio; siendo ambos líderes en el mercado, cada uno ajusta su oferta para maximizar sus ingresos, de acuerdo a su función productiva, el conocimiento de su rival y de la demanda mundial; además que los productores y comercializadores han agenciado su acción colectiva de manera compleja y cambiante a través de instituciones políticas, gremiales, públicas e internacionales.

Asumiendo de que ambos países habrían jugado prevalentemente según un modelo de duopolio de Cournot, donde la variable estratégica es la cantidad exportada, cada país la escoge maximizando su beneficio y da por sentado que su rival hace lo mismo, en el sentido del equilibrio de Nash. Tal como suele ocurrir con los *commodities* de tardío rendimiento, percederos y con inflexibilidades en la función de producción (Carter; MacLaren, 1997).

Lo anterior, una vertiente de la teoría del comercio internacional conocida como la Política Comercial Estratégica, donde las estrategias competitivas pueden ser influenciadas por políticas comerciales a través de la acción colectiva de los productores sobre los gobiernos y de esta manera promover la competitividad en el mercado internacional (Brander, 1995).

Siguiendo a Tremblay y Horton (2012) la demanda mundial es $Q = q + q^*$, donde la respuesta óptima de la producción de Colombia, q , se da en función de la de Brasil, q^* , asumiendo que cada país se comporta como una firma representativa, la cual produce y comercializa.

Para el caso de Colombia (Brasil con asterisco) la función inversa de la demanda [1] explica el precio de las exportaciones, p , (p^*) según cuatro componentes: un valor mínimo, a ; menos un parámetro b , multiplicado por la

producción propia; menos la producción de Brasil, q^* , (Colombia, q) multiplicada por un coeficiente de diferenciación del producto, d , cuyo valor se moverá desde cero con total diferenciación, hasta la unidad con plena homogeneidad de productos; más un parámetro g asociado a la demanda Y del mercado mundial.

$$\begin{aligned} p &= a - bq - dq^* + gY \\ p^* &= a - bq^* - dq + gY \end{aligned} \quad [1]$$

Las funciones de maximización de beneficios para Colombia y Brasil [2], contemplan la diferencia entre ingresos y costos. Los primeros corresponden a las funciones inversas de la demanda [1] multiplicadas por las cantidades, q , (q^*) y la tasa de cambio e , (e^*) con respecto al mercado exportador. Mientras que los costos en moneda local corresponden a los requerimientos de insumo, c , (c^*) multiplicados por los precios de los insumos, w , (w^*) y las cantidades q , (q^*).

$$\begin{aligned} \pi(q, q^*) &= (a - bq - dq^* + gY)qe - cqw \\ \pi^*(q, q^*) &= (a - bq^* - dq + gY)q^*e^* - c^*q^*w^* \end{aligned} \quad [2]$$

El ajuste en cantidades tipo Cournot supone que la oferta mundial cambia con el respectivo ajuste en Colombia (Brasil), asumiendo el de Brasil (Colombia) constante (Baldwin, 1997), es decir: $dQ/dx = 1$, $dQ^*/dx^* = 1$, es decir, la condición de intercambiabilidad del equilibrio de Cournot-Nash que formalmente se resuelve cuando las funciones de beneficios [2] de cada país se derivan con respecto a su respectiva producción [3]:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi}{\partial q} &= (a - 2bq - dq^* + gY)e - cw = 0 \\ \frac{\partial \pi^*}{\partial q^*} &= (a - 2bq^* - dq + gY)e^* - c^*w^* = 0 \end{aligned} \quad [3]$$

A partir de la anterior se obtiene FR (FR^*) la función de reacción [4] de los aumentos (disminuciones) en la oferta de Colombia (Brasil) frente a las disminuciones (aumentos) en la producción de Brasil (Colombia). Además,

ambas muestran para cada país la transmisión de los menores costos unitarios de los insumos expresado en divisas, $z \equiv cw/e$, ($z^* \equiv c^*w^*/e^*$) y de los mayores precios hacia su aumentos en su respectiva producción. Mientras que la mayor demanda mundial y la menor diferenciación entre los dos tipos de café determinarán una mayor producción para ambos países.

$$\begin{aligned} FR: q^* &= (a - 2bq + gY - z) / d, \text{ con } z = cw/e & [4] \\ FR^*: q^* &= (a - 2dq + gY - z^*) / 2b, \text{ con } z^* = c^*w^*/e^* \end{aligned}$$

Simplificando lo anterior en las siguientes funciones lineales homogéneas [5], se asume que la distribución de la demanda entre q y q^* es homotética, depende de z y z^* , junto con los precios p y p^* , así como de la demanda internacional, Y .

$$\begin{aligned} q &= \theta(p, z, q^*, Y) & [5] \\ q^* &= \theta^*(p^*, z^*, q, Y) \end{aligned}$$

Aplicando logaritmos y restando ambas expresiones, la función a estimar se reduce a [6]:

$$\ln \frac{q}{q^*} = \alpha + \beta_0 \ln \frac{p}{p^*} + \beta_1 \ln \frac{z}{z^*} + \beta_2 \ln Y \quad [6]$$

En adelante, se hará referencia a las cantidades exportadas por Colombia relativas al Brasil como $q/q^* = XR$ a los precios relativos entre ambos países a través de $p/p^* = PR$; los costos relativos de Colombia vs Brasil, mediante $z/z^* = ZR$; mientras la demanda internacional se denominará como Y .

Para la competencia oligopolista con productos diferenciados, [6] tendrá los siguientes signos esperados para $\partial XR / \partial PR < 0$; con $\partial XR / \partial ZR < 0, \partial XR / \partial Y \leq 0$. En la práctica, las cantidades relativas de las exportaciones, XR han afectado tanto los precios relativos, PR , como los costos relativos ZR , presentándose una relación endógena.

Según lo anterior, mientras Colombia era tomador de precios en un mercado oligopólico, su estrategia competitiva se basó en ofrecer la diferenciación del café de sabor suave y expandir su producción con $\partial XR / \partial PR > 0$.

Los aumentos en el precio relativo del café colombiano llevaron a una mayor exportación y permitieron una creciente cuota de mercado.

Luego, cuando Colombia y Brasil se comportaron como duopolistas, la competencia se llevó a cabo ajustando las cantidades recíprocamente. Entonces Brasil como el principal productor del mundo restringió su oferta y Colombia aumentó su cuota de mercado, aunque conservando el precio relativo más alto con $\partial XR/\partial PR$. Las disminuciones estratégicas en el precio relativo del café colombiano, con respecto a las valorizaciones del café del Brasil, permitieron mayores exportaciones y ganancias en la cuota de mercado internacional.

Recientemente, cuando Brasil decide aumentar su oferta, Colombia estratégicamente estabiliza sus exportaciones, pareciera que, para preservar su mayor precio relativo, también con $\partial XR/\partial PR < 0$. Entonces, aumentos en el precio relativo, vía mayor oferta del Brasil y la estabilización de la oferta de Colombia, resultaron compensadas por pérdidas en su participación sobre el mercado.

Si bien se trata de una versión del modelo de Cournot que guarda relativa coherencia con la historiografía revisada en la sección anterior y que a continuación permitió ser estimado de acuerdo con la disponibilidad de información, se trata de una simplificación que abstrae temas recurrentes y relevantes en el análisis de la historia de la competitividad del mercado cafetero como por ejemplo son la heterogeneidad de los agentes, la dinámica de la acción colectiva, y el rol de terceros competidores.

3. Información histórica

Para el período 1826–2018 se acopió información secundaria para Colombia y Brasil de las cantidades y precios de las exportaciones, las tasas de cambio reales y el crecimiento de la economía mundial. Hasta la mitad del siglo XIX la información histórica colombiana de las cantidades exportadas y sus precios, así como de las tasas de cambio, es fragmentaria y se completó mediante estimaciones. También fue necesario empalmar series de inflación de ambos países y la del ingreso per cápita de los Estados Unidos, es decir, darle continuidad a una serie con las variaciones de otra. Privilegiándose la disponibilidad de información que permitiera el análisis de las tendencias de largo plazo, sobre la construcción de una nuevas series históricas.

Las cantidades exportadas de Colombia para 1834, 1836–1840, 1842–

1845, 1854-1859, 1861, 1863-1899, 1905-1960 se tomaron de Samper y Fernando (2003); 1900-1904 de Fernando Lleras citado en Junguito y Pizano (1991); 1961-1997 de Junguito y Pizano (1997); 1998-2018 de la Federecafé. Para 1826-1833 las cantidades exportadas se estimaron de acuerdo con los crecimientos observados en las importaciones originarias de Colombia en los anuarios de *Commerce and Navigation of the United States* de los años de 1826, 1828, 1830-1835. Para 1846-1853 se hizo otro tanto con las exportaciones allí reportadas por Venezuela para idéntico período. Finalmente, los años de 1835, 1841 y 1860 se estimaron según la variación entre los años vecinos. Para Brasil las cantidades exportadas entre 1826 y 1960 corresponden a Samper y Fernando (2003), y para el período 1961-2018 de Indexmundi, citando al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Los precios del café colombiano para 1826, 1828, 1830, 1833, 1834, 1837, 1839, 1845 y 1848-1854 se consultaron de los anuarios de *Commerce and Navigation of the United States*; el período 1858-1960 corresponde a Samper y Fernando (2003); 1961-1996 a Junguito y Pizano (1997) y 1997-2018 a Federecafé. Para 1840, 1841, 1843, 1846 y 1847 se tomó el precio del café venezolano usando los anuarios de *Commerce and Navigation of the United States*. Mientras que el resto de serie se estimó de acuerdo con los crecimientos del precio promedio de las importaciones de café de los Estados Unidos en Samper y Fernando (2003). Los precios de las exportaciones del Brasil para 1826-1960 según Samper y Fernando (2003), la referencia Río 7 durante 1826-1894 y la Santos 4 para 1895-1960; esta última también fue consultada para 1961-1964 (Embajada de Brasil en Washington, 1965); en adelante el precio de la denominación *brazilian naturals* en la Organización Internacional del Café.

Para ambos países la serie del costo unitario de los insumos en divisas se aproximó en el índice costo de vida dividido sobre la tasa de cambio.

La serie de índices de precios de Colombia (1900 = 100) requirió empalmar datos de varias series. Para 1826-1879 un índice de costo de vida para Bogotá, donde los años faltantes de 1836, 1867-1869 y 1875 se estimaron según crecimientos de los años vecinos (Pardo, 1972); de acuerdo con un índice de salarios del cultivo del café para 1880-1899 (Bustamante, 1973); para 1900-1904 según el índice de costo de vida elaborado por Pardo (1972); los estimativos de inflación para 1905-1954 elaborados por Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano (GRECO, 1999); y 1955-2018 con el índice de precios al consumidor del Departamento Administrativo

Nacional de Estadística (DANE). Aquí se obviaron consideraciones relacionadas con las canastas de bienes y sus ponderaciones (Urrutia, 2007; Mejía, 2015).

Los índices de precios de Brasil (1900 = 100) para 1831-2010 se tomaron de la serie de CLIO INFRA y se empalmaron con la información de 2011-2018 del Banco Mundial. La información para 1826-1830 se empalmó con los índices elaborados por Lobo *et al* (1971, p. 260) utilizando la canasta de bienes de 1856.

La tasa de cambio frente al dólar de Colombia para 1845-1869 se consultó en Mc Greevey (1982) citando a Alejandro López; para 1870-1904 las tasas de cambio frente a la libra esterlina de Palacios (1979) multiplicadas por las tasas de cambio de la libra esterlina frente al dólar de CLIO INFRA; para 1905-1948 se tomaron las tasas de cambio del peso frente al dólar del GRECO (1999); y para 1949-2018 las del Banco de la República. Los años comprendidos entre 1826-1844 se estimaron de acuerdo con el comportamiento del dólar frente a la libra según el CLIO INFRA.

La tasa de cambio frente al dólar de Brasil empalmó las series de 1886-1950 de CLIO INFRA, con la de 1951-2018 del Banco Mundial; el período 1826-1885 se estimó según las variaciones de la tasa de cambio frente a la libra esterlina de CLIO INFRA. En virtud del patrón oro, la libra y el dólar mostraron relativa paridad durante el siglo XIX, exceptuando los años de la Guerra de Secesión y la Reconstrucción. Durante la primera mitad del siglo XIX Colombia tuvo una moneda no convertible internacionalmente y el comercio internacional se realizaba en divisas extranjeras (Meisel, 1990).

La demanda mundial se aproximó en el ingreso per cápita de los Estados Unidos a precios de 1990 el cual se consultó de CLIO INFRA para 1826-1869; 1870-2008 se obtuvo del trabajo de Maddison; y 2009-2018 se empalmó con información del Banco Mundial.

Los valores resultantes corresponden a 193 años. Los precios relativos, PR, presentan la menor variabilidad, pues su desviación estándar equivale a cinco veces su valor medio. Lo contrario ocurre con las cantidades relativas exportadas por ambos países, XR, los costos relativos, ZR, y la demanda internacional, Y, donde dicha relación es cercana a la unidad (Tabla 2).

Para las exportaciones relativas de Colombia con respecto a Brasil, XR, se observó en el siglo XIX un valor promedio de 0,01 hasta 1865, después 0,03 (Gráfica 2). Durante la primera mitad del siglo pasado este indicador tiene un promedio de 0.19, con un máximo de 0.6 en la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente y hasta 1989, XR oscila en torno a un promedio

de 0.45. Para luego promediar un 0.67 en los 90 y registrar un récord de 1.04 en 1992. Luego se mueve en torno a un promedio de 0.35.

Tabla 2 – Medias, desviaciones estándar y valores extremos de XR, PR, ZR y Y para 1826-2018

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
XR	193	0.22	0.23	0.00	1.04
PR	193	1.16	0.28	0.62	2.08
ZR	193	113	132	0	624
Y	193	9.725	9.284	1.442	32.977

Fuente: elaboración del autor.

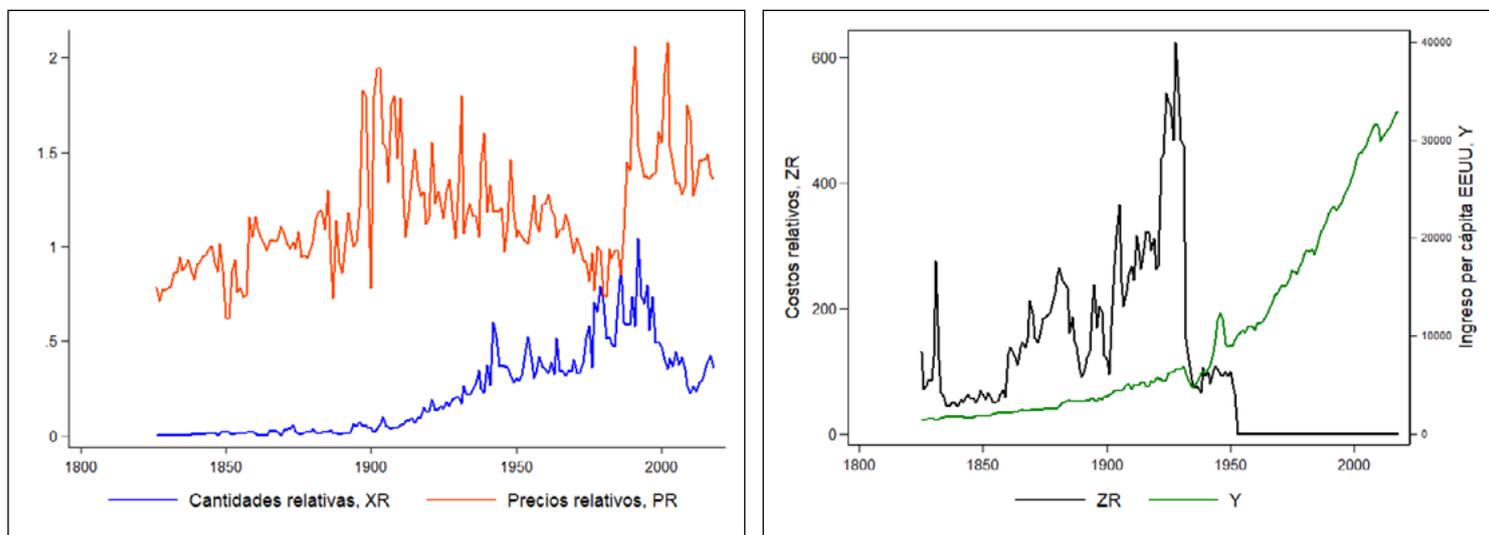
XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y = ingreso per cápita de los Estados Unidos.

Hasta 1857 los precios de las exportaciones colombianas estuvieron por debajo de las exportaciones brasileñas, con un índice de precios relativos, PR, promedio de 0.85, el cual se elevó a 1.08 en adelante. Durante la primera mitad del siglo pasado los precios relativos de las exportaciones de ambos países oscilaron en torno a 1.3, para luego promediar la unidad hasta 1989. Desde la década de los 90 el promedio se elevó a 1.5.

La trayectoria del indicador de los costos relativos de Colombia vs Brasil expresados en dólares, ZR, muestra una evolución irregular, resultado del comportamiento de los índices de precios internos y de las tasas de cambio frente al dólar. En el siglo XIX este indicador promedió 76 y 176, antes y después de 1865. Durante la primera mitad del siglo pasado ZR tiene una media de 243. Entre 1952 y 1989 un promedio de 1.7. Para finalmente tender a cero. Un resultado de la historia de la inflación y de la devaluación en ambos países, como aconteció durante la Guerra de los Mil Días en Colombia y la segunda mitad del siglo XX en Brasil.

Finalmente, la trayectoria del ingreso per cápita en los Estados Unidos muestra una tendencia creciente. Entre 1826-1865 promedió US\$ 1.882 y el resto del siglo XIX casi se duplicó mediando US\$ 3.082. Durante la primera mitad del siglo pasado este indicador nuevamente se dobló, para una media de US\$ 6.423. Entre 1952 y 1989 un promedio de US\$ 15.500, para finalmente oscilar en torno a US\$ 28.809.

Gráfica 2 – Cantidades exportadas y precios, costos y demanda mundial, 1826-2018



Fuente: sección 2. Elaboración del autor.

Durante 1826-2018 la correlación entre XR y PR fue de 0.21 y las cantidades colombianas crecieron anualmente al 5.5%, es decir, más de dos veces las brasileñas y superándolas en un tercio en el crecimiento de los precios, 1% para Brasil y 1.3% para Colombia (Tabla 3). Sin embargo, considerando subperiodos según los cambios estructurales identificados en la sección siguiente, se presentaron modificaciones tanto en el signo de las correlaciones, como en las tasas de crecimiento de XR y PR.

Para 1826-1909, la correlación entre XR y PR habría sido del 0.58, cuando las exportaciones colombianas crecieron en cantidades desde unos valores muy bajos, al 4.2 % anual y aumentaron precios relativos al 0.8%. Luego en 1910-1990, se presentó una correlación negativa de 0.46 entre las exportaciones y los precios relativos de Colombia y Brasil, con un estancamiento en los precios relativos para el café colombiano y de un crecimiento 3.2% en cantidades, resultado de aumentar cantidades exportadas por Colombia al 4.1% mientras que Brasil lo hacía al 0.8%. En 1991-2018 la correlación prácticamente se anula, siendo igual a -0.05, las XR de Colombia caen al 1.7%, y sus precios relativos 1,5%, consecuencia del estancamiento de sus cantidades, mientras Brasil crecía al 1.8%.

En síntesis, durante el siglo XIX Colombia emergió trabajosamente en el mercado cafetero como un productor tomador de precios con una correlación positiva y crecimientos en precios y cantidades. Durante 1910-1990

Colombia se transforma en oligopolista del café suave mediante una estrategia competitiva de ajustes en las cantidades, aumentando sostenidamente exportaciones por encima de Brasil y ajustando estratégicamente precios a ritmo parecido que su competidor. A partir de 1989 las exportaciones de Colombia pierden ritmo y mercado, como resultaría de una estrategia de valorización, pero con menores precios relativos.

Tabla 3 – Exportaciones de café colombiano y brasileño durante 1826-2018. Crecimiento anual y correlaciones

Años	Precios		Cantidades		PR	XR	Correlación XR-PR
	Brasil	Colombia	Brasil	Colombia			
1826-1909	-0.8%	-0.1%	4.9%	9.3%	0.8%	4.2%	0.58
1910-1990	2.3%	2.3%	0.8%	4.1%	0.0%	3.2%	-0.46
1991-2018	3.1%	1.5%	1.8%	0.0%	-1.5%	-1.7%	-0.05
1826-2018	1.0%	1.3%	2.5%	5.5%	0.3%	2.9%	0.21

Fuente: elaboración del autor.

XR = exportaciones relativas Colombia/Brasil; PR = precios relativos Colombia/Brasil.

4. Cambio estructural y estacionariedad

Siguiendo el modelo de Cournot el análisis de largo plazo se realizó sobre las series originales, con el propósito de estimar un modelo de cointegración considerando tanto los quiebres estructurales, como la estacionariedad. Entonces como preámbulo a la estimación econométrica, a continuación se presentan los principales resultados de las autocorrelaciones, las pruebas de raíz unitaria con y sin cambio estructural, su contraste con una prueba de cambio estructural endógena a los datos y finalmente una reflexión sobre su relación con el trabajo histórico. En el anexo se presenta detalle de la metodología seguida para analizar la estacionariedad y la estabilidad.

El análisis de cointegración requiere de la existencia de raíz unitaria en al menos una las series y que los errores de la regresión conjunta sean estacionarios. Entendida la estacionariedad como un proceso aleatorio sin término constante, ni tendencia, ni raíz unitaria. Es decir, la variación de una variable sería una fracción de su valor rezagado, $\rho - 1 \neq 0$, según $\Delta y_t = (\rho - 1)y_{t-1} + \epsilon_t$, permitiendo un proceso convergente (Enders, 1995).

Por consiguiente, la exploración empírica de la estrategia competitiva de Colombia en el mercado cafetero con información bicentenaria se fundamenta en la estabilidad y estacionariedad conjunta en torno a una tendencia común de largo plazo, de las cantidades exportadas por Colombia relativas al Brasil, LXR, los precios relativos, LPR, los costos relativos, LZR y la demanda mundial, LY. Donde el prefijo L corresponde a la transformación logarítmica de las series originales.

De manera individual, LXR, LPR, LZR y LY mostraron funciones de autocorrelación serial con estabilidad en sus rezagos, mientras que las autocorrelaciones parciales, señalaron correlaciones seriales de primer orden, sugiriendo que las series no serían estacionarias, es decir que ni su valor medio, ni su variabilidad son estables en el tiempo (Anexo, Gráfica 5). Además, detrás de las correlaciones entre LXR y LZR (Anexo, Tabla) los datos aparecen en dos agrupaciones de puntos distantes, que si se aproximaran mostrarían una tendencia decreciente, sugiriendo la existencia de quiebre estructural (Anexo, Gráfica 6).

En las pruebas de raíz unitaria (Tabla 4) de Phillips y Perron (1988), sin considerar cambios estructurales, se rechazaron con un valor probabilístico menor al 5% para la hipótesis de presencia de raíz unitaria en LXR y LPR, con valores de -4.45 y -5.66 , considerando la existencia de constante y tendencia (Anexo, ecuación 8). Sin embargo, en presencia de cambio estructural las mencionadas pruebas de raíz unitaria serían débiles para rechazar la hipótesis nula (Clemente; Montañés; Reyes, 1988).

Entonces, se consultaron los resultados de la prueba de raíz unitaria de Clemente-Montañés-Reyes, la cual es endógena a cambios estructurales de los datos, tanto si son únicos o dobles, como si son discretos o de nivel, de manera respectiva (anexo, ecuación 9), cuyos valores revelan la presencia de raíz unitaria con un p-valor menor al 5% para las cantidades relativas, LXR y la demanda mundial, LY, en las diferentes modalidades de cambio. Mientras que, con los precios relativos, LPR, no habría raíz unitaria considerando un solo cambio estructural y lo contrario si fuera doble. Los costos relativos, LZR, tampoco tendrían raíz unitaria considerando cambios discretos y lo contrario si fueran de nivel (Tabla 4).

Es decir, solo LXR y LPR serían estacionarias según la prueba de raíz unitaria de Philips-Perron mientras habría raíz unitaria en la mayoría de las pruebas de estacionariedad Clemente-Montañés-Reyes, CMR.

Tabla 4 – Prueba de raíz unitaria para LXR, LPR, LZR y LY

Cambio estructural		LXR		LPR		LZR		LY	
Raíz unitaria de Phillips-Perron (t)									
Ninguno		-4.45	***	-5.66	***	-2.14		-3.4	
Raíz unitaria con cambio estructural de Clemente-Montañes-Reyes (t)									
Único	Discreto	-3.34		-4.24	*	-45.07	***	-2.26	
		1908	***	1889	*	1951	***	1932	**
	Nivel	-3.54		-3.54	*	-0.71		-2.16	
		1913	***	1893	***	1950	***	1946	***
Doble	Discreto	-4.3		-5.44		-54.28	***	-2.95	
		1892	***	1856	**	1859	***	1876	
		1924	*	1985	**	1951	***	1932	**
	Nivel	-4.66		-4.01		-1.7		-2.49	
		1887	***	1898	***	1950	***	1946	***
		1922	***	1908	**	1954	***	1991	***

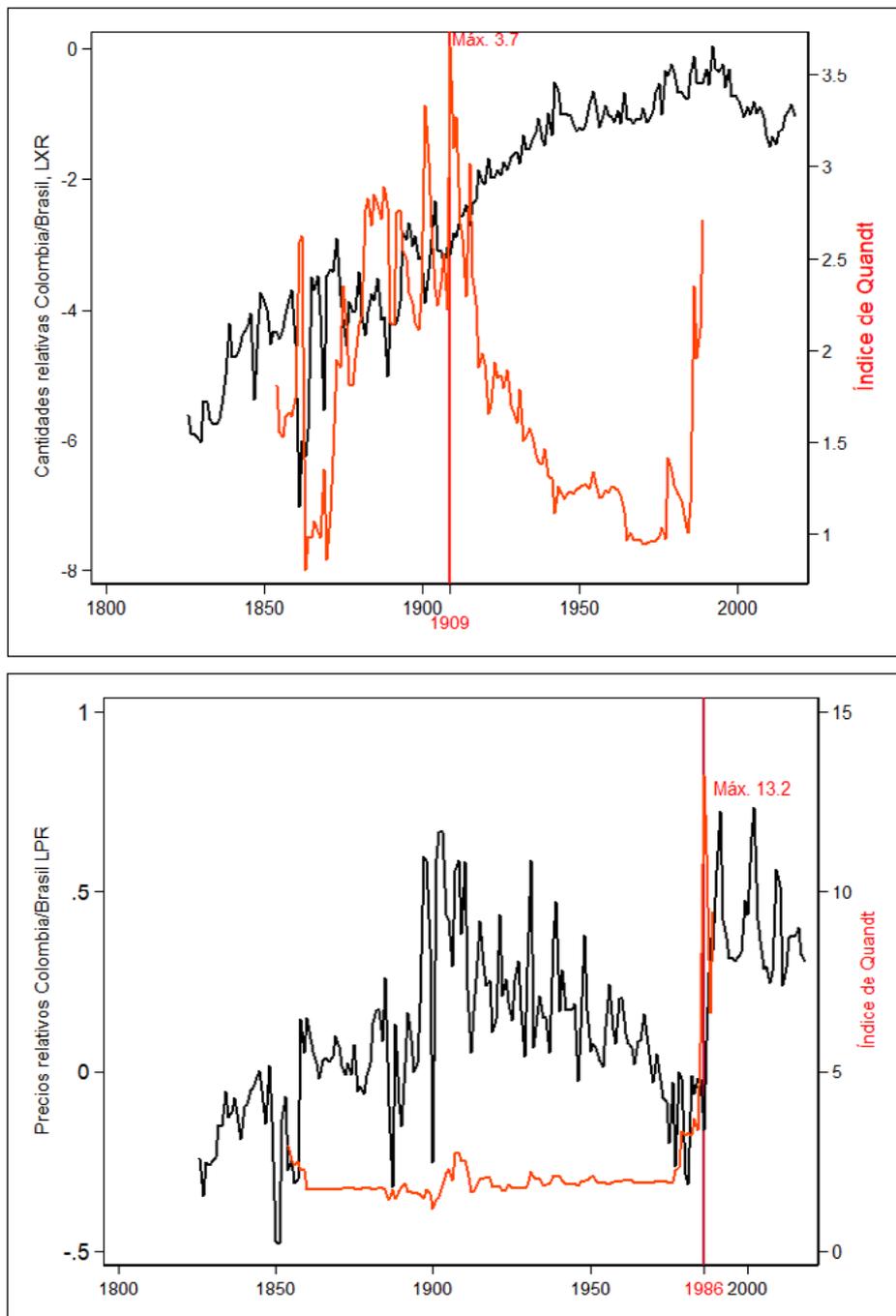
Fuente: autor usando pperron, clemio1, clemio1, clemao2, clemao2 en stata.

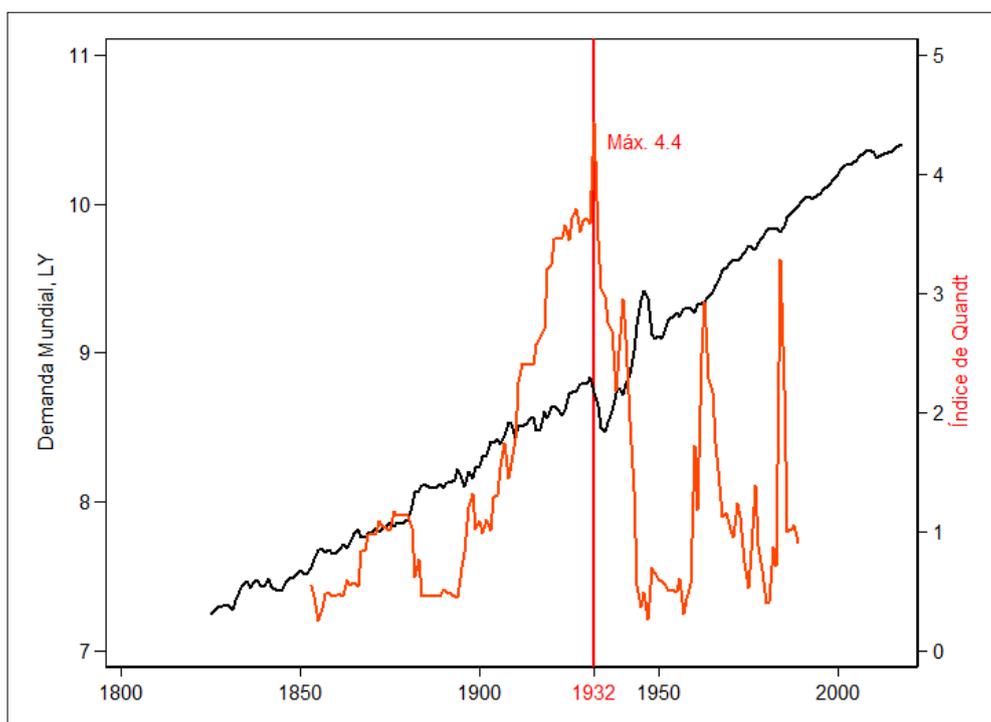
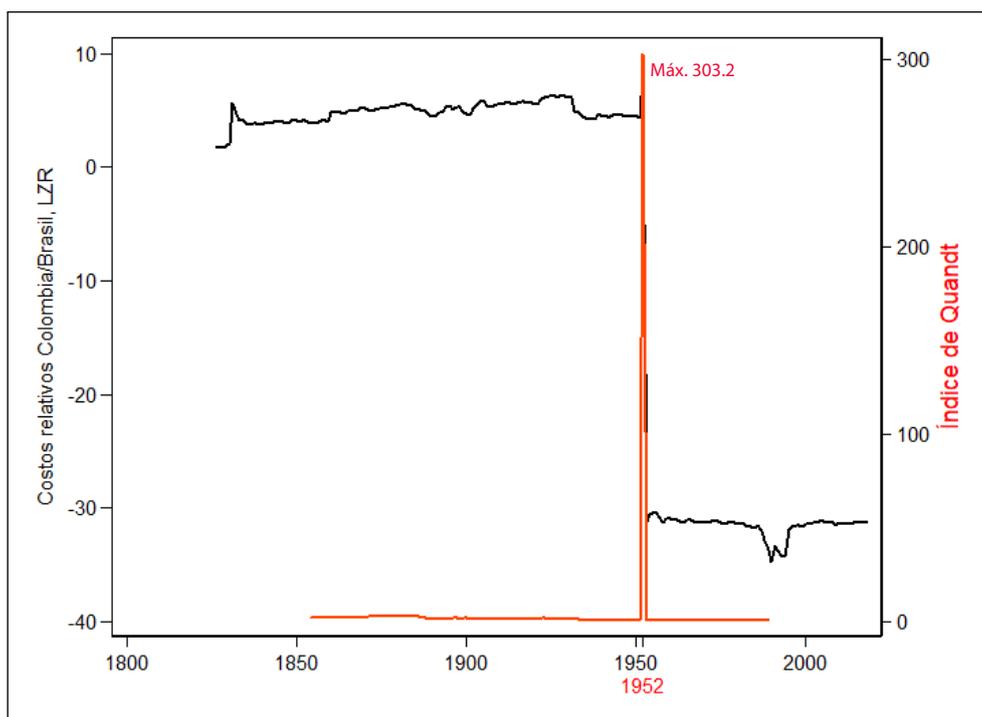
* = p-valor < 5 %; ** = p-valor < 1 %; *** p-valor < 0.1 %.

En logaritmos: XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y=ingreso per cápita de los Estados Unidos.

Por lo tanto, se recurrió a la identificación de cambios estructurales según la razón de verosimilitud de Quandt (Hansen 2012), la cual también es endógena a los datos y tampoco predetermina cuando sería la ocurrencia de los cambios estructurales (Anexo, ecuación 10), para posteriormente a contrastar sus resultados con las pruebas de CMR.

Para las exportaciones relativas de Colombia respecto a las de Brasil, LXR, (Gráfica 3), la prueba de Quandt identificó cambios estructurales en 1909 (3.7*), para los precios relativos, LPR y el período 1985-1999 con un máximo en 1986 (13.2**), para los costos relativos de Colombia con respecto al Brasil, LZR, en 1952 (303.2**) y para la demanda mundial, LY, en 1932 (4.4*). Entre paréntesis, el valor de la prueba y los asteriscos que indican satisfactorios niveles de significancia estadística.

Gráfica 3 – Prueba de Quandt para cambio estructural



Fuente: elaboración del autor usando algoritmo para QLRT (Torres, 2016). LXR = logaritmo de las exportaciones relativas Colombia/Brasil. Con valores críticos de 3.7 y 4.5, para valor probabilísticos menores al 5% y 1%, respectivamente.

Aunque las pruebas de Quandt y de CMR son diferentes en sus propósitos, ambas coinciden en identificar cambios estructurales. Para las cantidades relativas, LXR, que el quiebre estructural en el año de 1909 en la prueba de Quandt es coincidente con el año 1908 reportado en la prueba CMR de raíz unitaria para cambio único y discreto (Tabla 4). Mientras que, para los precios relativos, LPR, la prueba de Quandt señala un máximo en 1986 vs 1985 para la CMR con doble cambio discreto. Para los costos relativos LZR, la primera señala un quiebre estructural en 1952 vs 1950/1951 en las diferentes pruebas CMR. Mientras con LY la coincidencia en 1932 se da con las pruebas CMR de cambio discreto.

De acuerdo con la literatura histórica reseñada la presencia de cambios estructurales en las series correspondería a transformaciones en aspectos relacionados con la estrategia competitiva de acuerdo con lo previsto por el modelo de Cournot.

La introducción de la política de valorización por parte de Brasil a comienzos del siglo pasado (Abreu; Bevilaqua, 1996) explicaría la coincidencia para 1908-1909 del quiebre estructural para las cantidades colombianas exportadas relativas a las brasileñas, marcando el comienzo del tránsito de Colombia desde tomador de precios hasta convertirse en un jugador oligopolista.

El final del Acuerdo Internacional del Café estaría tras los cambios estructurales identificados para los precios relativos de Colombia frente al Brasil, LPR, pues también significó el abandono de Brasil de su política de valorización (Bacha, 2016), a partir de allí se produciría un cambio de roles, donde Colombia estabilizó su oferta y sus precios relativos repuntaron, mientras que Brasil y otros exportadores atendieron la expansión del mercado.

Mientras que para los costos unitarios relativos, LZR, el cambio estructural observado en 1952 coincide con la implementación del sistema cambios múltiples en Brasil en 1953, el cual introdujo una devaluación real respecto a los regímenes cambiarios anteriores (Stuhlberger, 2015), pues junto al monopolio cambiario por parte del gobierno, se sumaron las devaluaciones periódicas enmarcadas en la estrategia de sustitución de importaciones, de promoción de exportaciones y la estabilización de la balanza de pagos, una política cambiaria que también fue adoptada por Colombia ajustando la devaluación según el precio internacional del café (Edwards, 1985).

El cambio estructural reportado en 1932 en la demanda mundial, LY, coincide con la caída de la economía mundial durante la Gran Depresión y la búsqueda de Brasil de una estrategia cooperativa con Colombia, para compartir

los costos de la valorización ante la postración de las finanzas públicas, tal como se hizo evidente en 1937 con las negociaciones tras el fugaz pacto binacional (Bates, 1994; Robles, 2018).

Estos cambios estructurales en las tendencias de las series implicarían que su estacionariedad o relacionamiento con el tiempo, no tendrían la aleatoriedad deseada para las estimaciones que asumen estabilidad en los parámetros.

De hecho, según la prueba de nivel cuasi-local (*quasi local-level qll*) de estabilidad temporal de los coeficientes de la regresión (Elliot; Muller, 2006), una explicación de LXR en función de LPR, LZR y LY para 1826-2018 adolecería de inestabilidad en los parámetros, considerando un rezago en las diferencias, arrojando un valor de -24.6, rechazándose la hipótesis nula de estabilidad con un valor probabilístico inferior al 1%. Otro tanto ocurrió para 1910-208. Mientras que lo contrario se reportó para 1826-1910 y 1991-2018.

5. Un modelo con mínimos cuadrados ordinarios dinámico

La relación de largo plazo de las series en escala logarítmica de las cantidades exportadas por Colombia relativas al Brasil, LXR, los precios relativos, LPR, los costos relativos, LZR y la demanda mundial, LY, en torno a una tendencia común estocástica y su endogeneidad, se estimó mediante un modelo de cointegración con mínimos cuadrados ordinarios dinámico (Stock; Watson, 2016) siguiendo a Miyasaki y Hamura (2014), Baum (2007) y Hansen (2012), así como otra literatura relevante.

La técnica de cointegración de series de tiempo utilizada privilegia el análisis de largo plazo considerado la estacionariedad, es decir, la convergencia hacia un equilibrio ante un cambio estructural o perturbación ocasionada por un evento, en este caso considerando cambios en las variables y parámetros del modelo teórico.

Para la estimación de la cointegración se utilizó un modelo de mínimos cuadrados ordinarios dinámico (MCOD), el cual adiciona diferencias adelantadas y rezagadas de las variables explicativas para corregir eventuales problemas de endogeneidad, autocorrelación y heterocedasticidad, permitiendo estimadores asintóticamente eficientes (Stock; Watson, 1993). Además, el MCOD permite la interpretación de los coeficientes como elasticidades, incorporar las endogeneidades temporales, los cambios estructurales identifi-

cados, mediante *dummies* y exogeneidades al modelo relacionadas con el clima, las crisis financieras y los acuerdos comerciales.

La estimación del ajuste en las cantidades de la competencia oligopolista con productos diferenciados en el mercado cafetero internacional, mencionada en [6], correspondería a:

$$\gamma_{1,t} = \alpha + \beta' \gamma_{2,t} + \gamma D_{t,\tau} + \omega' D_{t,\tau} \gamma_{2,t} + \sum_{i=-p}^p \theta_i \Delta \gamma_{2,t-i} + u_t \quad [7]$$

Donde α será el intercepto; $\gamma_{1,t}$ representa LXR; $\gamma_{2,t}$ es un vector que comprende LPR, LZR y LY, mientras β es el correspondiente vector de efectos de largo plazo, expresados como elasticidades, los cuales reflejarían el cambio porcentual en LXR cuando alguna de las variables explicativas aumenta en un 1%.

El coeficiente de precio relativo, LPR, tendría un signo esperado negativo (positivo) como competidor oligopolístico (tomador de precios), también en el caso de los costos relativos, LZR y al contrario con el signo de la demanda internacional LY; $D_{t,\tau}$ es una variable dicótoma del cambio estructural de nivel con valores iguales a cero si $t < \tau$, uno para el resto, considerando el cambio identificado en año τ con el índice de Quandt, así como los revelados por las pruebas de Clemente-Montañés-Reyes; también se consideraron otras *dummies* para los años que se reportaron alteraciones climáticas, crisis financieras y acuerdos de productores, γ será un vector del cambio porcentual de nivel, δ un vector del cambio relacionado con la pendiente; θ es un vector de elasticidades de los p adelantos y rezagos de los regresores en diferencias, $\Delta \gamma_{2,t-1}$, los cuales capturan endogeneidades; u serán los errores.

La estimación de un modelo dinámico de mínimos cuadrados ordinarios para 1826-2018 arrojó elasticidades de las exportaciones del café colombiano en proporción al brasileño, LXR, de 1,1% con respecto a los precios relativos del café colombiano sobre el brasileño, LPR; una elasticidad de -0,2 % con relación a los costos relativos entre ambos países, LZR; una elasticidad de 1,5% con respecto a la dinámica de la demanda internacional, LY, aproximada en el ingreso nacional per cápita de los Estados Unidos; también, resultó negativo el coeficiente asociado a una variable *dummy* de las crisis financieras internacionales (Tabla 5).

Tabla 5 – Principales resultados de la estimación de un modelo de cointegración para las cantidades exportadas, LXR

Explicaciones de las cantidades relativas LXR	1826-2018		1826-1909		1910-2018		1910-1990		1991-2018	
	Coef.	P-valor								
Precios relativos LPR	1.09	0.00	2.03	0.04	-1.17	0.00	-0.86	0.05	-1.12	0.04
Costos relativos LZR	-0.19	0.01			-0.31	0.00	0.22	0.00		
Demanda mundial LY	1.54	0.00	1.81	0.00	0.44	0.00	0.78	0.00	-3.06	0.00
Crisis financieras DC	-0.51	0.00	-1.86	0.00						
1887			-0.81	0.03						
1909	1.15	0.00								
1952	-7.28	0.01			-11.03	0.00	-7.95	0.00		
1987	-1.49	0.00								
Constante	-15.35	0.00	-17.78	0.00	-3.62	0.00	-7.19	0.00	30.78	0.00
Avances de explicativas	1		3		1		1		1	
Rezagos de explicativas	1		3		1		1		2	
R ²	0.91		0.42		0.76	0.00	0.80	0.00	0.83	
Observaciones	190		77		106		78		24	
Cambio estructural / Chowchi ²	124.92	0.00	4.88	0.00	64.05	0.00	10.99	0.00		
Raíz unitaria/ Phillips-Perron Z(t)	- 7.73	0.00	-7.07	0.00	-4.96	0.04	-4.67	0.00	-2.29	0.17
Asimetría y curtosis/ D'Agostino et al. chi ²	5.59	0.06	10.62	0.00	6.47	0.04	6.29	0.04	1.27	0.53

Fuente: autor usando cointreg, varsoc, vecrank, test, sktest en stata.

En logaritmos: XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y = ingreso per cápita de los Estados Unidos; 1987, 1909, 1952 y 1987 *dummies* de cambio de nivel.

La inclusión de variables dicótomas para 1909, 1952 y 1987 resultaron estadísticamente significativas. La primera indicando un cambio positivo de nivel a comienzos del siglo pasado en LXR, coincidiendo con la introducción de la política de valorización del café brasileño. La *dummy* correspondiente al cambio estructural de 1952 en los costos relativos, resultó negativa indicando un cambio de nivel hacia la baja coincidiendo con la introducción del sistema de cambios múltiples en el Brasil. Otro tanto aconteció, con la *dummy* de 1987 en la víspera de la ruptura del Acuerdo Internacional del Café. La prueba de Chow de cambio estructural para estas *dummies* arrojó un $\chi^2(3)$ de 125 con un valor probabilístico inferior al 1%.

Las estimaciones de este modelo mostraron satisfactorios resultados en las pruebas de estacionariedad y normalidad. La prueba de raíz unitaria de Phillips-Perron aplicada a los errores del modelo arrojó un valor de -7.7 con un p-valor menor a 1%, sugiriendo que los errores serían estacionarios. Mientras que la prueba conjunta de asimetría y curtosis arrojó una $\chi^2(2) = 5.6$ según la cual se podría rechazar la hipótesis nula de normalidad en los errores.

La elasticidad positiva de LXR a LPR estaría dando alcance a lo ya observado en las tasas de crecimiento y correlaciones de 1826-1909 y 1988-2018 (Tabla 3), sin embargo, obviaría que Colombia habría ajustado sus exportaciones inversamente a los precios relativos, para ganarle mercado a Brasil y beneficiarse de su política de valorización, tal como ocurrió entre 1909 y 1987. Por consiguiente, se procedió a estimar el modelo en dos subperiodos considerando el cambio estructural en LXR acaecido en 1909, de acuerdo con el índice de Quandt.

Allí el contraste entre los modelos para 1826-1909 y 1910-2018 reveló que la elasticidad con respecto a los precios relativos LPR, pasaba de 2 a -1.2, lo cual correspondería al tránsito de la estrategia de tomador de precios hacia la competencia oligopolística con ajustes en las cantidades exportadas. La elasticidad referente a los costos relativos LZR no fue significativa para el primer período, pero posteriormente arrojó un valor de -0.3 para 1910-2018, atribuible al desarrollo de los mercados internos de factores y la monetización, así como por la mejor calidad de la información; la elasticidad a la demanda en ambos períodos resultó positiva, pasando de 1.8 a 0.4, lo cual correspondería a la diversificación del mercado internacional y su diferenciación.

Para 1826-1909 también resultó significativa la *dummy* del cambio estructural en 1887 identificada por la prueba de raíz unitaria de doble nivel

y cambio estructural (Tabla 4), debido al rebote de la exportación del Brasil luego de ese año, y las otras tres de acuerdo con el índice QLRT. Otro tanto aconteció con la elasticidad a las crisis financieras internacionales.

Durante 1910-2018 también resultaron significativas los costos relativos LZR y el cambio estructural acaecido en 1952. En cambio, no resultó significativa la *dummy* relacionada con los acuerdos entre países productores, las cuales correspondían a 34 años de los 80 que comprendió este período. Esto sumado a la elasticidad negativa con los precios relativos, reflejaría que la competencia no cooperativa prevaleció y daría alcance a las referencias en la literatura a las prácticas de evasión de los acuerdos.

Adicionalmente, se procedió a estimar el modelo en dos subperíodos considerando el cambio estructural en LXR acaecido en 1990, de acuerdo con el índice QLRT y coincidente con la ruptura del Acuerdo Internacional de Café. Aunque 1991-2018 es el más reciente período sería el más corto de todos y con menor disponibilidad de información para un análisis de integración.

El contraste de resultados de los modelos para 1910-1990 y 1991-2018 reveló que la elasticidad con respecto a los precios relativos LPR, pasaba de -0.9 a -1.1, y de esta manera habría prevalecido la rivalidad estratégica entre Colombia y Brasil ajustando cantidades, pero recientemente cambiando roles, el primero estabilizó su oferta y el segundo la expandió.

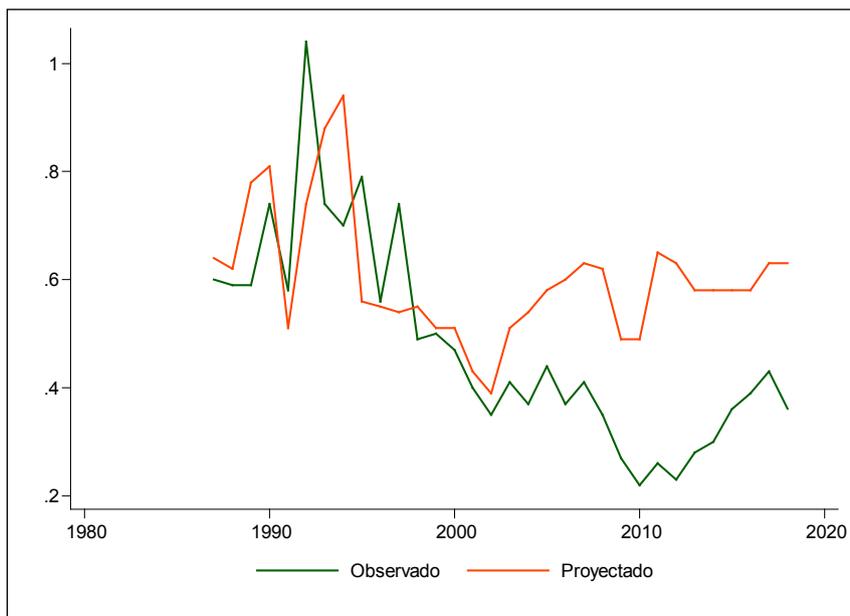
La elasticidad referente a los costos relativos LZR arrojó un valor de -0.22 para 1910-1990 y luego no fue significativa, al parecer por la convergencia macroeconómica y la transformación productiva de la caficultura en Brasil. La elasticidad a la economía internacional pasó de ser positiva a negativa, de 0.8 a -3.1, sugiriendo que las exportaciones relativas de Colombia evolucionaron en contravía de los cambios en la demanda internacional y en la diferenciación de la producción.

La adopción efectiva por Colombia de la política de valorización no habría sido inmediata a la ruptura del AIC, sino a partir del presente siglo. Así lo sugerirían el contraste de las exportaciones relativas observadas durante el período 1988-2018, con respecto a la proyección de este período de acuerdo con los coeficientes estimados por el modelo para 1910-1990 (Gráfica 4).

De acuerdo con el escenario contrafactual, a partir del 2002 Colombia comenzó a exportar dos quintas partes de las cantidades que hubiera exportado sin cambio estructural. Un orden de magnitudes que llama la atención

sobre los resultados y alcances de la estrategia comercial, ante la inflexibilidad de la oferta y las transformaciones del mercado internacional.

Gráfica 4 – Exportaciones relativas de Colombia y Brasil para 1988-2018, observadas y proyectadas



Fuente: elaboración según tabla 5 y Federecafé.

6. Conclusiones

Colombia completó dos siglos incursionando en el mercado mundial cafetero. Durante el siglo XIX como un productor incipiente de café suave, pero cuando Brasil implementó su política de valorización a través de la retención de sus exportaciones, el café de Colombia se tornó en oligopolista y comenzó a ganar participación en el mercado hasta sumarse a Brasil en el Acuerdo Internacional del Café. Con el retorno al libre mercado se dio un cambio de roles, Colombia privilegió la estabilización y valorización de su producción, mientras que Brasil, amplió exportaciones, mejoró la calidad y ganó participación de mercado, al igual que otros competidores.

Evidencia de lo anterior, fue recabada en la literatura y la información disponible, desde la perspectiva de la política comercial estratégica, una rama de la teoría del comercio internacional que analiza las estrategias competitivas en mercados de exportación con estructuras oligopólicas y productos diferenciados. En este caso, los dos principales exportadores privilegiaron los ajustes

en las cantidades desde el siglo pasado, en un juego competitivo donde cada uno conocía la función de producción del rival y ajustaba su oferta según su mejor opción estratégica.

Aquí el análisis de series de tiempo se encuentra fundamentado sobre las regularidades estadísticas en torno a equilibrios de largo plazo, tal como correspondería a un bicentenario de las exportaciones de Brasil y Colombia en el mercado cafetero desde el punto de vista de la teoría de la política comercial estratégica. De esta manera fue posible explorar de manera sistemática tendencias, inercias y cambios estructurales de acuerdo con una teoría económica y enriquecer las posibilidades del análisis histórico. Se trata de un aproximación simplificada, exploratoria y probabilística construida sobre supuestos y estimaciones.

En este caso se optimizó la disponibilidad de información con procedimientos sencillos, para disponer de series de tiempo que permitieran aprovechar los recientes desarrollos de la econometría y analizar la correspondencia de sus resultados con la historiografía y la teoría. El riesgo de la discrecionalidad en la especificación de la modelación econométrica se mitigó condicionándola a la identificación de los quiebres estructurales y al contraste de la estabilidad por subperíodos, siguiendo las pruebas de estacionariedad y de estabilidad, ambas endógenas a los datos. Así como de pruebas de estabilidad en los parámetros. Dicha información se valoró de acuerdo con su relacionamiento con lo previsto por el modelo de Cournot y con la historiografía revisada.

Así, la identificación de cambios estructurales para las cantidades exportadas de Colombia con respecto a Brasil, coincidió con el comienzo de la política de valorización de Brasil en 1909, para los precios relativos ocurre lo mismo con la agonía del Acuerdo Internacional del Café por 1986, para los costos relativos el cambio estructural se da con la implementación del sistema cambios múltiples en Brasil en 1952 y para la demanda mundial con la Gran Depresión de 1932.

Por consiguiente, se procedió a estimar la relación de largo plazo, como la cointegración entre las cantidades exportadas de Colombia frente a Brasil, LXR, usando un modelo de mínimos cuadrados ordinarios dinámico. Los resultados permitieron observar cambios en la elasticidad con respecto a los precios relativos, de 1.1 a -1.2 cuando se contrastaban los períodos 1826-1909 y 1910-2018, sugiriendo el tránsito de la estrategia de tomador de precios hacia la competencia oligopolística con ajustes en las cantidades. Además, la

elasticidad a los costos relativos fue significativa para el segundo período y con un valor de -0.3 , atribuible al desarrollo de los mercados internos de factores y la monetización.

La elasticidad a la demanda internacional resultó positiva, pasando de 1.8 a 0.4 , lo cual reflejaría la diversificación y diferenciación del mercado. Las crisis financieras internacionales resultaron significativas para el primer período, al igual que los cambios estructurales en 1887, 1909, 1952 y 1987, las cuales coinciden con una helada del Brasil y con hitos en la política comercial, como fueron la valorización, el sistema tasas de cambio múltiples en Brasil y el final del Acuerdo Internacional del Café. Las *dummies* de los acuerdos entre países productores no fueron significativas a pesar de que casi cubrieron la mitad del segundo período, lo cual, sumado a la elasticidad negativa con los precios relativos, indicaría que la competencia no cooperativa prevaleció dando alcance a las referencias en la literatura de triangulación, evasión e incumplimientos que tuvo el AIC.

Mientras que el contraste entre 1910-1990 y 1991-2018 reveló que la elasticidad con respecto a los precios relativos se mantuvo negativa y habría predominado la rivalidad estratégica ajustando cantidades, aunque con intercambio de roles en el segundo período: Brasil expandió su oferta y Colombia la estabilizó. Igualmente, ocurrió con la elasticidad a los costos relativos, reflejando la transformación productiva de la caficultura en Brasil. Por el contrario, la elasticidad a la demanda se tornó negativa, sugiriendo que las exportaciones de Colombia evolucionaron en contravía de las tendencias del mercado.

A partir del presente siglo y de acuerdo con la evidencia aquí recabada, Colombia habría adoptado la política de valorización, tal como lo sugeriría el contraste de las exportaciones relativas observadas durante el período 1988-2018, con respecto a su proyección según los coeficientes estimados por el modelo para 1910-1990. Según este escenario contrafactual, a partir de 2002 se habría exportado dos quintas partes de lo esperado. Un orden de magnitudes que llama la atención sobre los resultados y alcances de la política comercial, particularmente con respecto a la inflexibilidad de la oferta a las transformaciones del mercado, entre otros aspectos. Un trago amargo para el principal productor de café suave del mundo y por el momento el epílogo de una historia inacabada sobre la construcción y sostenibilidad de la competitividad.

Bibliografía

ABREU, M.; BEVILAQUA, A. *Brazil as an Export Economy, 1880-1930*. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=37857>. Consultado el 15 de agosto de 2020.

BACHA, E. L.; BONELLI, R. Accounting for Brazil's growth experience: 1940-2002. *Discussion Paper*, n. 128, 2016.

BAUM, C. *Tests for stationarity and stability in time-series data*. Boston College and DIW Berlin, 2009. Disponible en <http://fmwww.bc.edu/cfb/stata/TS-talkJan2009.beamer.pdf>. Consultado el 28 de abril de 2020.

BERGQUIST, C. *Café y conflicto en Colombia, 1886-1910: la Guerra de los Mil Días, sus antecedentes y consecuencias*. Bogotá: Editores Banco de la Republica; El Ancora Editores, 1999.

BEYER, R. C. The marketing history of the colombian coffee. *Agricultural History*, v. 23, n. 4, p. 279-285, 1949.

BATES, R. La economía política del café colombiano en los años treinta: el ejercicio del poder público y la defensa de los intereses privados. *Ensayos sobre Economía Cafetera*, n. 10, año 7, p. 9-28, 1994.

BOHMAN, M.; JARVIS, L. The international coffee agreement: economics of the nonmember market. *European Review of Agricultural Economics*, v. 17, issue 1, p. 99-118, 1990.

BRANDER, J. Strategic trade policy. *NBER Working Paper*, n. 5020, 1995

BUSTAMANTE, D. *Efectos económicos del papel moneda durante la regeneración*. 1973. Disponible en http://www.cid.unal.edu.co/cidactual/index.php?option=com_publicaciones&op=view&Itemid=417&adressed=803. Consultado el 8 de abril de 2019.

CANO, C. G. *et al.* El mercado mundial del café y su impacto en Colombia. *Borradores de Economía*, n. 710, 2012. Disponible en <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-710>. Consultado el 28 de abril de 2019.

CARTER, C.; MACLAREN, D. Price or quantity competition? Oligopolistic structures in international commodity market. *Review of International Economics*, v. 5, n. 3, p. 373-85, 1997.

CARREÑO, C. I. Redes sociales durante la economía cafetera: el caso de las haciendas Bebedouro (Brasil) y La Luisiana (Colombia), 1870-1920. São Paulo: UNESP, 2015 (Tesis de Doctorado en Historia de la UNESP).

CLEMENTE, J.; MONTAÑÉS, A.; REYES, M. Testing for a unit root in variables with a double change in the mean. *Economics Letters*, v. 59, p. 175-182, 1998.

DE LIMA, A. La experiencia del Brasil. MISIÓN ESTUDIOS COMPETITIVIDAD CAFICULTURA EN COLOMBIA. Ponencia presentada en la Universidad del Rosario. Rosario: Universidad del Rosario, 2014. Disponible en https://www.urosario.edu.co/Home/Principal/noticias/Mision-Estudios-Competitividad-Caficultura-en-Colo/?_ga=2.102618113.1272224079.1558390511-1737934937.1558390511. Consultado en abril 15 de 2019.

DURAN, J. *Estado general de todo el Virreynato de Santafé de Bogotá en el presente año de 1794*. Bogotá: Banco de la República; Biblioteca Luis Ángel Arango, 1794.

EDWARDS, S. Commodity export prices and the real exchange rate in developing countries: coffee in Colombia. *NBER Working Paper*, v. 1, n. 1570, 1985.

ELLIOT, G.; MÜLLER, U. Efficient tests for general persistent time variation in regression coefficients. *Review of Economic Studies*, v. 73, p. 907-940, 2016.

ENDERS, W. *Applied econometric time series. Wiley series in probability and mathematical statistics*. 1995.

FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS. Gestión integral hacia la calidad, por una caficultura organizada y mundialmente competitiva. *Revista Cafetera de Colombia*. v. 46, n. 207, p. 17-34, 1997.

FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS. *Manual del cafetero colombiano*. Bogotá: Editorial Argra Ltda., 1958.

EMBAJADA DE BRASIL EN WASHINGTON. *Survey of the brazilian economy*. Washington, D. C., 1965.

GRUPO DE ESTUDIOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO COLOMBIANO (GRECO). El desempeño macroeconómico colombiano. Series estadísticas (1905-1997). *Borradores de Economía*, n. 121, 1999. Disponible en <http://www.banrep.gov.co/es/borrador121>. Consultado en abril 14 de 2019.

HANSEN, B. *Advanced time series and forecasting lecture 5: structural breaks*. Summer School in Economics and Econometrics University of Crete, 2012. Disponible en <https://www.ssc.wisc.edu/~bhansen/crete/crete5.pdf>. Consultado el 18 de abril de 2019.

JUNGUITO, R. *Economía cafetera colombiana*. Bogotá: Fedesarrollo; Fondo Cultural Cafetero, 1979.

JUNGUITO, R.; PIZANO, D. *Instituciones e instrumentos de la política Económica Cafetera 1927-1997*. Bogotá: Fondo Cultural Cafetero; Fedesarrollo, 1997.

JUNGUITO, R.; PIZANO, D. *Producción de café en Colombia*. Bogotá: Fondo Cultural Cafetero; Fedesarrollo, 1991.

LOBO, E. M. L. *et al.* Evolución de precios y nivel de vida en Río de Janeiro, 1820-1930: resultados preliminares. *Revista Brasileira de Economia*, v. 25, n. 4, p. 235-266, 1971.

MASON, K. The birth of the coffee nation: coffee in U.S. history since the revolutionary war. In: MEREWITZ, Matt; PHAM, Long; SOLURI, John. *The coffee report: can fair trade solve the coffee crisis?* 2004. Disponible en <https://www.cmu.edu/dietrich/ehpp/documents/2004-the-coffee-report.pdf>. Consultado el 18 de abril de 2019.

- MC GREEVEY, W. *Historia económica de Colombia 1845-1930*. Bogotá: Editorial Tercer Mundo, 1982.
- MEISEL, A. El patrón metálico 1821-1879. In: MEISEL, A. *El Banco de la República: antecedentes, evolución y estructura*. Bogotá: Fedesarrollo; Tercer Mundo, 1990.
- MEJÍA, J. Reconstrucción de PIB regionales en Colombia (1800-2015): una revisión crítica de las fuentes y los métodos. *Sociedad y economía*, n. 30, p. 305-334, 2016.
- MIYAZAKI, T.; HAMORI, S. Cointegration with regime shift between gold and financial variables. *International Journal of Financial Research*, v. 5, n. 4, 2014.
- OCAMPO, J.A. El mercado mundial del café y el surgimiento de Colombia como país cafetero. *Revista Desarrollo y Sociedad*, n. 5, p. 127-156, 1981.
- OCAMPO, J.A. *La consolidación de la industria cafetera: 1930-1958*. In: TIRADO, Alvaro (Org.). *Nueva historia de Colombia*. Bogotá: Planeta Colombiana Editorial, p. 233-262, 1989.
- PALACIOS, M. *El Café en Colombia (1850-1970) una historia económica, social y política*. Bogotá: Editorial Presencia, 1979.
- PALACIOS, M.; SAFFORD, F. *Historia de Colombia: país fragmentado, sociedad dividida*. Bogotá: Editorial Norma, 2002.
- PARDO, A. *Geografía económica y humana de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo. Bogotá, 1972.
- PELUPESSY, W. The world behind the world coffee market. *Études rurales*, n. 180, 2007.
- PHILLIPS, P.; PERRON, P. Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, v. 75, p. 335-346, 1988.

RENDÓN, A. Diferenciación oligopólica del café verde colombiano en el mercado estadounidense. *Ecos de Economía*, v. 17, n. 36, p. 99-135, 2013

ROBLES, C. ¿Coludir o no? Las negociaciones entre Brasil y Colombia para limitar la oferta de café en la década del 1930. *Documentos CEDE*, n. 2, 2018. Disponible en <http://economia.uniandes.edu.co/publicaciones/dcede2018-02.pdf>. Consultado el 18 de agosto de 2020.

ROCHA, R.; PERILLA, J. R.; LÓPEZ, R. Una aproximación de la política comercial estratégica para el ingreso de Colombia al ALCA. *Revista Desarrollo y Sociedad*, n. 53, p. 45-82, 2004.

ROCHA, R. Informalidad laboral cafetera: rasgos, determinantes y propuestas de política. *Archivos de Economía*, n. 418, 2014. Disponible en <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/418.pdf>. Consultado el 9 de diciembre de 2020.

SAMPER, M. *The historical construction of quality and competitiveness*. In: GERVASE, William; TOPIK, Steven (Org.). *The global coffee economy in Asia, Africa, and Latin America, 1500-1989*. Cambridge University Press, p. 120-153, 2003.

SAMPER, M.; FERNANDO, R. *Appendix historical statistics of coffee production and trade from 1700 to 1960*. In: GERVASE, William; TOPIK, Steven (Org.). *The global coffee economy in Asia, Africa and Latin America, 1500-1989*. Cambridge University Press, p. 411-462, 2003.

SANTOS, J. *From valorization to the coffee trade agreement: coffee price controls 1905-2001*. In: MEREWITZ, Matt; PHAM, Long; SOLURI, John (Org.). *The coffee report: can fair trade solve the coffee crisis?* 2004. Disponible en <https://www.cmu.edu/dietrich/ehpp/documents/2004-the-coffee-report.pdf>. Consultado el 18 de abril de 2019

SECRETARY OF TREASURY. *The commerce and navigation of the United States, during the year ending in the 30th day of september, 1826*. Washington, D. C.: Gales & Seaton, 1827. Disponible en <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?i-d=uc1.31175030096815;view=1up;seq=61>. Consultado en abril 8 de 2019.

SILBERLING, N. British Financial Experience 1790-1830. *The Review of Economics and Statistics*, v. 1, n. 4, p. 282-297, 1919.

STEINER, R.; SALAZAR, N.; BECERRA, A. *La política de precios del café en Colombia*. Bogotá: Fedesarrollo, 2015. Disponible en https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2387/Report_Febrero_2015_Steiner_Salazar_y_Becerra.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Consultado el 16 de agosto de 2020.

STOCK, J.; WATSON, M. *Introducción a la Econometría*. Madrid: Pearson Educación, 2012.

STUHLBERGER, B. The neutrality of multiple exchange rates: industrial distortions in Brazil, 1953-1961. XI CONGRESO BRASILEÑO DE HISTORIA ECONÓMICA, 2015, Vitória. Disponible en: http://www.abphe.org.br/arquivos/2015_bernardo_wjuniski_the-neutrality-of-multiple-exchange-rates-industrial-distortions-in-brazil-1953_1961.pdf. Consultado el 20 de abril de 2019.

TOPIK, S. *The integration of the world coffee market*. In: GERVASE, William; TOPIK, Steven (Org.). *The global coffee economy in Asia, Africa and Latin America, 1500-1989*. Cambridge University, p. 21-49, 2003.

TREMBLAY, V.; HORTON, C. *New Perspectives on Industrial Organization*. Springer Texts in Business and Economics. Springer, New York, NY, 2012.

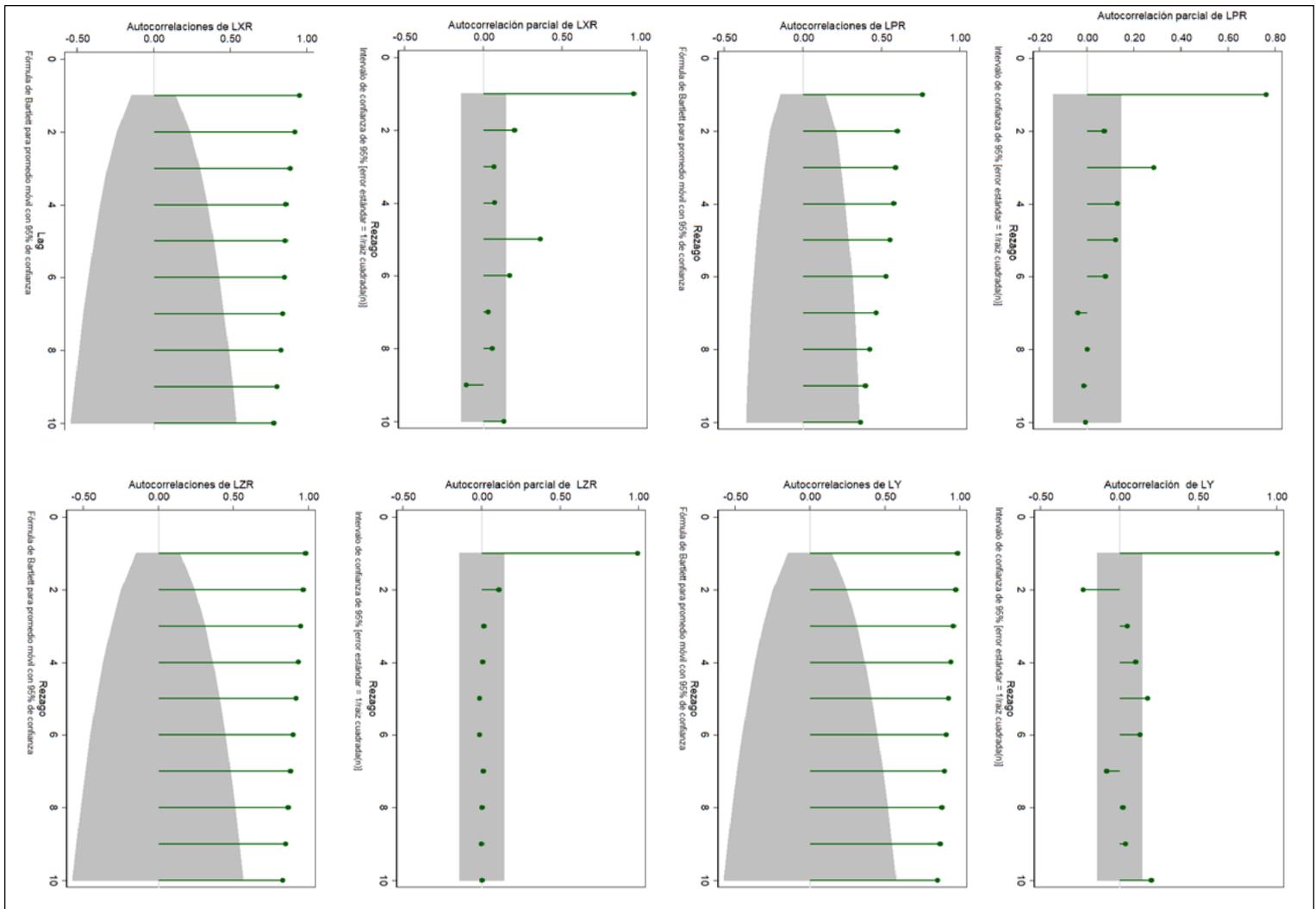
TORRES, O. *Time series 1.5*. 2016. Disponible en <https://www.princeton.edu/~otorres/TS101.pdf>. Consultado el 28 de abril de 2019.

URRUTIA, M. Precios y salarios urbanos en el siglo XIX. *Documento CEDE*, n. 25, 2007. Disponible en https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/documentocede2007-25.pdf. Consultado el 8 de abril de 2019.

Anexo de la metodología sobre estacionariedad y estabilidad

De manera individual, las series en escala logarítmica de las cantidades exportadas por Colombia relativas al Brasil, LXR, los precios relativos, LPR, los costos relativos, LZR y la demanda mundial, LY, mostraron funciones de autocorrelación serial con estabilidad en sus rezagos, mientras que las autocorrelaciones parciales, señalaron correlaciones seriales de primer orden, sugiriendo que las series no serían estacionarias (Gráfica 5).

Gráfica 5 – Funciones de autocorrelación y parcial de LXR, LPR, LZR y LY



Fuente: elaboración del autor.

En logaritmos: XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y = ingreso per cápita de los Estados Unidos

Tabla 6 – Correlaciones entre LXR, LPR, LZR y LY, 1826-2018

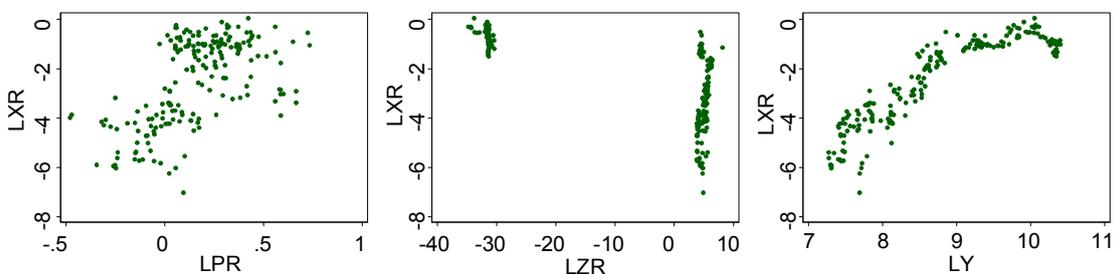
	LXR	LPR	LZR	LY
LXR	1			
LPR	0.42	1		
LZR	-0.68	-0.19	1	
LY	0.89	0.48	-0.84	1

Fuente: sección 3. Elaboración del autor.

En logaritmos: XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y = ingreso per cápita de los Estados Unidos.

Para el período 1826-2018 la correlación de las cantidades exportadas de café de Colombia vs Brasil, LXR, con respecto al precio relativo de ambos países, LPR, fue de 0.42; la correlación entre LXR y el ingreso per cápita de los Estados Unidos, Y, fue de 0.89; mientras que la correlación de LXR con los costos relativos de Colombia y Brasil, LZR, fue de -0.68 (Tabla 6). Esta última variable estaba negativamente correlacionada (-0,19) con LPR y con LY (-0.84). por el contrario, LY y LPR están positivamente correlacionados (0.48).

Estas correlaciones se aprecian con más detalle en las gráficas cruzadas entre los valores de LXR con LPR, LZR y LY (Gráfica 6). Los datos de LXR y LZR aparecen en dos agrupaciones de puntos distantes, que si se aproximaran mostrarían una tendencia decreciente, sugiriendo la existencia de quiebre estructural. Por el contrario, LXR y LY ofrecen claramente una tendencia creciente. Otro tanto acontece con LXR y LPR, pero en medio de una gran dispersión.

Gráfica 6 – Relación de LXR con LPR, LZR y LY, 1826-2018

Fuente: sección 3. Elaboración del autor.

En logaritmos: XR = exportaciones relativas Col/Bra; PR = precios relativos Col/Bra; ZR = costos relativos Col/Bra; Y = ingreso per cápita de los Estados Unidos.

De acuerdo con la ecuación [8] la prueba de Phillips y Perron (1988) verifica la hipótesis nula de existencia de raíz unitaria con $\rho = 0$, el parámetro asociado a en la explicación de y_t , considerando un intercepto α , una tendencia δ asociada al tiempo y aplicando a los errores una corrección de la autocorrelación (Newey; West, 1987).

$$y_t = \alpha + \rho y_{t-1} + \delta t + e_t, t = 1, \dots, n \quad [8]$$

Los resultados de esta prueba rechazaron con un valor probabilístico menor al 5%, la hipótesis de presencia de raíz unitaria en LXR y LPR, con valores de -4.45 y -5.66, considerando la existencia de constante y tendencia (Tabla 4), habiendo corregido por autocorrelación y heterocedasticidad, mientras que lo contrario acontecería con LZR y LY, con valores de -2.14 y -3.4. Si las series se transforman en su primera diferencia las pruebas rechazarían la hipótesis nula de raíz unitaria, es decir, se reportarían como estacionarias.

Sin embargo, en presencia de cambio estructural las mencionadas pruebas de raíz unitaria serían débiles para rechazar la hipótesis nula (Clemente *et al*, 1988). Por consiguiente se procedió a implementar la prueba de Clemente-Montañés-Reyes, endógena a la identificación de cambio estructural, según [9], donde α será el intercepto; $DI_{t,\tau}$ es una variable dicótoma que corresponde al año del cambio estructural, con valor de 1 si $t = \tau d$ y de lo contrario cero, siendo τ un parámetro que expresa el año en términos relativos a la duración del período de análisis d ; $D_{t,\tau}$ es otra variable dicótoma con valores iguales a cero si $t < \tau d$, y uno para el resto; ζ y ω serán los parámetros de cambio discreto y del cambio de nivel de la variable; p representa el orden de los rezagos de las diferencias de Δy_{t-1} , mientras que u serán los errores. Donde el valor ínfimo de la prueba Dickey-Fuller aumentada (Enders, 1995) de raíz unitaria $DF_t^* = \inf_{\tau \in T} DF_t(\tau)$, identificará el período τ donde habría quiebre estructural.

$$y_t = \alpha + \rho y_{t-1} + \zeta DI_{t,\tau} + \omega' D_{t,\tau} + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta y_{t-1} + e_t \quad [9]:$$

Los resultados de la prueba de Clemente-Montañés-Réyes (1998) revelan la presencia de raíz unitaria para las cantidades relativas, LXR y la demanda mundial, LY, tanto si el cambio es único o doble, como si es un cambio discreto o de nivel. Mientras que, con los precios relativos, LPR no

habría raíz unitaria considerando un solo cambio estructural y lo contrario si fuera doble. Los costos relativos, LZR, tampoco tendrían raíz unitaria considerando cambios discretos y lo contrario si fueran de nivel. Además, los resultados de las pruebas son relativamente coincidentes con el índice de Quandt en la identificación de los años donde ocurren los cambios estructurales (Tabla 4).

Las cuatro series analizadas presentan cambios estructurales de acuerdo con el estadístico de razón de verosimilitud de Quandt, (Hansen, 2012), el cual se fundamenta en el cálculo anual de la prueba de Chow que verifica la estabilidad de los parámetros, excluyendo el 15% de los años al comienzo y al final del período, de acuerdo con [10]:

$$\gamma_t = \alpha + \psi D_{t,\tau} + \sum_{i=1}^p \theta_i D_{t,\tau} \gamma_{t-i} + e_t \quad [10]$$

Donde α será el intercepto; $D_{t,\tau}$ es una variable dicótoma con valores iguales a cero si $t < \tau d$, y uno para el resto; ψ y θ serán respectivamente los parámetros del cambio discreto y del cambio de nivel de la variable, siendo τ un parámetro corresponde al año del cambio en términos relativos a la duración del período de análisis d ; p representa el orden de los rezagos de la variable γ , mientras e serán los errores.

El valor máximo de la prueba F, correspondería al año donde habría quiebre estructural, $QLRT_i^* = \max_{\tau \in \Gamma} F_t(\tau)$, calculado con una distribución F de acuerdo con un $q = 5$ restricciones (constante y 4 rezagos) y con valores críticos de 3.7 y 4.5, para valor probabilísticos menores al 5% y 1%, respectivamente (Stock; Watson, 2012).

Así para las exportaciones relativas de Colombia respecto a las de Brasil, LXR, (Gráfica 3), se identificaron cambios estructurales en 1909 (3.7★), para los precios relativos, LPR, en 1986 (13.2★★), para los costos relativos de Colombia con respecto al Brasil, LZR, en 1952 (303.2★★) y para la demanda mundial, LY, en 1932 (4.4★).

Nuevas perspectivas para industrias regionales: la elaboración de alcohol vínico en Mendoza (Argentina, 1930-1942)*

New perspectives for regional industries: the production of wine alcohol in Mendoza (Argentina, 1930-1942)

Florencia Rodriguez Vázquez**

Resumen: Durante los críticos años '30, la vitivinicultura argentina, con núcleo en las provincias de Mendoza y San Juan, fue objeto de una mayor regulación estatal. En ese marco, la formación de zonas alcohólicas adquirió relevancia, en tanto que su producción permitiría descomprimir el excedente de vino, a través de la participación de destilerías de empresarios locales y grupos económicos extraprovinciales, y podría romper con la elaboración clandestina en bodegas y el consecuente “estiramiento” de los caldos, cuyo control había resultado complejo por parte del Estado provincial y la Administración de Impuestos Internos. Se identifican, así, otras aristas de un pretendido estado regulador, cuya función se alternó con la *promoción industrial*, en una obvia correlación de los gobiernos de Mendoza con las políticas de ISI y fortalecimiento del mercado interno.

Palabras clave: Vitivinicultura. Industrias Afines. Alcoholes. Mendoza.

Abstract: During the critical 1930s, Argentine viticulture, with its nucleus in the provinces of Mendoza and San Juan, was the object of greater state regulation. In this framework, the formation of alcohol-producing areas acquired relevance, as their production would allow decompressing the surplus wine, through the participation of local distilleries and extra-provincial economic groups, and could break with the clandestine elaboration in wineries and the consequent “stretching” of the wines, whose control had been complex by the provincial State and the Internal Revenue Administration. Thus, other edges of an alleged regulatory state

* Submissão: 27/11/2019 | Aprovação: 20/03/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.705

Investigación desarrollada en el marco del PIP 0345 CONICET. La autora expresa su agradecimiento a los anónimos evaluadores de *História Econômica & História de Empresas*.

** Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA); Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina | E-mail: frodriguezv@mendoza-conicet.gob.ar | ORCID: 0000-0001-7037-8429



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

are identified, whose function alternated with industrial promotion, in an obvious correlation of the Mendoza governments with ISI policies and the strengthening of the internal market.

Keywords: Viticulture. Related Industries. Alcohols. Mendoza.

Resumo: Durante os anos 30 críticos, a viticultura estava sujeita a uma maior regulamentação estadual. Nesse contexto, a formação de zonas de álcool adquiriu relevância, enquanto sua produção permitiria descomprimir o estoque de adegas, por meio da participação de grupos econômicos extraprovinciais, e poderia ser interrompida pela destilação clandestina em armazéns e o consequentes “alongamento” dos vinhos, cujo controle se mostrou quase impossível não apenas para o Estado da província, mas também para a Administração da Receita Federal. Assim, são fornecidos elementos empíricos para identificar outras arestas de um suposto estado regulatório, cuja função foi alternada com a promoção industrial, numa correlação óbvia dos governos de Mendoza com as políticas do ISI e o fortalecimento do mercado interno.

Palavras-chave: Vitivinicultura. Indústrias relacionadas. Alcoois. Mendoza.

JEL: N56

Introducción

El cultivo de vides para la elaboración de vinos destinados al mercado interno (Litoral argentino) fue la principal actividad económica de Mendoza y San Juan. La llegada del ferrocarril, las exenciones impositivas, el proteccionismo estatal y la tecnificación de las bodegas fueron factores que dinamizaron a la actividad vitivinícola en esas provincias durante la década de 1880 (Richard-Jorba et al., 2006). Sin embargo, la actividad, central durante muchos años, fue objeto de sucesivas crisis debido a la sobreproducción de uvas y vinos, que superaban el consumo (Mateu; Stein, 2008).

La historiografía sobre la vitivinicultura argentina para los años 1930 se ha centrado en el rol de la Junta Reguladora de Vinos para revertir la grave crisis que afectó a la industria entre 1928 y 1934, y los mecanismos que implementó para equilibrar una oferta abundante frente a un consumo deprimido: la fijación de un precio mínimo a los vinos para graduar las ventas y garantizar cierta rentabilidad a los productores, y la compra y derrame de vinos. También, la agrupación de viñateros sin bodega en entidades cooperativas para la industrialización y comercialización de sus cosechas (Olguín, 2012; Ospital, 2013; Ospital; Cerdá, 2016; Mateu, 2005, 2014; Barrio, 2019). Por otro lado, el intento por frenar la expansión del viñedo, a través de la extirpación y aplicación de nuevos gravámenes a hectáreas cultivadas, y otorgamiento de indemnizaciones a las plantaciones distintas a las *vitis viníferas* a fin de incentivar la sustitución con variedades para uva de consumo en fresco (“de mesa”) u otros cultivos –en especial frutales– (Ospital; Cerdá, 2016).

Ese innegable énfasis opacó la reconstrucción y análisis de otras manifestaciones industriales que fueron objeto estímulo estatal en el período. Precisamente, este estudio se centra en las denominadas industrias derivadas –o afines–, basadas en el procesamiento de la uva y/o sus subproductos (mosto), ya sea en bodegas u otros establecimientos de transformación (destilerías). La elaboración de otras bebidas alcohólicas, del alcohol vínico¹ y ácido tartárico son ejemplos de industrias derivadas de la vitivinicultura (Pérez Romagnoli, 2010a). Estos últimos son insumos fundamentales para las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas, las cuales continuaron en expansión en la década de 1930 como resultado de la política de sustitución de importaciones e impulso a la producción nacional, sobre la base de la explotación de

¹ Alcohol vínico es el alcohol rectificado y desmetilizado procedente del vino o de productos vínicos. (Código Alimentario Argentino, cap. XIV, art. 1109). Se utiliza para corregir las deficiencias de esa sustancia en los caldos, práctica enológica conocida como “encabezamiento”.

materias primas, así como también la ampliación del mercado interno, a partir de una mayor regulación e intervención estatal (Dorfman, 1983; Llach, 1984; Belini, 2017; Rougier; Odisio, 2017).

Este particular interés reside en que los diagnósticos de la coyuntura crítica iniciada hacia fines de la década de 1920 prestaron atención al fortalecimiento de la elaboración de alcoholes vínicos mediante la formación de una zona especializada en tal actividad. Estos proyectos potenciarían un sector con un marcado carácter artesanal, mediante el aprovechamiento de los subproductos de la vinificación. Abría, así, algunas perspectivas para una actividad que no había logrado “despegar” y que, además, era afectada por medidas reguladoras de la oferta, como el derrame de vinos y restricciones al cultivo de los viñedos.

El enfoque resulta tributario de los aportes sobre la conformación de un pequeño brote de industrias derivadas durante las primeras décadas del siglo XX, propiciado por la elaboración de vinos y la consecuente disponibilidad de materia prima (residuos vínicos) para aquel sector (Pérez Romagnoli, 2010a, 2010b).² De lo que se concluye la diseminación de establecimientos artesanales de baja capacidad productiva, que elaboraban alcohol vínico para corregir la graduación deficiente de los caldos y bebidas alcohólicas baratas para abastecer a los sectores populares. Es decir, que el subsector atendía principalmente demandas locales, obviando las potencialidades de intentar una comercialización extraregional. Esta decisión podría responder, en primer lugar, a que los bodegueros se especializaron en la elaboración de vinos comunes puesto que generaba rápidas ganancias y desatendieron otros subsectores. Por otro lado, la centralidad de la producción de alcohol de melaza y de maíz como insumo para otras industrias (Moyano, 2013). En efecto, por esta apreciable porción del mercado se inició una disputa entre bodegueros mendocinos y azucareros tucumanos –quienes lideraban el abastecimiento de alcohol a industrias radicadas en el Norte y Centro argentinos–.

Ahora bien, ¿qué elementos expresan el interés estatal en fomentar un sector con probadas dificultades para sostenerse a escala local?, ¿se explica como “vía de escape” a la crisis de la vitivinicultura y, desde esa perspectiva, podría enmarcarse como otra de las propuestas de la Junta Reguladora para controlar la oferta y equilibrarla con el consumo?, o ¿se entiende como una respuesta ante la política de sustitución de importaciones que favoreció la

² Algunos antecedentes para fines del siglo XIX han sido registrados por Lacoste, 2018.

producción local de bebidas alcohólicas importadas?, y, por otro lado, ¿cuáles fueron los agentes económicos que se plegaron a la propuesta?

Una primera respuesta anticipó que el acuciante contexto de la vitivinicultura obligó a la elaboración forzada de derivados (vinagres, mostos concentrados o la destilación de caldos para obtener alcohol) (Richard-Jorba, 2008). Este carácter “forzado” por una coyuntura de sobreproducción marcó una similitud con otras economías vitivinícolas. Por un lado, en la experiencia española, la consolidación de la elaboración de alcoholes estuvo dada por el proteccionismo, con el consecuente despliegue de la licorería e imitación del cognac francés (brandy) (Pan-Montojo; Puig Raposo, 1995; Fernández, 2008). En esta experiencia las grandes bodegas industriales abastecieron las demandas de esas bebidas, y aprovecharon el uso de igual materia prima así como los canales de comercialización comunes. A mediados de la década de 1920, en el marco de la grave crisis vitivinícola española, la elaboración de alcohol vínico –procedente de vino y no de orujos– apareció como opción para matizar esa coyuntura. En ese contexto, también surgió la controversia entre el alcohol vínico e industrial –que se trasladó a la escena argentina–, y la adulteración de las bebidas con este insumo. Por su parte, el caso francés funcionó como modelo para impulsar la idea de que la elaboración de licores se surtiera solo de alcohol vínico. Más cercana, la legislación chilena de 1929, que establecía diferencias impositivas y cuotas de mercado para el alcohol vínico e industrial, pudo haber dinamizado un “efecto demostración” entre los empresarios mendocinos. ¿Qué tienen en común estas experiencias foráneas? La decisiva influencia estatal en el fomento del sector, a través de estrategias proteccionistas de la producción y comercio de alcoholes. Una orientación ausente en la legislación sobre vinos argentina de las primeras décadas del siglo XX, abocada casi exclusivamente a la reglamentación y fiscalización del vino pero no así de otros productos derivados (Barrio, 2007).

En virtud de esas consideraciones, este artículo parte de la hipótesis de que las medidas regulatorias de la vitivinicultura en los años 30 impulsaron reformas legislativas e inversiones de agentes “autónomos” de la vinificación y que se tradujeron en un incremento en la elaboración de alcohol vínico y orujos. La conjunción de estos elementos permitió romper con una tradición de antecedentes fallidos en la elaboración local de alcoholes y generó nuevos eslabonamientos, sobre todo, a partir de las vinculaciones comerciales con licorerías. Y fue en ese marco se avanzó en los ensayos de otras bebidas y productos.

Es necesaria una acotación sobre la documentación disponible. Las estadísticas elaboradas por el Gobierno de Mendoza hasta 1939 no registran información sobre la elaboración de alcohol vínico, probablemente, por la anuencia de los productores a brindar información pasible de ser objeto de fiscalización. Se pudo sortear este vacío a través de los datos aportados por la Administración de Impuestos Internos, pero que no discrimina por provincias en todos los casos. Como Mendoza era la principal elaboradora de vinos se desprende que la mayor parte de los datos sobre alcohol vínico correspondían a esta provincia. En la misma dirección, el semanario *Victoria*, órgano de los bodegueros y comerciantes de vinos, hacia la década de 1930 comenzó a reflejar las vicisitudes de las destilerías regionales. Finalmente, esta ausencia impide elaborar una evolución fiable de la producción en esos años.

1. La industrialización de subproductos vínicos en Mendoza

A inicios de la década de 1930, el subsector no mostraba diferencias con respecto al panorama de inicios de la modernización vitivinícola (1890): destilerías con diversa capacidad de producción, con equipamiento importado, algunas anexas bodegas que surtían las demandas de vinificación pero también a otras bodegas y, eventualmente, a licorerías del Litoral argentino (Pérez Romagnoli, 2006, p. 168): “Arizú y Battaglia venden exclusivamente para usos de licorería” (*Victoria*, 27-1-1940). Además, había establecimientos por fuera de las bodegas (“destiladores autónomos”) que compraban los residuos vínicos para elaborar grapa.

Solo un escaso número de los empresarios detectados para ese periodo inicial se sostuvo en el tiempo (Paganotto, Battaglia, Martínez), lo cual indica las dificultades para imponerse en el mercado. También es posible que varios establecimientos funcionaran en forma clandestina, por la imposibilidad de adecuarse al sofisticado sistema de contralor. Situación que también se verificó para otras economías vitivinícolas, como la chilena (Fernández Labbé, 2006)

En efecto, para el caso argentino, la Administración de Impuestos Internos de la Nación, con la sanción de la ley 3761 (1899) organizó un riguroso dispositivo técnico-legal para controlar la producción y comercialización de alcoholes (de melaza, maíz y vínico) e implementó una fiscalización diferencial del alcohol vínico respecto del alcohol de maíz y melaza. En efecto, el alcohol vínico elaborado por las bodegas y que fuera destinado para la corrección

enológica del vino allí elaborado no estaba sujeto a tributación. Las disposiciones posteriores precisaron esa normativa pero no introdujeron cambios sustanciales hasta la sanción de la Ley 12148 de unificación de impuestos internos (1935).³ Sin embargo, esta normativa estableció que la carga impositiva que recaía sobre el alcohol industrial seguía siendo mayor que la del alcohol vínico siempre que su graduación no fuera superior a 75° (Ley 12345, art. 59); y preservó la exención impositiva para los alcoholes vínicos utilizados para la elaboración de vinos (art. 67). A su vez, los aguardientes nacionales eran alcanzados por una sobretasa ostensiblemente mayor (Ley 12148, art. 44) a la que recaía sobre los vinos y sidras (Ley 12.345, arts. 100 y 101).

Respecto de la tributación diferencial entre el alcohol de melaza y vínico, en la década de 1920 el Ministro de Hacienda, Domingo Salaberry derogó la autorización para hidratación de alcoholes (prevista por ley 3761/1899)⁴ y aplicó una carga impositiva específica para los alcoholes vínicos y de melaza, hasta entonces iguales.⁵ A su vez, el alcohol elaborado en bodegas con residuos de la uva resultaba exento, siempre que fuera utilizado en el mismo establecimiento y destinado solo para el “encabezamiento” de los vinos. Es decir que el alcohol procedente de destilerías sí debía tributar. Sin embargo, la Ley de unificación de impuestos internos autorizó la circulación de alcohol entre establecimientos, siempre bajo autorización y estricto control estatal. Esta modificación sentaba las bases legales para el funcionamiento de la Zona Libre Alcoholera puesto que eliminaba una significativa carga impositiva, como se verificó en otras experiencias de zonas vitivinícolas latinoamericanas (Méndez Medina, 2016) pero, principalmente, ampliaba el control estatal sobre la oferta. En efecto, sería factible conocer con mayor certeza el volumen de alcohol disponible en el mercado, lo cual resultaba dificultoso por el elevado número de destilerías clandestinas, según denunciaban diversos periódicos.

³ Una prolija reconstrucción de la legislación de impuestos internos desde fines de siglo XIX y su impacto en la producción nacional de alcoholes puede verse en Moyano (2013). La tributación sobre los alcoholes no fue privativa de Argentina. Para el caso chileno se analizó que la Administración del Impuesto sobre los Alcoholes (1902) modificó la estructura impositiva del país, y obligó al diseño y constitución de una burocracia que daría origen al Servicio de Impuestos Internos, que tomaría bajo su cargo este y otros impuestos (Fernández Labbé, 2006). Diversos estudios asocian esta política fiscal al objetivo de desalentar el consumo de bebidas alcohólicas (Méndez Medina, 2016)

⁴ La hidratación de alcoholes es la adición de agua potable para reducir la graduación alcohólica a la bebida sin modificación de sus características propias (Código Alimentario Argentino, Cap. XIV).

⁵ En 1934, un diputado tucumano (Padrós) y otro jujeño (Arrieta) presentaron un proyecto para gravar los alcoholes vínicos hasta 75° (Victoria, 24-11-1934, 1-12-34).

Para el control de la elaboración en las provincias vitivinícolas, la Administración de Impuestos Internos estableció un régimen especial (1922) para el alcohol vínico: prohibió destilar con aparatos continuos. En octubre de 1929, reformó parte del articulado de la ley nacional 3761 y eximió de impuestos al alcohol vínico menor de 55° “producto de la destilación o la hidratación”, eliminando una cuestionada prohibición previa de agregar agua al alcohol. De modo que colocaba a los destiladores y bodegueros en una mejor posición respecto de los elaboradores de alcohol de maíz y melaza (*Victoria*, 26-10-1929). A su vez, implementó el tanque cerrado para las destilerías autónomas, es decir, aquellas que producían alcohol y luego lo vendían, a diferencia de las destilerías instaladas en las bodegas, cuya producción la usaban luego en vinificación en ese mismo establecimiento.⁶ Esta medida apuntaba a combatir el comercio clandestino. Finalmente, prohibió la elaboración de grapa por destilación de orujos de la vinificación, por su alto contenido de alcohol metílico, y por tanto no apta para consumo humano (*Victoria*, 19-3-1932). Estas disposiciones fueron duramente objetadas por bodegueros y destiladores, especialmente los nucleados en la Asociación Productores Alcohol Vínico y Derivados, formada en 1932 (*Victoria*, 7-5-1932) y, posteriormente, en la Asociación Alcohólica de Cuyo, presidida por Bernardo Martínez (*Victoria*, 8-11-1932). Sus principales objetivos giraron en torno a propender la formación de un depósito fiscal de alcoholes en la provincia y la flexibilización de los requerimientos de la Administración General de Impuestos Internos. A su vez, desplegó una fuerte acción discursiva para implementar que las licorerías utilizaran exclusivamente alcohol vínico, en reemplazo del alcohol de melaza, de acuerdo con el modelo europeo. Más allá de la concreción relativa de estos propósitos, la formación de una entidad específica demuestra intereses y preocupaciones convergentes.

En efecto, los destiladores consideraban que la tecnología institucional de control y fiscalización para regular el funcionamiento de las destilerías, era “una sucesión de trabas absurdas e intolerables que terminaron por dilapidar al subsector” (*Victoria*, 12-3-1932).

⁶ Consistía en equipar las destilerías con tanques metálicos (desmetilizadores y rectificadores), y excepcionalmente de cemento armado, que debían ajustarse a los requisitos impuestos por la Administración de Impuestos Internos, Dto. PE sobre régimen fiscal de los alcoholes vínicos, 18-10-1929. El sistema consistía en el llenado y vaciado de un tanque con alcohol en presencia de un inspector de la Administración de Impuestos Internos, quien debía corroborar cuántos litros se vendían y cuántos quedaban en el tanque cada vez que se realizaba una operación comercial.

Cierto es que la información disponible no permite verificar esa denuncia puesto que no hay datos certeros sobre el número de destilerías en Mendoza y/o San Juan. Un informe de 1925 contabilizaba 144 establecimientos en la provincia, sobre un total nacional de 505 (*Los Andes*, 11-4-1925). Más tarde otra publicación señalaba que entre 1931 y 1933, 117 destilerías fueron clausuradas por el incumplimiento de la normativa nacional, por lo que solo 28 funcionaban a fines de 1933 (Arroyo, 1949). Ya para 1935 se registraron 10 destilerías, pero 9 paralizadas (HCD, 13 de septiembre de 1935, p. 63). Esta tendencia decreciente confirmaría el contexto crítico que afectaba el sector.

Según la óptica de los productores la multiplicación de destilerías clandestinas respondía, precisamente, a los férreos controles dispuestos por la legislación. Por ejemplo, en 1932 la oficina de Impuestos Internos intentó desmontar destilerías que funcionaban en el interior de las bodegas y retirar los alambiques, para evitar el “estiramiento de los caldos” en períodos de sobreproducción. Medida que fue muy resistida por los elaboradores, bajo la idea de que los productores tucumanos habían impulsado esa restricción⁷. Esta argumentación encontraría poco sustento al comparar las escalas de producción: por entonces la elaboración de alcohol industrial superaba ampliamente a la de alcohol vínico (Gráfico 1), tal como lo describía un semanario: “Un ingenio de Tucumán produce más alcohol que todo el que pueden elaborar las destilerías juntas de Mendoza o San Juan” (*Victoria*, 1-11-1935). Incluso, la destilación clandestina y el cierre de destilerías afectaba también a otras zonas productoras de alcoholes –Norte y Litoral– (Moyano, 2013). De modo que la existencia de un impuesto diferencial y las excepciones previstas para el alcohol destinado a vinificar, colocaban a la provincia de Mendoza en una situación privilegiada respecto de sus pares. El desafío consistía, entonces, en potenciar esa capacidad productiva regional.

En relación con este punto, una diferencia con etapas previas alcanzó visibilidad hacia la década de 1930: la disponibilidad de maquinarias y equipamientos para destilación de fabricación local y en menor medida, importados (sistema Barbet), lo cual indica el contraste con el equipamiento “incompleto y deficiente” de los años previos (Pérez Romagnoli, 2006, p. 169) y el definitivo reemplazo de la tecnología importada por equipos de fabricación local. Para entonces, de las destilerías identificadas solo una (anexa a la bodega Arizu)

⁷ *Victoria* (20-2, 7-3, 18-6-1932). Hasta el momento, no hemos detectado en revistas especializadas en la industria azucarera información que sostenga o cuestione esta argumentación.

sistema se verifica en que fue adoptado por la mayor parte de las destilerías, convirtiendo entonces a Rousselle en el mayor proveedor de equipos en Mendoza y San Juan. En esta difusión también puede haber influido que Cazenave era el director técnico de bodegas Giol, la principal elaboradora regional de vino y alcohol a partir sus propios orujos. Esta bodega en 1910 utilizaba el sistema Egrot (francés) (Pérez Romagnoli, 2005) pero hacia la década de 1930, ya lo había reemplazado por el diseño del mencionado técnico. De modo que es posible señalar en este período la formación de una rama con bases técnicas más sólidas, las cuales podrían ser una oportunidad para dinamizar un sector cuasi-artesanal y comenzar a abastecer con alcohol y orujo las demandas regionales.

Finalmente, se sabe que las crisis cíclicas, de subconsumo y sobreproducción, afectaron la economía vitivinícola argentina, siendo la del período en estudio la más extensa y que más y contundentes medidas regulatorias demandó para equilibrar la oferta creciente con una demanda alicaída. Estas debilidades se vieron profundizadas por la orientación de un modelo productivo fuertemente cuantitativo, en detrimento de la calidad. Hacia 1933 ese modelo demostró su lado más endeble: “La tercera parte de la cosecha queda sin colocación en los mercados y en las industrias”, por lo que la prensa instaba al gobierno a “...buscar con empeño la forma de dar vida a otras actividades” (*Los Andes*, 10-4-1933). Durante esa coyuntura trascendieron las alternativas para “un aprovechamiento integral de la materia prima”, lo que ampliaba la integración vertical de algunas firmas, y, en ese marco, el fomento de las industrias derivadas, que funcionarían como vía de escape para ubicar una oferta crónicamente excedente y para retirar del mercado vinos de deficiente calidad, pero que podrían surtir la elaboración de alcohol vínico y de otras bebidas.

1.1 Discusiones y propuestas

En 1930, una Intervención Nacional a la provincia de Mendoza informaba la sobreproducción de vino y baja de su precio, y cómo atemperar los efectos adversos. Una de ellas era la compra de vino para destilarlo, obtener alcohol y luego elaborar otras bebidas con mayor graduación (Intervención Nacional, 1931). En sintonía, un grupo de bodegueros presentó un proyecto de explotación de alcoholes, no sin antes advertir que

Siempre que una crisis se ha presentado para la industria vitivinícola se ha dado en pensar que ella podría ser menguada con el

concurso que podrías prestar la fabricación de alcohol, iniciándose conversaciones y esbozándose proyectos que se olvidan apenas la situación recobra su natural equilibrio. (*Victoria*, 25-7-1931)

Esta iniciativa contó con algunos detractores (Ingeniero José Vidal) porque el mercado estaba dominado por los pares importados y aunque la sustitución fuera automática, ese producto solo utilizaría 20.000 hl de vino de los 2.500.000 hl calculados como excedentes. Señalaba además que no se contaba con las condiciones climáticas adecuadas para elaborar una bebida de buena calidad, argumento que no resultaba convincente puesto que ya había reconocidos antecedentes de elaboración de esa bebida. Para el especialista, dada la dificultad para exportar la uva y/o colocarla en el mercado interno para su consumo en fresco, la solución era impulsar la elaboración de jugo de uva, ácido tartárico, jarabes concentrados como sustitutos de la miel de caña y de abejas, vinos espumantes de baja graduación y mosto concentrado que podría gasificarse en los centros de consumo (Centro Vitivinícola Nacional, 1931). En definitiva, el proyecto de Vidal se acoplaba a la idea de un “aprovechamiento integral de la materia prima”, señalado por Arminio Galanti en 1922,⁹ por entonces Director de Industria de la provincia. Sin embargo, otro informe daba cuenta de las perspectivas favorables de la industria de alcoholes vínicos (Funes, 1931).¹⁰ Más allá de las posibles discrepancias, la idea de apuntalar una industria con un carácter artesanal¹¹ ya cristalizaba como una de las tantas maneras para resolver los desajustes de la vitivinicultura.

Al comenzar el año 1933, frente a la acuciante crisis que afectaba al sector, el entonces gobernador Ricardo Videla presentó un proyecto de ley sobre defensa vitivinícola (sancionada bajo el n° 1067, en 1934), con vistas a aportar soluciones para disminuir el stock vínico. Para ello retomaba alguna de las señaladas propuestas y la formación de una zona fiscal alcoholera, en

⁹ Enólogo italiano radicado en Mendoza desde 1901. Integró dependencias estatales con injerencia en las agroindustrias y fue un activo propagandista sobre los usos múltiples de la uva como aliciente para las coyunturas de sobreproducción vinícola. También tuvo un activo desempeño en las zonas vitivinícolas uruguayas.

¹⁰ De profesión médico, Funes cuestionó el alcoholismo en los sectores populares y trabajadores, y bregó por un consumo moderado del vino, destacando sus beneficios para la salud. En 1933, junto con el Dr. Alfredo Metraux, elaboró un estudio sobre la inclusión de vino en la dieta del Ejército (*Boletín Agrícola*, 1933).

¹¹ Durante la discusión parlamentaria de la norma se remarcó que “el Estado buscaba potenciar una industria menor en la provincia y entendía que era necesario fomentar esa industria más que desarrollarla por sí mismo” (Honorable Cámara de Diputados, 13-9-1935).

donde se trabajaría con vinos retirados de circulación y se fomentaría el uso de los denominados alcoholes de boca,¹² no solo para encabezamiento en bodegas sino también para licorerías. Por ejemplo, la proximidad geográfica a la fábrica de Cinzano, inaugurada en 1922 en la provincia limítrofe de San Juan, significaba la oportunidad de proveer un insumo con demanda asegurada.¹³ A su vez, la producción nacional de bebidas alcohólicas superaba ampliamente a las importadas desde Europa (Gráfico 2). También se preveía que el control de esta producción pasara de la órbita de Impuestos Internos a la administración provincial, en un evidente interés por concentrar esa recaudación (*Victoria*, 14-1 y 4-2-1933).¹⁴

Para implementar esa norma, el Gobierno provincial ofertó en licitación pública 300.000 hl de “vinos inferiores”¹⁵ para ser comprado por destiladores que elaboraran alcoholes de boca o vinagres. Se calculaba que la elaboración de vinos de menor calidad enológica ascendía a 200.000 hl, por lo que su eliminación del mercado “elevaría considerablemente el nivel cualitativo del resto, valorizándolo en forma apreciable”¹⁶, descongestionaba la sobreproducción y, además, eliminaba la dificultad de controlar las destilerías que estaban en el interior de las bodegas (con las consecuentes maniobras para adulterar el vino), pero estas iniciativas tendrían sentido en la medida que se impusiera el consumo de alcohol vínico en el “mercado de boca” (Provincia de Mendoza, 1939, p. 417). Esta premisa registra la influencia del caso francés, en donde había un mercado para el alcohol industrial y otro, para el vínico,

¹² Los alcoholes de buen gusto y los productos de destilación directa son destinados para el consumo humano, por eso reciben el nombre de alcohol de boca.

¹³ En la primera mitad de 1922, Argentina representó el 37% de las ventas totales de vermouth de Cinzano. Ese mismo año la firma se radicó en San Juan y un año después la producción anual alcanzó 5 millones de litros (aproximadamente equivalente a la producción de 1905 en Italia, cuando Cinzano tenía una participación de mercado del 60%). Goldstein y Lluch, s/f.

¹⁴ El gobierno de San Juan solicitó que en la bodega fiscal se instalara un depósito de alcoholes vínicos, procedente principalmente de las destilerías anexas a las bodegas El Globo y Del Bono Ltda. (*Victoria*, 10-3-1933). Sin embargo, la iniciativa no prosperó. Hacia 1942, la firma CAICO también proyectó instalarse allí (departamento Caucete, en un predio de 15 ha) (*Victoria*, 2-8-1941). En simultáneo desembarcó en Río Negro para la destilación de alcohol y extracción de bitartratos (1942).

¹⁵ Eran vinos con caracteres organolépticos deficientes, con un contenido de 12.5 grados Gay Lussac de alcohol, que habían sido comprados por el Estado a 4 centavos. Es oportuno acotar que esta ley fue por la Ley de Unificación de Impuestos Internos n° 12139, de diciembre de 1934. Sin embargo, se continuó aplicando.

¹⁶ Mensaje del proyecto de ley sobre defensa vitivinícola de Mendoza, p. 363-372. La ley se focalizó en otorgar facilidades impositivas a los viñateros sin bodega y a los bodegueros trasladistas; la exención a las uvas que se destinaran a usos distintos al de vinificación; la prohibición de vender vinos de prensa, borra y heces y su corte, salvo que fueran para destilación.

desde 1922. Esa misma discusión permeaba por entonces a las industrias vitivinícolas españolas y chilenas, como se mencionó.

Concretamente, en 1934, los empresarios vitivinícolas Pedro Brandi –promotor local de la producción de bebidas destiladas– y Ramón Viladerbó, Presidente y Secretario General del Centro Vitivinícola Nacional, respectivamente, presentaron un proyecto sobre carburante nacional y reforma a la ley de alcoholes, con vistas a resolver la superproducción que afectaba a la vitivinicultura mediante la inserción cuyana en mercados con una participación minoritaria. La propuesta avanzaba en la división del mercado: que los alcoholes procedentes de la destilación de melaza y granos se destinaran para la elaboración de combustible (mezclados con nafta) y los vínicos, para bebidas espirituosas, licores, cognacs (“mercados de boca”) y también perfumes (República Argentina, 1933, 1934). Bajo ese sistema 1.200.000 hl encontrarían colocación en el mercado, es decir, casi un quinto de la producción vinícola de ese año (República Argentina, 1934). Aún no encontramos información sobre la discusión parlamentaria de esta presentación, sin embargo, se instaló en la opinión pública regional como un sólido objetivo para contrarrestar la coyuntura de sobreproducción (Informe de la Junta Reguladora de Vinos al Ministerio de Agricultura durante siete meses de funcionamiento. Publicado en *Victoria*, noviembre de 1935).

Otras entidades sectoriales se sumaron a esta propuesta a través de diversas argumentaciones. Por caso, la Asociación Alcohólica de Cuyo sostenía que el alcohol de melaza se había impuesto en el mercado porque era de menor costo (*Victoria*, 8-11-1932), pero eran de calidad deficiente –argumento generalmente utilizado en diferentes latitudes para cuestionar el predominio del alcohol industrial–. Sin embargo, se omite el mayor peso impositivo sobre este último. Al respecto, un estudio de la Comisión Nacional de Alcohol demostró que el alcohol vínico gozaba de un impuesto diferencial que lo favorecía puesto que pagaba \$1,55 el litro; y el industrial, \$3,55 el litro (*Victoria*, 8-1-1932), por ello la comisión proponía la unificación del impuesto de los alcoholes de boca. Si bien es previsible la oposición de los elaboradores tucumanos ante la posibilidad de perder una porción del mercado, hay que tomar en cuenta otros elementos: en primer lugar, la elaboración de alcohol vínico equivalía a poco más del 10% de la producción de alcohol de melaza, por lo que resulta poco probable que las destilerías cuyanas lograran satisfacer las demandas del mercado nacional. Por otro lado, no estarían aseguradas las condiciones técnicas para una producción sostenida del combustible con base en el alcohol industrial.

Puede decirse que los elaboradores cuyanos lograron un reconocimiento en el sentido que la reformada Ley de Vinos (1938) especificaba que los vinos generosos, secos o dulces, es decir semejantes al “tipo” Oporto y Jerez, debían utilizar como insumo el alcohol vínico (Ley 12.137, art. 7). Es oportuno aclarar que la legislación argentina empleaba topónimos europeos (Jerez, Oporto y Málaga) para productos realizados en el país (Lacoste, 2003).¹⁷

A su vez, la Junta Reguladora (1935) tuvo en cuenta la consecución de medidas similares, para equilibrar la oferta con la demanda. Además de las drásticas resoluciones para eliminar uva y vino, también incentivó la elaboración de subproductos como ácido tartárico, alcohol vínico, vinagre, cognac (Informe de la Junta Reguladora de Vinos al Ministerio de Agricultura durante siete meses de funcionamiento. *Victoria*, noviembre de 1935). En concreto, colaboró financieramente a fin de vehicular las iniciativas del gobierno provincial relacionadas con la formación de una zona alcoholera. Estas acciones enriquecen conclusiones previas sobre el rol del organismo en la provincia, centrado en la extirpación del viñedo y derrame de vinos.

De modo que en esta discusión confluyeron varios intereses: por un lado, la utilización del excedente de vino para descongestionar la oferta en una zona con controles e impuestos unificados, lo cual a su vez, sería una estrategia efectiva para combatir el problema de la destilación clandestina bajo el control estatal, puesto que estos establecimientos se adecuarían a una fiscalización homogénea, circunscripto al el sistema de zonas libres. Por otro lado, emergía la posibilidad de abastecer a reconocidas industrias elaboradoras de otros productos alcohólicos (licores, aperitivos y vermouths), radicadas en San Juan (como la firma Cinzano y pequeños establecimientos) y el Litoral, lo cual ampliaría los ingresos para un sector castigado por las crisis sucesivas: “En alcoholes vínicos sigue asegurado el mercado sanjuanino por la sencilla razón de que no es fácil montar destilerías con aparatos desmetiladores y además rectificadores apropiados que permitan un alcohol de primera calidad” (*Victoria*, 20-1-1940).

Es en ese contexto cobró vigor la idea de instalar una zona alcoholera, en la que se concentrarían todas las destilerías de la provincia y, con ello, se aseguraba la vigilancia sobre la elaboración.

¹⁷ Las leyes restrictivas del uso de las denominaciones de origen se comenzaron a implementar en los países europeos entre las décadas de 1930 y 1940, por lo que los elaboradores radicados en Argentina no estaban obligados aún a implementar esos acuerdos (Lacoste, 2003).

1.2 La sanción (fallida) de ley

En diciembre de 1933 se sancionó la Ley provincial n° 1069 de creación zonas fiscales alcoholeras. No solo para destilerías y depósitos fiscales sino también de establecimientos que utilizaran el alcohol como insumo (fábricas de perfumes, de licores, de bebidas medicinales, de cognac)¹⁸ y que procesaran materia prima y derivados para la industria vitivinícola, como ácido tartárico. También proponía la creación de una destilería estatal. Para facilitar la concreción del proyecto, la norma preveía la venta y/o arrendamiento de terrenos a bajo costos, así como la eximición de impuesto directo a la propiedad y los productos elaborados, durante treinta años. Sin embargo, no pudo implementarse por desacuerdos con la Administración de Impuestos Internos acerca de la modalidad de recaudación.

La presión generada por la existencia creciente de vinos en prensa, heces y difusión, cuyo expendio al consumo estaba prohibido por ley 1067, fue detonante para reactivar el proyecto de Zonas Alcoholeras. Así, la Junta Reguladora y el gobierno provincial convinieron la compra y destilación de vinos (mediante licitación) que sumaban 360.000 hl; y su procesamiento en la proyectada Zona Libre alcoholera (ROPM, Dto. 138, 19-6-1935; 153, 6-7-1935). A partir de entonces, la Junta se involucró en dar “otros usos” al vino excedente y desnaturalizado. Por ejemplo, en 1935 compró poco más de 140.000 hl de vino en esas condiciones, a un valor de 31 centavos por hl (ROPM, Dto. 226, 7-9-1935). Luego, gobierno convocó a licitación para que destiladores privados procesaran esa producción.

En ese marco, además, se fortaleció la prédica de la formación de las “zonas libres” como antídoto para la política fiscalizadora sobre el sector: “preocupa hondamente a los cosecheros del todo el país reconquistar la libertad para destilar alcoholes de orujos y de vinos”; “La industria de los alcoholes vínicos no puede morir aplastada por excesivas trabas y abusos de las reparticiones encargadas del control” (*Victoria*, 5-5-1935); “Mientras se organizan las zonas libres alcoholeras en Mendoza es necesario facilitar el trabajo a las destilerías, procurando librarlas de la persecución de los Impuestos Internos” (*Victoria*, 11-5-1935). Varios de estos tópicos fueron retomados durante la discusión parlamentaria de la ley provincial sobre zonas alcohole-

¹⁸ Es oportuno mencionar que bajo la repercusión de la ley provincial 1083 de creación de nuevas industrias, funcionaban ya algunas fábricas de agua de colonia, champú, jabones y talco perfumado (*Los Andes*, 26-8-1935). No se trató de un proceso organizado de promoción industrial sino de un fomento selectivo a través de como exenciones y primas impositivas, de acuerdo con las tendencias nacionales de crecimiento de ciertos sectores o subramas (por ejemplo, la cementera).

ras: la “correlación” entre el fraude y los excesivos impuestos, así como también que el alcohol vínico no podía competir en términos de costo con el alcohol de melaza y granos (Honorable Cámara de Diputados de la Provincia de Mendoza, 13-9-1935, p. 55-66).

Fue así que en septiembre de ese año se promulgó una nueva norma sobre la materia, bajo el n°1139, para la creación de tres zonas (Registro Oficial de la Provincia de Mendoza, Dto. 473, 11-11-1936), a diferencia de su antecesora que preveía solo una. A su vez, el Poder Ejecutivo Nacional iba a construir el depósito fiscal, cediendo la custodia de la producción a jurisdicción nacional. Al igual que iniciativas anteriores, apuntaba a la simplificación, pero no así flexibilización, en el control de la destilación mediante un régimen especial de fiscalización. Imponía un plazo de cuatro años para que todas las destilerías instaladas en el interior de las bodegas o aledañas a ellas, se trasladaran a las zonas alcoholeras, disposición que afectaba a los grandes establecimientos ya en funcionamiento, así como a las bodegas con destilería anexa para autoabastecimiento (Ley 1069/1933 y Decreto 151/1935). Es evidente que este sistema garantizaba su funcionamiento sobre la base de una materia prima de bajo costo y que una vez procesada, tendría fácil colocación, prioritariamente, en el radio regional y en licorerías del Litoral.

Poco después, la mencionada Ley de Vinos (1938, art. 11) intentó aportar un marco regulatorio para el procesamiento de los subproductos de la vinificación, a diferencia de su antecesora, centrada en aportar criterios técnicos para una elaboración higiénica, sana y genuina (Barrio, 2007). En primer lugar, agregó definiciones taxativas de alcohol vínico, cognac y vinagre; y estableció que la destilación de orujos y vinos, y la destilación y rectificación de alcoholes debía circunscribirse a las “zonas libres” delimitadas por los Estados provinciales. A su vez, prohibía el depósito en bodegas de sustancias que pudieran alterar el estado natural del vino –una de ellas, precisamente, el alcohol vínico–. En armonía con la Administración de Impuestos Internos, esta disposición apuntaba a que las grandes bodegas con destilería almacenaran su producción en depósitos fiscales, en este caso, ubicados en la ZLA. Asimismo, la prohibición del depósito en bodegas iba a ser complementada con otras iniciativas estatales para construir almacenes fiscales, en Mendoza y en otras zonas elaboradoras de alcohol.

2. La implementación del sistema de zonas alcoholeras

Hacia mayo de 1935 comenzó la edificación de la Zona Libre Alcoholera¹⁹ (en adelante ZLA), ubicada en Gutiérrez (departamento de Maipú) en una extensión de 138.100 m², puesto que era el epicentro vitivinícola provincial, y donde más había avanzado la red de servicios de caminos asfaltados, fundamental desde el punto de vista logístico porque los alcoholes se trasladaban en tanques y no se disponía de un desvío ferroviario.

Imagen 2 – Provincia de Mendoza: Zona Libre Alcoholera (Maipú)



Fuente: Libertad, 15-11-1936.

En 1936 se presentó la nueva reglamentación del régimen de ZLA, diseñada por la Administración de Impuestos Internos (Poder Ejecutivo Nacional, Dto. 75425 23-1-1936), lo cual confirma su contralor sobre la destilación, se hiciera fuera o dentro de la ZLA. En los arts. 257 a 259 se disponía la anulación del controvertido régimen de tanque cerrado solo para la ZLA, pero reducía la tolerancia en las mermas del 4 al 2% de la producción anual, por lo que en este punto inauguraba un régimen más estricto. Ante ello,

¹⁹ *Victoria* (11-5-1935). En simultáneo, industriales alcoholeros (Arturo Plaza y Gonzáles Alais) convocaron a la formación de una comisión para que colaborara con el Gobierno en la construcción de la ZLA.

entidades sectoriales solicitaron que las destilerías vínicas funcionaran bajo el control técnico de la Junta Reguladora, puesto que, “como en el resto del mundo”, la destilación es la principal forma para controlar la eliminación y aprovechamiento de la uva y así regular la producción de vino²⁰. La crítica se focalizaba en la excesiva rigurosidad y especificidad técnica de la reforma, siempre bajo la inspección de la Administración de Impuestos Internos. Sin embargo, el petitorio no prosperó. Incluso, en junio de ese mismo año la Administración determinó que todos los alambiques instalados fuera de la ZLA debían ajustarse a un nuevo sistema de precintos y sellados (*Victoria*, 1-6-1935).

Tal como preveía la norma, permitió el funcionamiento de destilerías dentro y fuera de la ZLA. El primer grupo estuvo integrado por establecimientos con tradición en el sector que, en forma individual o asociada, se trasladaron en el transcurso del año 1936 (como las destilerías de Juan Paganotto –asociado con Ortega²¹ y de Rafael Sanmartino, y la bodega y destilería de Pedro Battaglia),²² animados por una cláusula que indicaba que “los destiladores debían instalarse en menos de cien días en la destilería, adelantando (el Estado) para ello “hasta el 25% del total del contrato”. Ese “adelanto” se concretaba mediante la entrega de vino para destilar, comprado previamente por el Gobierno a bajo costo²³. Con posterioridad, y ante el flujo creciente de operaciones comerciales con San Juan, algunos empresarios vitivinícolas también se instalaron en la ZLA (Benegas Hnos, 1941) y otros continuaron operando en microrregiones vitivinícolas aledañas (Consorcio Gargantini SA en el Este mendocino). Esta mixtura de establecimientos funcionando dentro y fuera de la ZLA marcó el devenir de todo el sector, cuya producción comenzó a incrementarse a partir de 1937 (Gráfico 1).

Es interesante puntualizar la participación de grupos económicos extraregionales y empresas multinacionales con inversiones en la industria química, motivada no solo por el dispositivo legal. Tal el caso de la empresa

²⁰ *Victoria* (16-3-1935, p. 1). Petitorio de la Federación de Vitivinicultores de Mendoza al Ministro de Hacienda. Asamblea del 13 de marzo de 1935.

²¹ Juan Paganotto figuraba como socio solidario administrativo y Federico Ortega como socio industrial y Director Técnico. A poco de formarse la sociedad, con un capital de \$80.000, arrendó terrenos en la ZLA, por lo que se infiere que la unión comercial fue realizada con el objetivo expreso de plegarse al proyecto estatal (Archivo General de la Provincia de Mendoza, Protocolo Notarial 3131 –Lucena–, esc. 70, 16-4-1936, fs. 182-187 v.).

²² Paganotto y Battaglia se habían asociado en la década de 1900 para elaboración de destilados del vino.

²³ *Victoria* (14-12-1935, p. 3). Hacia diciembre de ese año varios destiladores sin bodega hicieron ofertas para compra de vino para destilar.

radicada en Capital Federal, CAICO (Compañía Argentina de Industria y Comercio SA),²⁴ por entonces bajo representación de Luis Colombo (presidente de la Unión Industrial Argentina, 1926-1946) y parte del Grupo Bunge & Born, en etapa de expansión territorial y diversificación caracterizada por un grado de relativa vinculación entre las distintas actividades (Schvarzer, 1989; Ceva, 2010; Cuesta; Newland, 2016). En efecto, la década de 1930 coincidió con procesos de diversificación interna de los grandes empresas familiares y grupos económicos de Argentina (Lluch; Barbero, 2015). La Sociedad había sido formada en julio de 1931 para la “creación y explotación de toda clase de industrias”, con comerciantes y empresarios de Capital Federal (argentinos y extranjeros allí asentados), y en 1936 se incorporaron los empresarios radicados en Mendoza (Enrique Casale y José Toso), cuya participación explica el desembarco de la firma en Mendoza. Colombo, también formaba parte del directorio de otras importantes empresas de la región, como las destacadas bodegas El Globo (Mendoza –Tomba– y San Juan), y Compañía Eléctrica de los Andes (Mendoza), de modo que contaba con amplias relaciones y un sólido conocimiento del panorama productivo y comercial regional. En tanto que el italiano Casale tempranamente se había interesado por las industrias químicas en la provincia (en 1915, fundó la primera fábrica de anhídrido sulfuroso líquido de Sudamérica). De allí se posicionó en la actividad empresarial y en la década de 1930 integró entidades financieras y firmas diversificadas²⁵, como la local ECSAL y luego, la química Atanor. Además, formaba parte de una familia dedicada a la elaboración de vinos y sus subproductos.²⁶

²⁴ SA formada en 1931 en Capital Federal. Directorio: Ingeniero Germán A. Stein (presidente); Luis Mayer (vice-presidente); Rafael Membrives (secretario); Werner Kimbaun. Accionistas: Stein, Mayer, Membrives, Kimbaun, E. Behrends; Hércules Grella; Máximo Pallie (representante de los exportadores y vinculado al Ministerio de Agricultura de la Nación); Jullio Van Sante; Tomás Tamplín; Juan Westphalen.

²⁵ Directorio del Banco Mixto de Mendoza (1934) y de la S. A. CAICO (1936-1940). Fue fundador y presidente de la S. A. Atanor de Industrias Químicas (1939-1943). También fue presidente y administrador de la S. A. *Ecsal* Industrial, Rural e Inmobiliaria (1936) (Petriella; Miatello, 1976, p. 27), con sede en Buenos Aires, declaraba como objetivo la fabricación de productos químicos e industriales en los centros de producción vitivinícola de la República Argentina, fábricas de hielo y cámaras frigoríficas, la producción y exportación frutícola, bodegas, destilerías y fabricación de ácido tartárico (AGPM, PN 3258, –San Martín–, esc. 228, 30-12-1937, fs. 701-715). Casale obtuvo medalla de oro en la Exposición de Rosario de Santa Fe (1925-1926) por la fabricación del anhídrido sulfuroso líquido y aparatos especiales para su producción. En 1930, representó a los industriales de Mendoza en la Confederación de Comercio Recíproco de Sacramento (Estados Unidos de América); fue también delegado por la provincia de Mendoza en la Conferencia Mundial del Frío, efectuada en Buenos Aires en 1933.

²⁶ En 1918 conformó la Sociedad de Subproductos Vínicos (Godoy Cruz), con accionistas mendocinos y de Buenos Aires, aunque no prosperó. En 1940 Pablo Casale instaló una fábrica de vinagres en San Martín (Pérez Romagnoli, 2005, p. 157).

La disponibilidad de materia prima a bajo costo y abundante (vinos de prensa e “inferiores” provistos por el Gobierno y la Junta Reguladora), el equipamiento de fabricación local y la posibilidad de abastecer un mercado regional demandante de esos insumos sino también licorerías demuestran un escenario receptivo de esos intereses foráneos. En ese contexto, la compañía Bunge & Born inició y consolidó varios emprendimientos industriales, en particular sobre la industria química, para atender un mercado interno que no podía ser satisfecho mediante la importación. También, estableció contactos comerciales con la región, primero, como proveedora de envases de hojalata para conservas de fruta y tomates (Centenera Compañía Sudamericana de Envases),²⁷ luego a través de su empresa Molinos Río de la Plata (elaboración de aceite de oliva, 1936), y finalmente mediante su empresa CAICO, cuya trayectoria resulta de interés en este artículo.

Las inversiones iniciales de la firma apuntaron a un rápido posicionamiento en el mercado (*Victoria*, 12-5, 30-5, 12-11-1936, 16-1-1937): encomendó el equipamiento a los *Talleres Mecánicos Rousselle*, y la dirección técnica de la obra, al ingeniero Ladislao Reti,²⁸ uno de los fundadores de Atanor en 1938 (Belini; Rougier, 2008, p. 69). Inicialmente, realizó un acuerdo con la empresa local *La Tartárica* para la fabricación local de ácido tartárico, un insumo importado fundamental para la producción de vinos que se obtiene del procesamiento de las borras y orujos.²⁹ También compró la patente de la columna desmetilizadora al mencionado Cazenave (80.000\$),³⁰ que era utilizada por la gran mayoría de las destilerías regionales puesto que eliminaba el alcohol metílico, característico de los residuos vínicos pero prohibido por la legislación. Esta inversión se basaba en las proyecciones de la firma: el consumo de 10.000 toneladas de orujo para destilar, y abastecer con alcohol vínico de 95° a clientes locales y regionales, sobre la base de una oferta diferencial de precios, por ejemplo, vendía el alcohol vínico “puesto en desti-

²⁷ Incluso, en la década de 1940 instaló una fábrica de conservas en Mendoza, absorbiendo a las firmas locales que habían incursionado en el sector. Luego, invirtió en la elaboración de conservas.

²⁸ Su vinculación con la industria química nacional se registró desde 1930. Había sido director técnico de las fábricas de productos químicos Droguería Suizo Argentina Ltda. S.A. (1931-1935) y Caico S.A. (1935-1938). Director gerente de la S.A. Atanor Industrias Químicas (1939-1942); presidente de la misma (1942). Fundador y director general de Atanor Cía. Nacional para la Industria Química S.A. Mixta (desde 1943); presidente de Monsanto Atanor Industrias Químicas Argentinas SA. (desde 1948). (Petriella; Miatello, 1976, p. 1.052).

²⁹ Algunos antecedentes fallidos en la elaboración local de este insumo (década de 1910) pueden ser estudiados en Pérez Romagnoli, 2006.

³⁰ Nótese que el monto de la inversión igualaba el capital social de otra importante destilería que funcionó en la ZLA, Paganotto y Ortega.

lería” a \$0,60 mientras que su par sanjuanino lo ofertaba en \$0,60 centavos sin incluir traslado (*Victoria*, 31-10-1936). Entre 1937 y 1939, CAICO amplió sus instalaciones: refinería y fábrica de aceite de semillas de uva,³¹ y comenzó a competir con la bodega, destilería y refinería local Battaglia hnos. Para entonces, no era un producto de consumo final sino para “corte” en las aceiteras del Litoral argentino. Luego montó un depósito de alcoholes propio, con capacidad de 300.000 hl, que lo arrendaba al Estado (*Victoria*, 4-3-1939).

Con base en estas estrategias, en menos de dos años de funcionamiento se impuso sobre las destilerías de Paganotto y Ortega, y Sanmartino, hasta entonces, las principales proveedoras de alcohol vínico.³² En 1940 realizó un convenio con una destilería inaugurada en San Rafael.³³ La firma Sanmartino (1940) –que ya funcionaba en ZLA– le abastecía con residuos de orujos –para entonces, una materia prima escasa y en alza de precios– y CAICO le autorizaba a usar el quemador de orujo Cazenave.

El éxito de la empresa estuvo asegurado, por un lado, por la disponibilidad de abundante materia prima a bajo costo –excedentes y residuos vínicos que debían eliminarse del mercado para menguar el sobrestock– y, por el otro, por las relaciones comerciales previas de sus integrantes con destacados actores del sector vitivinícola pero también del mercado nacional. Colombo integraba el directorio de El Globo, bodega y destilería que era la principal compradora de alcohol vínico en San Juan, tal como se corrobora en las transacciones entre ambas firmas a partir de 1937 (*Victoria*, 1937-1940). Es oportuno mencionar, por un lado, que la empresa estaba radicada en Rosario, es decir, que tenía vínculos comerciales con esa plaza y su directorio integrado por R.W. Roberts y E. H. Leng (1927-1936) y el empresario vitivinícola Ernesto Seippel (1929), un alemán radicado en Mendoza (Correas, 1979) que presidió la Sociedad Vitivinícola de Mendoza.

Al igual que la CAICO, las otras firmas allí instaladas probaron una receta ya conocida por los “productores autónomos” y auspiciada también por la normativa vigente: el procesamiento de otros derivados del vino, como

³¹ *Victoria* (5-6-1937). Costo de instalaciones: un millón de pesos.

³² El semanario *Victoria* registraba varias de las operaciones. Aunque la información no es exhaustiva, Paganotto vendió cerca de 120.000 de alcohol vínico en noviembre de 1936 (*Victoria*, 21-11-1936 y ss) y 142.000 entre septiembre y octubre del año siguiente. La sucedieron las ventas de CAICO (70000 l), Sanmartino (62.000 l) y Battaglia (34.000) (*Victoria*, septiembre-noviembre de 1937).

³³ Resulta curioso que aún bajo la vigencia de la ley 1069 que instaba a las destilerías a instalarse en la ZLA se inaugurara una destilería “autónoma” por fuera de ese régimen. Es probable que la posibilidad de conformar una segunda zona en ese departamento hubiera permitido esta excepción.

la elaboración de grappa (Sanmartino y Paganotto). Esto habría agilizado e intensificado compras desde licorerías de Buenos Aires: Lagorio, Orandi y Cía, Pini hermanos, Chissotti, Inchauspe, Cusenier (*Victoria*, 27-7-1940) y de Rosario (Santa Fe). La comercialización entre los productores de alcohol vínico y las licorerías solo se había registrado previamente a escala local. Incluso, hacia 1942 la firma Orandi y Masera proyectó instalarse en Mendoza (*Victoria*, 23-5-1942), para lo cual compró 4000 m en la ZLA (Dto 9-5-1942), lo cual ejemplifica un caso de integración hacia atrás, animado por el régimen de ZLA y por la Ley Nacional de Vinos 12372 que establecía que toda bebida alcohólica envasada fuera de su punto de origen era considerada “bebida artificial”.

La elaboración de una amplia gama de productos, aunque siempre derivados de la vinificación, fue estimulada también por el marco legal. En efecto, de acuerdo con la ley 12355 (1938), la Junta Reguladora de Vinos debía calcular anualmente el excedente de producción que debía ser eliminado del mercado, de modo que esta no sobrepasara la capacidad de consumo. Ese excedente podría derramarse –medida que ha sido obvia y ampliamente cuestionada por la historiografía– o bien, destinarse a la elaboración de cognac, productos analcohólicos (vinagre) y/o exportación. Para implementarlo, se creó una contribución en especie (1938)³⁴ (es decir, vino), que era entregada a la Junta Reguladora de Vinos para impulsar la ZLA. La repercusión de esta norma fue relativa, lo cual explicaría la desatención por parte de los estudios previos. Aún así presenta interesantes casos de diversificación “forzada” por el marco legal y el rol de la entidad en la promoción de sectores afines como estrategia para regular la oferta. Por ejemplo, la firma Benegas Hnos inició ensayos en su destilería instalada en la ZLA para elaboración de licorosos y cognacs con orujos y vinos del denominado impuesto en especie,³⁵ complementó así un período de mayor presencia en el mercado signado por la elaboración de champagne (Lacoste, 2003). Con base en los resultados favorables, formó una sociedad con el mencionado Rousselle para la fabricación de

³⁴ Ley 12355 (art. 18); Dtos. 14-9-1938; 26-8-1939. Era una contribución de vino genuino que los elaboradores debían entregar a la Junta y que no podría exceder del 15% de su producción total, y debía ser retirada de cada bodega antes del 30 de octubre de cada año. La norma preveía que estos vinos pudieran ser comprados por la Junta a menor costo si eran para exportación, destilación para elaboración de cognacs, vinagre o productos analcohólicos. No se aplicó en 1941. BORA, Dto. 26-6-1941.

³⁵ *Victoria* (7-9-1940). La empresa había montado una destilería en 1895, en Godoy Cruz (Richard-Jorba, 1998, p. 202).

alcohol en Godoy Cruz (Sociedad Alcohólica y Derivados. SAD),³⁶ aunque poco después el francés desistió del emprendimiento. Finalmente, lanzó al mercado una grapa (1942) y cognac (1945) con marca propia (“Riquiqui” y “Trapignac”, respectivamente) (Centro Vitivinícola Nacional, 1945).

Respecto del vinagre³⁷ y cognac su elaboración fue bastante acotada y ajustada a eventuales intercambios con empresas nacionales.³⁸ Se sabe que para esos años la elaboración de cognac,³⁹ estaba liderada por Cinzano (firma que elaboraba el reconocido cognac Otard Dupuy) y Del Bono (en San Juan), seguidos por Lagorio (cognac Montiel), Cousenir y Orandi (Buenos Aires). Lo que explica la escasa inserción de los empresarios locales en ese sector, aunque sí verificamos operaciones de venta de subproductos vínicos de bodegas locales y licorerías del Litoral (1939).⁴⁰ Un informe contemporáneo indicaba que se producían y comercializaban en el país cerca de 50 marcas de esta bebida, que por sus condiciones de calidad y buen gusto comenzaban a competir con los pares importados (*Victoria*, 16-9-1939). Sin embargo, el incremento notorio de elaboración de esta bebida en la provincia se iba a registrar a partir de la década de 1950.

Se detecta, entonces, es un progresivo proceso de concentración del sector signado por la presencia de grupos económicos, elaboradores autónomos y grandes bodegueros que producían alcohol vínico para establecimientos propios y ajenos, con mayor capacidad técnica para responder a la rigurosa normativa y vinculaciones con canales de distribución, del mercado local (bodegas) y extra-provincial (licorerías). Algunas, funcionaban en San Juan, y la gran mayoría, en Litoral argentino, donde radicaba la competencia con los alcoholes de maíz y de melaza. Si bien el *boom* inicial se dio a través de la venta de alcohol vínico, luego avanzó en la provisión de ácido tartárico,

³⁶ No fue la primera vez que Rousselle se volcó al sector. En 1907 formó una sociedad con el español Ignacio Goycochea; producían alcohol en una destilería ubicada en el departamento de Luján, pero transcurridos unos meses el francés vendió su parte a su socio (Pérez Romagnoli, 2010).

³⁷ Esta propuesta ya había estado presente en la ley 1067 (1934) sobre aprovechamiento integral de la cosecha.

³⁸ En 1939 Arizú (San Rafael) vendió 1000 cascotes para vinagre a la Asociación de Productores de Vinagre; Guisasola Hnos (Godoy Cruz), 1000 cascotes para Capital Federal (*Victoria*, 26-8, 16-9-1939).

³⁹ La elaboración del cognac estaba también regulada por el Dto 15369 (noviembre de 1938): “Los alcoholes y bebidas de destilación directa pueden ser añejados en destilerías en envases de madera, pudiendo ser expedidos con el nombre de cognac los que procedan exclusivamente de vinos”.

⁴⁰ *Victoria* (16-9-1939); Barbier y Cia (San Rafael) a licorería Inchauspe y Cía (Capital Federal) para cognac (*Victoria*, 18-11-1939). Manuel Rotache y Cia (San Martín) 500 cascotes –100000 litros– a Anaya y Cia (C.F.); y 2000 cascotes a Plaza hnos (*Victoria*, 9-12-1939); 200 cascotes (40000 l) a Fischer y Cía (Rosario) (*Victoria*, 16-12-1939); a Figueroa y Blanco (Bahía Blanca) (*Victoria*, 20-1-1940).

en el marco de una “oportunidad” abierta por la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial.

3. Del monopolio del alcohol vínico a la “guerra del orujo” (1939-1940)

La coyuntura de la Segunda Guerra Mundial repercutió de un especial modo en los elaboradores de la ZLA, activando ciertos rubros no proyectados originalmente pero que de igual modo se sumaron a la tendencia de incremento de exportaciones nacionales (Llach; Gerchunoff, 2003). En primer lugar, mermó la importación de ácido tartárico, insumo básico para la elaboración de vino en la región (por el déficit de ácido de la uva en Mendoza y San Juan). A su vez, Estados Unidos comenzó a demandar bitartratos y ácido tartárico –para elaboración de alimentos y bebidas gaseosas–. Esto generó que CAICO y la fábrica Duperial,⁴¹ instalada en el departamento General San Martín (Este de Mendoza) volcaran sus esfuerzos en la producción de este insumo, con el consecuente incremento de la demanda de orujo (materia prima) y residuos de la vinificación. Además, las licorerías también comenzaron a exportar algunos productos, por lo que se incrementó también la demanda de alcohol vínico. Según Schvarzer (1989), las relaciones entre ambas firmas no fueron fáciles puesto que Duperial intentó en varias oportunidades limitar el avance del grupo nacional en la industria química. No obstante, incursionaron en estrategias para repartirse porciones equitativas del mercado. Esta experiencia local ejemplificaría la estrategia, puesto que CAICO se especializó en la elaboración de alcohol vínico y Duperial, en ácido tartárico, a partir del procesamiento de un subproducto de la vinificación.

La oferta de orujo se encontraba ciertamente vedada puesto que las bodegas con mayor capacidad de elaboración (Tomba, Giol y Arizu) procesaban el orujo para elaborar alcohol vínico. Para romper esa situación, CAICO comenzó a comprar el subproducto a precios más elevados, iniciándose

⁴¹ Lanciotti y Llach (2015) explican que era una firma multinacional (alianza de British Imperial Chemical Industries, la americana DuPont y Anilinas Alemanas). Representó un caso de empresas conjuntas que operó en el país desde 1939. Luego de un fallido intento de producción local de ácido tartárico, fue la primera fábrica de tartárico con continuidad operativa hasta la actualidad. Su producción es acompañada actualmente por la de otros establecimientos, puestos en marcha en décadas posteriores, uno de ellos fue, precisamente, Orandi y Massera (1968) (Pérez Romagnoli, 2006).

así una escalada de precios,⁴² que de igual modo resultó exitosa para los fines de la empresa nacional. En 1940 la firma Gargantini le vendió toda su producción (*Victoria*, 16-11-1940), ejerciendo un “efecto demostración” entre otras destilerías que también optaron por vender el orujo a antes que procesarlo.⁴³ Se generó así una situación inédita: la escasez de orujo y la consecuente disputa en el mercado local por la compra del subproducto. Liderado por CAICO que ese año habría comprado 20.000 toneladas de orujo –es decir que duplicó sus proyecciones al momento de su desembarco en Mendoza–, seguida por Sanmartino (10.000 t.) que continuó elaborando alcohol (*Victoria*, 25-4-1942). Esta coyuntura, además, alentó la unión de empresarios bodegueros para vincularse al sector. Tal fue el caso del consorcio SA Luis Filippini Ltda (“Alcovide”) (*Victoria*, 23-5-1942), que vendía orujo y alcohol vínico a licorerías de Capital Federal (Orandi y Masera). Finalmente, la elaboración de los principales insumos de la industria vitivinícola quedó en manos de inversores extraregionales (Bunge & Born y Duperial).

4. Conclusión

La producción de derivados de la vitivinicultura desde 1936 marcó una tendencia favorable para la agroindustria regional, a través de la elaboración de insumos para industrias de bebidas y alimentos, y de bebidas alcohólicas distintas al vino. En el primer caso, la fabricación de alcohol vínico y ácido tartárico, a partir de la combinación de disponibilidad de materia prima barata, inversiones extraregionales con sólidas conexiones comerciales en los mercados y legislación de promoción al sector. Por otro lado, la elaboración, aunque en una escala reducida, de bebidas alcohólicas que hasta esos años habían sido satisfechas por la importación (brandy, cognac).

Ahora bien, ese aparente interés estatal por fomentar un sector con probadas dificultades para sostenerse a escala local en la práctica operó como una nueva estrategia para avanzar sobre el control y fiscalización de un insumo clave para la industria vitivinícola, pero afectado por un alto grado de clandestinidad. En efecto, la formación de una Zona Libre Alcohólica significaría facilidades para los destiladores, quienes podrían surtir a licorerías del mercado nacional, según venturosos pronósticos inspirados en otras experiencias vitivinícolas.

⁴² *Victoria* (18-10-1941). En 1940 la tonelada de orujo se cotizaba a \$22 y, al año siguiente, a \$45.

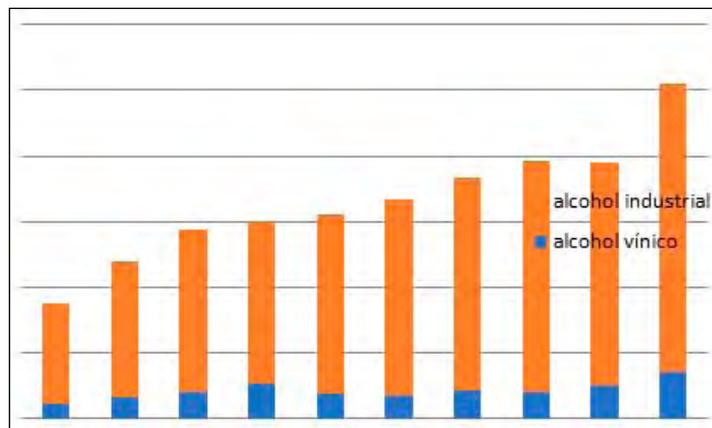
⁴³ Chavarría y Fabre, que previamente había comprado al gobierno ese stock (*Victoria*, 22-4-1939).

No obstante, los alcances de la propuesta fueron relativos. En efecto, las grandes destilerías anexas a las bodegas más importantes de la región no se plegaron al nuevo régimen. Tampoco lo hicieron el puñado de modestas destilerías que funcionaban en los alrededores de las zonas vitivinícolas. Resulta loable que siendo una de las tantas medidas para superar la crisis vitivinícola de la década de 1930, tuvo la particularidad de implementarse cuando la industria ya superaba ese contexto adverso (1936) y logró mantenerse en el tiempo. Resulta relevante que las mayores operaciones –en volumen y cantidad– provenían de la ZLA probablemente porque estos establecimientos contaban con aceitados canales de comercialización y logística, así como con capacidad productiva para satisfacer las demandas de otras destilerías y bodegas de San Juan, y licorerías de esta provincia y Buenos Aires. La centralidad que adquirió la firma CAICO en este proceso, la magnitud de sus inversiones y su estrategia comercial aventuran que la organización de la ZLA fue funcional a sus intereses previos, con la promesa de procesar los residuos de vinificación y vinos inferiores para descongestionar así un saturado y alicaído mercado vínico.

Finalmente, la elaboración sostenida de estos productos introducía la posibilidad de un cambio en la morfología de la vitivinicultura regional puesto que se comenzó a producir insumos para otras industrias, no solo bienes de consumo final. Ello implicó interactuar con otros agentes económicos. En efecto, las alternativas para fortalecer una producción presa de crisis cíclicas abrieron la puerta a la participación de nuevos agentes y capitales en la vitivinicultura –como la multinacional Duperial que participaba en la industria química nacional– y a potenciar a otros que ya operaban en la provincia, tal el caso de Bunge & Born –a través de Molinos Río de la Plata y de La Centenera (provisión de envases de hojalata para la industria conservera). En estas coyunturas varias de estos establecimientos no solo procesaron vino y orujo para alcohol sino también bitartrato y ácido tartárico a Estados Unidos, insumos para industria alimenticia.

5. Anexo

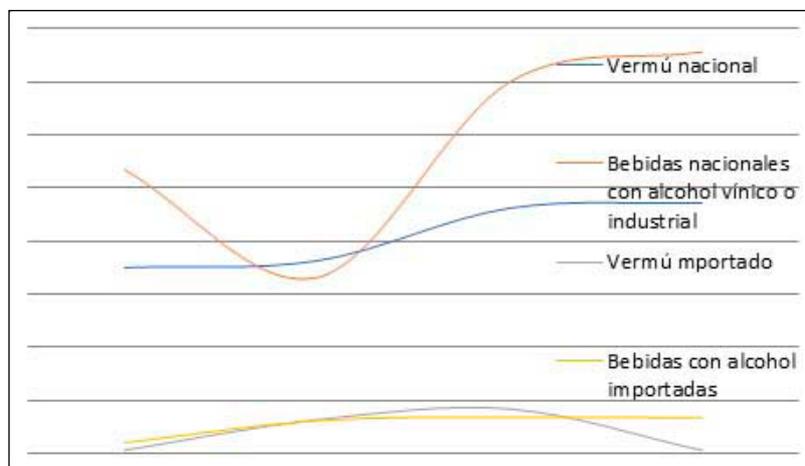
Gráfico 1 – República Argentina. Elaboración de alcoholes, industrial y vínico (litros) (1935-1944)



Fuente: *Vinos, viñas y frutas* (1945).

Nota metodológica: la fuente no distingue el alcohol industrial procedente de melaza y de maíz.

Gráfico 2 – República Argentina. Circulación de bebidas alcohólicas, excluyendo vino (1936-1939)



Fuente: Administración de Impuestos Internos. Publicado en *Vinos, viñas y frutas* (1945).

Tabla 1 – Destilerías anexas a bodegas (1936-1942)

Empresa	Ubicación	Productos					Observaciones
		AV	B	AU	G	C	
Arizú	San Rafael y Godoy Cruz	X					Sistema Barbet
El Globo (Tomba)	Godoy Cruz	X					Representante comercial en Capital Federal
SA Bodegas y Viñedos Giol	Maipú	X	X (1940)				
Battaglia		X	X	X “Anfitrión”	X		Depósito de fraccionamiento en Capital Federal
Gargantini	Rivadavia (1939)	X			X (Botella, 1941)		Representante comercial en Bs As (Victoria, 23-11-1940)
Barbier		X			X		Ex destilería Ximeno (San Rafael). Fue alquilada por Sanmartino en 1941 porque no tenía habilitación para instalar la propia.
Sanmartino hnos?	San Rafael	X Solo a CAICO (1940)	X		X	X	
Paganotto y Cía (solo 1936)		X			X	X	Lideró venta de grappa en 1940 (Victoria, 17-8-1940).
Bernardo Martínez (hasta 1941)	Luján				X		

Fuente: elaboración propia sobre la base de *Victoria* (1936-1942).

Referencia: AV (alcohol vínico); B (bitartratos); AU (aceite semillas de uva); G (grapa); C (cognac).

Tabla 2 – Destilerías autónomas y firmas vitivinícolas instaladas en la ZLA (1936-1941)

Año	Propietario/ Denominación	Productos				Observaciones
		AV	AU	G	C	
	Silvestre Guida	X				Previa a la ZLA Sup. 4800 m2
1936	CAICO/La Tartárica	X Ácido tartárico	X			Sup. 34604 m2
1936	Paganotto y Cía			X	X	Sup. 3080 m2
1936	Angelino y Amadeo Sanmartino			X		Suo. 4800 m2
1938	“Tucapel” (Chavarría y Fabre)					
1939	Sociedad Alcohólica y derivados (Benegas Hnos. y Julio Rousselle)			X	X	Integración hacia atrás
1941	SA Luis Filippini	X		X	X	La Superiora SA, Gabrielli y Baldini SA, Angel Furlotti Ltda; Doménico y Cía Sup. 7500 m2

Fuente: elaboración propia sobre la base de Archivo General de la Provincia de Mendoza (1936-1941) y Registro Oficial de la Provincia de Mendoza (1936-1941).

Bibliografía

ARCHIVO GENERAL DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. Protocolo Notariales. 1936-1940.

ARROYO, E. *Industrialización de los sub-productos del vino, su importancia económica*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 1949.

BARBERO, M. I.; LLUCH, A. “El capitalismo familiar en Argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo”. FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma y LLUCH, Andrea (eds.) *Familias empresarias y grandes empresas familiares en*

América Latina y España: Una visión de largo plazo. Bilbao: Fundación BBVA, p. 219-258, 2015.

BARRIO DE VILLANUEVA, P. En busca del vino genuino. Origen y consecuencias de la Ley Nacional de Vinos de 1904. *Mundo Agrario*, v. 8, n. 15, 2007. Disponible en <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v08n15a02>. Acceso el 21 de octubre de 2019.

BONFANTI, D. Una mina más rica que las de oro del Potosí. Élités, técnicos, instituciones y trabajadores en el nacimiento de la vitivinicultura uruguaya (1870-1930). Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 2015. Tesis (Doctorado).

BELINI, C. *Historia de la industria en la Argentina. De la independencia a la crisis del 2001*. Buenos Aires: Sudamericana, 2017.

BELINI, C.; ROUGIER, M. *El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*. Buenos Aires: Cuadernos Argentinos Manantial, 2008.

CEVA, M. De la exportación cerealera a la diversificación industrial. Las empresas Bunge y Born en Argentina (1884-1940). *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, v. 22-23, n. 65, p. 81-98, 2010.

CENTRO VITIVINÍCOLA NACIONAL. *Agrícola*. Buenos Aires, año 27, n. 305, p. 20-22, 25 de enero de 1931.

CORREAS, E. *Alemanes en la historia de Mendoza*. *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza*, Mendoza, t. 1, n. 9, p. 103-129, 1979.

CUESTA, M.; NEWLAND, C. Rentabilidad, evolución patrimonial y diversificación en tres grandes compañías argentinas, 1926-1955. *América Latina en la Historia Económica. Distrito Federal*, v. 23, n. 2, p. 204-228, 2016. Disponible en <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v23i2.713>. Acceso el 21 de octubre de 2019.

DORFMAN, A. *Cincuenta años de industrialización en la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones del Solar, 1983.

FERNÁNDEZ, E. El fracaso del lobby viticultor en España frente al objetivo industrializador del Estado, 1920-1936. *Historia Agraria*, Murcia, n. 45, p. 113-141, 2008.

FERNÁNDEZ LABBÉ, M. Los usos de la taberna: renta fiscal, combate al alcoholismo y cacicazgo político en Chile, 1870-1930. *Historia*, Santiago de Chile, n. 39, p. 369-429, 2006.

FUNES, P. E. *Informe presentado a la Comisión de Alcoholes: alcohol vínico*. Mendoza: s/e, 1931.

GOLDSTEIN, A.; LLUCH, A. *The italian economic presence in Argentina. The contribution of multinational corporations*. 2000.

INTERVENCIÓN NACIONAL. Ministerio de Industrias y Obras Públicas. *El problema vinícola. Memorial de la Intervención Nacional en Mendoza a la Comisión Asesora para la Industria Vinícola*. Mendoza: Imprenta Best, 1931.

JUNTA REGULADORA DE VINOS. *Legislación vitivinícola*. 1940.

LACOSTE, P. *El vino del inmigrante: los inmigrantes europeos y la industria vitivinícola argentina: su incidencia en la incorporación, difusión y estandarización del uso de topónimos europeos 1852-1980*. Mendoza: Universidad de Congreso; Consejo empresario mendocino, 2003.

LACOSTE, P. *Aguardiente cuyano. Apogeo y decadencia del mayor destilado del Cono Sur de América*. San Juan: Cámara de Diputados de la provincia de San Juan, 2018.

LANCIOTTI, N.; LLUCH, A. Las grandes empresas extranjeras en la Argentina: características y transformaciones entre 1913 y 1960. *Investigaciones de Historia Económica*, n. 11, p. 184-195, 2015. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.09.002>. Acceso el 21 de octubre de 2019.

LLACH, J. J. El plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, n. 92, p. 515-558, 1984.

LOS ANDES. Mendoza, 1936-1943.

MATEU, A. La vitivinicultura mendocina en los años 30: entre el derrame de los vinos y la profusión de estudios sobre la crisis. III CONGRESO DE HISTORIA VITIVINÍCOLA URUGUAYA Y I CONGRESO DE HISTORIA VITIVINÍCOLA REGIONAL. *Atas*. Montevideo, 2005.

MATEU, A. M. Las posturas oscilantes de una centenaria corporación vitivinícola frente a la regulación de la industria, Mendoza 1930-1955. *América Latina en la Historia Económica*, Distrito Federal, v. 21, n. 1, p. 134-173, 2014. Disponible en <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v21i1.562>. Acceso el 10 de agosto de 2019.

MATEU, A. M.; STEIN, S. *El vino y sus revoluciones*. Mendoza: Ediunc, 2008.

MENDEZ MEDINA, D. Entre intenciones y limitantes: la industria vitivinícola en Baja California (1935-1943). *Signos históricos*, v. 18, n. 36, p. 148-179, 2016.

MOYANO, D. El alcohol de melaza. Análisis sobre el desarrollo y consolidación de una actividad “derivada” de la agroindustria azucarera tucumana (1880-1910). *H-Industri@*. Buenos Aires, v. 13, n. 1, 2013. Disponible en <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/568>. Acceso el 10 de agosto de 2019.

OLGUÍN, P. Estado, empresas y regulación. La experiencia de las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1914-1943. *Historia Industrial*, XXI, v. 49, p. 77-110, 2014. Disponible en <https://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/262718/350127>. Acceso el 10 de agosto de 2019.

OSPITAL, M. S. Políticas públicas para la fruticultura en Argentina, 1930-1943. *América Latina en la Historia Económica*, Distrito Federal, v. 20, n. 1, p. 78-97, 2013. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532013000100003&lng=es&nrm=iso. Acceso el 10 de agosto de 2019.

OSPITAL, M. S.; CERDÁ, J. M. Intervención estatal y agroindustria vitivinícola: el caso de la Junta Reguladora de Vinos. *H-Industria*, Buenos Aires, v. 10, n. 18, p. 58-78, 2016. Disponible en <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/873>. Acceso el 10 de agosto de 2019.

PAN-MONTOJO, J. L. *Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960*. In: Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX. Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante, p. 313-334, 2003.

PAN-MONTOJO, J. L.; PUIG RAPOSO, N. Los grupos de interés y la regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936). *Revista de Historia Económica*, n. 2, p. 251-280, 1995.

PÉREZ ROMAGNOLI, E. *Metalurgia artesano-industrial en Mendoza y San Juan (1885-1930)*. Mendoza: Facultad de Filosofía y Letras; Universidad Nacional de Cuyo, 2005.

PEREZ ROMAGNOLI, E. *Más allá del vino. Industrias derivadas de la vitivinicultura moderna en Mendoza y San Juan. Dinámicas de una región en formación (1885-1930)*. Rosario: Prohistoria, 2010a.

PEREZ ROMAGNOLI, E. Principios de la especialización vitivinícola e industrias derivadas en Mendoza: productores autónomos de alcohol y licores (1885-1914). *Travesía*, Tucumán, n. 12, 2010b. Disponible en http://www.travesia-unt.org.ar/pdf/travesia12_7.pdf. Acceso 13 de mayo de 2018.

PEREZ ROMAGNOLI, E. Vaivenes de un temprano intento de sustitución de importaciones: la producción de ácido tartárico en Mendoza en los comienzos de la especialización vitivinícola. *Mundo Agrario*, La Plata, v. 9, n. 18, 2009. Disponible en <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v09n18a14/854> Acceso 13 de mayo de 2018.

PETRIELLA, D.; MIATELLO, S. *Diccionario biográfico italo-argentino*. Buenos Aires: Asociación Dante Alighieri, 1976. Disponible en <https://es.scribd.com/doc/245876098/Diccionario-Biografico-Italo-Argentino>. Acceso el 12 de marzo de 2018.

PROVINCIA DE MENDOZA. *Recopilación de Leyes, Segunda Serie*, tomo IV. Mendoza: Imprenta Oficial, 1939.

REPÚBLICA ARGENTINA. Cámara de Diputados. Centro Vitivinícola Nacional solicita la sanción de proyectos sobre carburante nacional y una ley de alcoholes. Expediente 557. 8 de agosto de 1934.

REPÚBLICA ARGENTINA. Cámara de Diputados. Proyecto de ley sobre uso de alcohol vínico en las bebidas espirituosas. Expediente 323. 10 de agosto de 1933.

RICHARD-JORBA, R. Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza (Argentina), 1850-2006. *Scripta Nova*, Barcelona, n. 271, 2008. Disponible en <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-271.htm>. Acceso el 20 de abril de 2018.

RICHARD-JORBA, R.; PÉREZ ROMAGNOLI, E.; BARRIO, P.; SANJURJO, I. *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio la economía y la sociedad (1870-1914)*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 2006.

ROUGIER, M.; ODISIO, J. *Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos. Las ideas sobre el desarrollo nacional (1914-1980)*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2017.

SCHVARZER, J. *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*. Buenos Aires: CISEA-GEL, 1989.

VICTORIA. Mendoza-Buenos Aires, 1936-1943.

VINOS, VIÑAS Y FRUTAS. Mendoza, 1945.

Oferta e demanda de moeda metálica no Brasil colonial (1695-1808)*

Supply and demand for coins in colonial Brazil (1695-1808)

Fernando Cerqueira Lima**

Resumo: Este trabalho contesta duas hipóteses, recorrentes na literatura, relativas à circulação monetária no Brasil colonial: (i) havia escassez de moeda metálica; e (ii) o sistema monetário era “caótico” em razão da circulação simultânea de moedas nacionais e provinciais com diferentes valores para o ouro e a prata. Após descrever resumidamente as transformações ocorridas no sistema monetário colonial desde o final do século XVII até meados do século seguinte, são apresentadas novas estimativas da oferta de moeda nacional de ouro para o período 1762-1807, utilizando dados até aqui inéditos sobre a remessa de moedas de ouro do Brasil para Portugal disponíveis nos Livros de Receita e Despesa do Erário Régio. Segue-se uma análise da circulação de moeda provincial e de sua produção nas casas da moeda da colônia e na de Lisboa, assim como de sua distribuição regional. Os dados levantados, assim como a análise da documentação, indicam que as moedas nacionais de ouro, apesar de referidas como “dinheiro de remessa”, circulavam cada vez mais internamente, enquanto as moedas provinciais se espalharam por toda a colônia exercendo principalmente o papel de moeda de troco no “comércio interior”.

Palavras-chave: História monetária. Brasil colonial. Oferta de moeda. Moeda provincial. Moedas de troco.

Abstract: This paper challenges two hypotheses, recurrent in the literature, concerning monetary circulation in colonial Brazil: (i) that there was a shortage of coins; and (ii) that the monetary system was “chaotic” due to the simultaneous circulation of national and provincial coins with different values for gold and silver. After a brief description of the changes occurred in the colonial monetary system from the end of the seventeenth century to the middle of the following one, it presents new estimates of the supply of national gold coins for the period 1762-1807, using data hitherto unpublished on the shipment of gold coins from Brazil

* Submissão: 01/06/2020 | Aprovação: 22/11/2020 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.743

** Professor Associado do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) | E-mail: fcgclima@terra.com.br | ORCID: 0000-0001-8292-600



to Portugal available in the Revenue and Expenses Books of the Royal Treasury. It then deals with the circulation of provincial currency and its coinage in the colonial and Lisbon mints, as well as its regional distribution. The analysis of both the data collected and of the contemporary documentation indicate that the national gold coins, although referred to as “remittance money”, circulates more and more internally, while the provincial coins spread throughout the colony playing the role of small change in the domestic trade.

Keywords: Monetary history. Colonial Brazil. Money supply. Provincial currency. Petty coins.

JEL: N16

Introdução

Na literatura sobre a economia colonial da América portuguesa, é recorrente a visão de que a circulação monetária era diminuta, principalmente antes da descoberta de ouro no final do século XVII, quando a oferta de moeda metálica era determinada fundamentalmente pelo balanço das transações externas. Os déficits na balança comercial e as exações fiscais decorrentes da política mercantilista da metrópole teriam impedido o aumento do estoque de moeda na colônia. Nem mesmo as cunhagens das casas da moeda do Brasil no século XVIII teriam modificado esse quadro, uma vez que o ouro, inclusive amoadado, teria sido extraído para Portugal e, de lá, para a Inglaterra.

Por outro lado, ainda de acordo com a historiografia tradicional, uma economia escravista voltada primordialmente à produção de um pequeno número de *commodities* requereria pouco uso de moeda metálica, sendo a demanda por moeda praticamente restrita às transações externas. A prática do escambo, a adoção de mercadorias diversas como meio de pagamento – em particular o açúcar –, e o apelo ao crédito teriam viabilizado as poucas trocas internas, tornando irrelevante a discussão sobre a maior ou menor circulação de moeda metálica¹. Mais recentemente, contudo, a ideia de uma economia colonial desmonetizada tem sido contestada².

Embora farta documentação registrando escassez de numerário pareça corroborar a visão tradicional, dois pontos merecem ser destacados: (i) sua concentração em períodos de crise econômica; e (ii) grande parte dessa documentação relata falta de dinheiro nos cofres da fazenda real e não necessariamente escassez geral de moeda; não sendo incomum que o governo na colônia sanasse suas dificuldades financeiras por meio de “contribuições voluntárias” em dinheiro junto aos próprios colonos.

De uma maneira ou de outra, questões monetárias tornaram-se cada vez mais relevantes para a vida econômica e política do Brasil colonial. Particularmente na segunda metade do século XVII, mas também no século seguinte – quando se expandiu, e depois se retraiu, a economia mineira –, tanto os colonos como as autoridades metropolitanas e coloniais discutiram os rumos da política monetária, entendida aqui em um sentido amplo que inclui decisões

¹ Com nuances, compartilham dessa visão, entre outros, Simonsen (1935), Vieira (1962; 1985), Wehling e Wehling (1999), Caldeira (1999), (Fragoso (1992), Sampaio (2017).

² Ver, por exemplo, Lima (2005; 2013), Puntoni (2010), Lima e Sousa (2017a). Angelo Carrara (2020, p. 15), em uma revisão historiográfica, “refuta a premissa de escassez de moeda e do recurso ao crédito como uma de suas consequências”.

sobre alterações no valor nominal dos metais amoedáveis, sobre a criação ou fechamento de casas da moeda, sobre a cunhagem e distribuição de moeda provincial, entre outras.

Como afirma Celso Furtado, a economia colonial era uma economia *monetária*, no sentido de que as relações econômicas eram escrituradas na unidade de conta da metrópole (o *real*). Entretanto, discordando do mesmo Celso Furtado e de inúmeros outros autores, entendemos que era também uma economia *monetizada*, pelo fato de que, ao longo do período colonial, moedas de ouro, de prata e de cobre, circulando em circuitos próprios, exerceram um crescente, ainda que não exclusivo, papel de meio de pagamento.

O presente trabalho busca contribuir para o debate sobre o nível de monetização da economia colonial. Examinamos os jogos de interesse entre colonos e autoridades metropolitanas revelados nas queixas sobre falta de moeda, que ajudam a esclarecer as razões pelas quais a moeda metálica era demandada, assim como as decisões de política monetária eventualmente expressas nas cunhagens de moeda nacional de ouro e de moeda provincial tanto nas casas da moeda coloniais como na de Lisboa.

O trabalho é dividido em seis seções além desta introdução. A primeira descreve resumidamente as causas e consequências das transformações ocorridas no sistema monetário colonial no final do século XVII que culminaram na adoção da moeda provincial, seguida de uma análise sobre os impactos das descobertas de ouro sobre a circulação de moeda metálica na primeira metade do século XVIII. Na terceira seção, apresentamos uma nova estimativa da oferta de moeda nacional de ouro quando da chegada ao Brasil da família real, utilizando dados até aqui inéditos sobre a remessa de moedas de ouro do Brasil para Portugal para os anos 1762-1807, extraídos dos Livros de Receita e Despesa do Erário Régio. A quarta seção discute as razões que levaram ao aumento da circulação de moeda provincial ao longo da segunda metade do século XVIII, incluindo dados de sua produção em Lisboa e na colônia, assim como sua distribuição regional. A seguir examinamos a situação da circulação monetária observada no colonial tardio. Nas considerações finais, resumimos os principais pontos discutidos.

1. Moeda provincial, primeira fase (1695-1702)

Até as descobertas de ouro no final do século XVII, o conjunto das capitâncias pertencentes ao Estado do Brasil formava algo próximo ao conceito

de área monetária ótima. As capitanias eram simetricamente afetadas por choques externos, dado que suas estruturas produtivas eram semelhantes – economia voltada para o mercado europeu e mão-de-obra escrava em sistema de *plantation*. Na circulação metálica predominavam as moedas de prata (patacas) originárias principalmente do comércio com a América espanhola³.

Problemas relacionados com falta de moeda sonante externados tanto pelos colonos como pelas autoridades coloniais transparecem mais constantemente na correspondência com a metrópole a partir do segundo quartel do século XVII. Por um lado, os produtores de açúcar entendiam que a falta de moeda metálica (em suas mãos) tirava-lhes poder de barganha ao elevar a taxa de juros cobrada, quer nos empréstimos em moeda, quer nas operações de crédito comercial, pelos comerciantes metropolitanos e locais (Schwartz, 1988). Queixavam-se da atitude dos comerciantes que, particularmente em épocas de crise nos mercados europeus, preferiam realizar os negócios em moeda metálica, em vez de permutarem por açúcar as mercadorias que traziam nas frotas⁴. As autoridades coloniais, por outro lado, relacionavam a queda da arrecadação de tributos à escassez de moeda em circulação por causar a redução dos preços dos produtos da terra. Como solução para o problema, reivindicavam (i) o uso de açúcar como moeda, (ii) o “levantamento” da moeda corrente e (iii) a adoção de uma moeda provincial. Essas três propostas visavam aos mesmos objetivos: aumentar o poder de barganha dos produtores de açúcar e a arrecadação de tributos.

Fazer o açúcar “correr como dinheiro de contado” constituiu-se em um artifício usado para equacionar as disputas entre produtores e comerciantes por ocasião da chegada das frotas. O preço do açúcar usado nas negociações era acordado em louvados, ou determinado pelas autoridades caso não houvesse acordo. Uma vez estabelecido esse preço, ao açúcar era atribuído curso forçado, inclusive em pagamentos de dívida não originada de empréstimo em dinheiro⁵.

³ No Estado do Maranhão e Grão-Pará, era restrita a circulação de moeda metálica até meados do século XVIII. Panos de algodão, sementes de cacau e açúcar, com seus respectivos valores nominais oficialmente fixados, serviam como meios de pagamento.

⁴ Essa atitude dos comerciantes não era uma idiosincrasia portuguesa. No início da idade moderna, a incerteza e os elevados riscos do comércio de longa distância, geralmente dependente de crédito, provocavam “corridas” por liquidez em períodos de crise. Ver, por exemplo, Mathias (2000).

⁵ Lima (2012). Schwartz (1988) relativiza a adesão dos produtores e comerciantes, na prática, ao preço determinado pelas autoridades, o que dependeria, pelo menos parcialmente, das condições efetivas do mercado.

“Levantar” a moeda significava aumentar seu valor nominal (extrínseco) sem alterar seu valor intrínseco; em outras palavras, significava desvalorizar a unidade de conta (o real). O levantamento era feito com a aplicação de um carimbo nas moedas correntes nas oficinas monetárias criadas com este exclusivo propósito. Desde meados do século XVII as autoridades coloniais manipulavam o valor extrínseco das moedas que circulavam no Brasil, algumas vezes sem o consentimento prévio da metrópole (Sombra, 1940). O objetivo declarado era o de reter o numerário no território colonial, mas também, e não menos importante, de reduzir os encargos dos devedores privados (geralmente, os produtores de açúcar) em relação a seus credores (geralmente, os comerciantes reinóis). Subsidiariamente, serviam também como fonte de receita de senhoriagem.

Na colônia, particularmente nos períodos mais agudos da chamada “crise do século XVII”, as reivindicações iam além: a criação de uma (ou mais) casa da moeda que cunhasse um tipo de moeda diferenciada (e desvalorizada) em relação à do reino – a chamada “moeda provincial” –, o que, em tese, dificultaria ainda mais sua extração. Era, portanto, uma proposta mais radical do que a de simplesmente carimbar as moedinhas em circulação.

As reivindicações dos colonos e de autoridades locais foram atendidas quando, em 1695, foi estabelecida em Salvador uma casa da moeda para cunhar moeda provincial de ouro e de prata. Três anos depois essa “fábrica” foi fisicamente transferida para o Rio de Janeiro e, em 1700, para Recife, onde permaneceu por mais dois anos. Entre 1695 e 1702 ocorreu a *recunhagem* da moeda de prata e de ouro que se achava em circulação ou entesourada, num total de 2.217 contos de réis (Sombra, 1940). Aos agentes privados interessava levar o metal amoedado para a Casa da Moeda para que fosse transformado em moeda nova, já que esta oferecia cerca de 30% a mais pelo metal e as moedas antigas deixariam de ser oficialmente aceitas. Mas não era apenas uma questão de incentivo pecuniário, pois os detentores de moedas antigas poderiam ser punidos como falsificadores de moeda.

2. Impactos das descobertas de ouro

O funcionamento da casa da moeda ambulante de 1695 a 1702 e a adoção da moeda provincial como meio de pagamento exclusivo pareciam indicar que o Estado do Brasil passaria a ter um sistema monetário próprio. Com a proibição da circulação de moedas cunhadas no reino e a exportação de

moeda provincial, os comerciantes metropolitanos se veriam forçados a aceitar açúcar como forma de pagamento.

O experimento teve vida curta. Em decorrência da grande produção de ouro em pó na região das Minas, e preocupado com a evasão (“descaminho”) desse ouro, o governo decidiu, em 1703, pela reabertura da Casa da Moeda do Rio de Janeiro (CMRJ), que passou a cunhar unicamente moeda nacional de ouro. Em 1714, pelas mesmas razões e para cumprir a mesma função, foi reaberta a Casa da Moeda da Bahia (CMB). Uma terceira casa da moeda funcionou em Vila Rica (CMVR) entre 1724 e 1734.

Até 1750, as casas da moeda coloniais produziram um total de 132,4 mil contos de réis (Lima e Sousa, 2017a), mas os lamentos de falta de moeda persistiram ao longo da primeira metade do século XVIII. Em consonância com a lei de Gresham, o forte aumento da oferta de ouro provocava a gradual expulsão da moeda de prata, cujo valor de mercado superava seu valor oficial, mesmo após as elevações do preço oficial da prata decretadas em 1733 e 1747. Cabe salientar, contudo, que, em termos de circulação monetária, a produção de ouro impactou mais fortemente as capitânicas de Pernambuco e Bahia, onde a cunhagem de moeda de prata correspondeu, respectivamente, a 93,1% e 88,9% do valor total produzido⁶. No período de 1714 a 1723, antes, portanto, do início dos trabalhos da CMVR, a CMB havia cunhado 3.293 contos de moeda nacional de ouro. Supondo que o percentual de moeda exportada tenha sido o mesmo que o calculado por Lima e Sousa (2017a) para o período de 1720 a 1723 (87,2%), restavam apenas cerca de 400 contos em circulação. Pernambuco, por sua vez, que não contava com casa da moeda, mantinha a situação vigente no século anterior, dependendo de saldo externo positivo para aumentar sua circulação monetária. A liquidez seria bem maior no Rio de Janeiro, que cunhara até então 24.315 contos de moeda nacional e cujo percentual de remessas tinha sido de 59,3%, indicando um estoque que podia alcançar 10 mil contos, mas do qual seria necessário descontar o saque dos franceses em 1711.

Em Salvador, já em 1708, os camaristas relatavam ao rei

[...] o miserável estado a que se vê esta praça reduzida pela carestia dos gêneros com que se fabricam os engenhos, como pela tardança das frotas, tem chegado ao extremo que no presente não houve senhor de engenho ou lavrador que vendesse açúcar a dinheiro de

⁶ Para uma descrição das operações da casa da moeda “ambulante”, ver Sombra (1940) e Gonçalves (1985).

conta senão a pagamentos muito dilatados por causa da quase total falta que se experimenta de moeda.⁷

Quatro anos depois, o mesmo Senado da Bahia informava que “é tão grande a falta que há nela de moeda que orçado pelos homens mais inteligentes parece não exceder de quinhentos mil cruzados todo o dinheiro que nela se maneja”⁸. Levando-se em conta que a casa da moeda baiana cunhara cerca de 2,3 milhões de cruzados, o valor informado, embora suspeito, indicaria estar havendo uma grande fuga de moeda da capitania. Em 1726, novamente o Senado reclama que, apesar de já terem, em 1715, exposto ao rei

[...] da grande falta que nela havia de moeda provincial por se ter esta comunicado pelos moradores dos sertões e se ter pequena cópia que se lavrou para tão dilatado domínio [...] tem continuado um tal extremo esta falta de moeda, que nesta ocasião de frota não houve com que comprarem os mercadores de tabaco e açúcares nem darem saídas às suas fazendas [...]⁹

Na Bahia, as razões apontadas para a falta de moeda eram, portanto, as mesmas de sempre: déficits externos (neste caso, em razão da elevação do preço dos produtos importados, em particular dos escravos), a irregularidade das frotas e a saída de moeda para os sertões. Também as propostas de solução para o problema eram semelhantes: lavar na Bahia, ou receber de Lisboa, moeda *provincial*, ou até mesmo promover outro “levantamento”. A reabertura da Casa da Moeda da Bahia, em 1714, alegadamente não só para conter os “descaminhos”, mas também para atender esses clamores, frustrara os colonos e as autoridades da capitania que desejavam moeda provincial. Em meados da década de 1740, o provedor da Casa da Moeda da Bahia informava que as moedas provinciais já tinham perdido peso por terem sido cunhadas 50 anos antes e sugeriu a recunhagem da moeda provincial de ouro, levantada em mais 10%, e a de prata em 12%, com o que “tal dinheiro se conservará no dito Estado”¹⁰.

Em Pernambuco, a falta de moeda era constantemente mencionada na correspondência oficial. Uma queixa recorrente era o envio de dinheiro provincial para Salvador, como acontece em 1732, quando os oficiais da Câmara de Olinda reclamam da falta moeda de ouro, prata e cobre que estaria saindo

⁷ Citado em Pinto (1979, p. 41-42).

⁸ *Ibidem*, p.42.

⁹ *Ibidem*, p. 42.

¹⁰ Ofício de 15/07/1747 (Sombra, 1940 p. 182-184).

para a Bahia para pagamentos das apelações e condenações da Relação e, mais importante, “porque a levam os comissários do negócio para este Reino todos os anos em muita quantidade para daqui a transportarem para o Norte, onde dizem tem maior valia, sem que se possa haver remédio para se evitar semelhante dano”. Alegando escassez de numerário, nas décadas de 1720 e 1730 a Câmara de Olinda insistia em pagar certos tributos com os produtos da terra. Paralelamente, retomava a cantilena de demandar o envio de moeda provincial, sem obter resposta do rei, apesar dos pareceres favoráveis do Conselho Ultramarino, que, em 1732, registrava que

[...] dando-se vista ao procurador da Fazenda respondeu que já a Vossa Majestade tem sido feito presente este requerimento que geralmente se tem feito todos os povos da América em ordem a que se lhes dê moeda provincial e em tal conta que a não faça a ambição dos negociantes o extraírem-na [...] ¹¹.

Em 1747, os oficiais da Câmara de Pernambuco novamente lamentavam a carência de todo tipo de moeda, alegando que “se acha esta terra desprovida de dinheiro provincial, porque o que se fabricou há muitos anos tem ido todo para a Bahia com as despesas das apelações dos litigantes, dos agravos e das condenações”. Além disso, “a nova moeda [nacional de ouro] que aqui entra vai para essa Corte e o dinheiro de cobre se tem repartido pelos sertões, de tal modo que já não é fácil o achar-se troco de cobre para o manejo da vivenda destes povos”. Suplicavam a remessa anual de 50 mil cruzados, equivalentes a 20 contos, em moeda de cobre ¹².

No Rio de Janeiro, as queixas de falta de moeda diziam respeito quase que exclusivamente à moeda provincial de prata e de cobre, exceto durante os dez anos de operação da CMVR. No final dos anos 1720, os oficiais da Câmara expunham ao rei as razões e os efeitos deletérios da falta de moeda. Entre as razões apontadas estavam os saques ocorridos durante a invasão francesa, a seca de 1725 que os obrigou a comprar farinhas e outros mantimentos que vieram em embarcações da Bahia e de Pernambuco, as saídas de moeda nacional para o reino e os efeitos negativos, para a circulação monetária no Rio de Janeiro, resultantes do funcionamento da casa da moeda mineira ¹³. O resultado prático, segundo os camaristas, é que “[ficava] a nego-

¹¹ Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro. Documentos Históricos da Biblioteca Nacional, v. 100, p. 88-89.

¹² Arquivo Histórico Ultramarino. AHU PE, doc. 5582, 08/07/1747.

¹³ Enquanto funcionou a Casa da Moeda de Vila Rica, a produção das casas da moeda do Rio de Janeiro e da Bahia foi substancialmente reduzida; além disso, parte da moeda cunhada em Minas por lá ficava.

ciação em tanta penúria que corre o risco de perder-se de todo, sendo o que produzia aumento e riquezas, e não haver nesta terra e seus contornos outro gênero com que se supra aquela falta”¹⁴. Rogavam ao rei a cunhagem de 100 mil cruzados por ano, durante cinco anos, de moeda provincial.

Em suma, na primeira metade do século XVIII, as frequentes queixas de escassez de moeda provincial repetiam o padrão observado no século anterior. O rei, embora avisado repetidas vezes dos apelos vindos “de todos os povos da América”, e sendo aconselhado pelo Conselho Ultramarino a atendê-los ainda que parcialmente, nada resolvia. Não faltava moeda em geral, a não ser em Pernambuco, que, por não possuir casa da moeda, dependia do saldo favorável do balanço de pagamentos para o provimento de moeda metálica. As casas da moeda coloniais cunhavam grandes quantidades de moeda de ouro, enquanto nas regiões mineiras o ouro, em pó ou em barra, desempenhava os papéis clássicos de moeda. No Estado do Maranhão e Grão-Pará, o problema maior a ser enfrentado era a típica dificuldade no uso de moeda mercadoria não metálica (Lima, 2006).

3. Oferta de moeda nacional de ouro: o que dizem os Livros de Receita e Despesa do Erário Régio

Embora ainda não seja possível quantificar a demanda por moeda no Brasil no século XVIII, alguns avanços têm sido obtidos na mensuração da oferta de ouro, em pó e amoedado. O cálculo do total produzido de ouro atrai a atenção de historiadores econômicos interessados nos impactos da economia aurífera para a economia não só do Brasil como também dos países para onde o ouro foi exportado e mesmo reexportado. No caso do Brasil colonial, tais impactos guardam semelhança com as da produção de outras mercadorias que se constituíram no elemento dinâmico da economia: os movimentos conjunturais de quantidade e preço do açúcar, do tabaco, do algodão etc. afetavam profundamente a economia privada e as finanças públicas das regiões em que eram produzidos. O mesmo aconteceria com o ouro, exceto que seu preço de mercado em nenhum momento foi inferior ao valor oficial, estimulando seu “descaminho”.

Dados de remessas de ouro para Portugal foram publicados por Roberto Simonsen (1937), Virgílio Noya Pinto (1979) e Michel Morineau (1985)

¹⁴ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_CU_RJ, doc. 2207, em 17/08/1729.

e têm sido usados como *proxy* da produção. Costa, Rocha e Sousa (2013) resenham as diferentes metodologias usadas por esses autores e, com base nos Livros de Manifesto mantidos no Arquivo da Casa da Moeda de Lisboa que registram a cobrança do imposto de 1% sobre o ouro exportado após 1720, apresentam dados anuais de remessa de ouro em pó, em barra e em moeda, separadamente. Costa, Rocha e Souza (2013) estimam que, no período de 1720 a 1807, o total remetido atingiu 271 mil contos, 77,2% dos quais na forma de moeda.

A partir desses dados, Lima e Sousa (2017a) apresentam uma estimativa da oferta de moeda nacional de ouro no Brasil para aquele período, subtraindo os totais de moeda exportada dos totais produzidos nas casas da moeda coloniais¹⁵. O estudo assume a hipótese de que no período de 1703 a 1719 toda moeda cunhada teria sido enviada para Portugal e, portanto, não teria havido acúmulo de moeda no Brasil naquele período. A partir da década de 1720, o estoque de moeda nacional de ouro cresce ao longo de todo o século XVIII, tendo essa tendência se acelerado a partir da década de 1780, em resposta ao chamado “ressurgimento agrícola”.

O presente trabalho aplica a mesma metodologia descrita anteriormente para calcular a oferta de moeda nacional de ouro, mas, para calcular as remessas no período de 1762 a 1807, utiliza como fonte os Livros de Receita e Despesa do Erário Régio (LRDER),¹⁶ que registram a arrecadação do imposto do 1% do ouro pelo Erário Régio, tanto em Lisboa como na cidade do Porto, a partir de sua criação, em 1762 (Tabela 1).

O total do ouro remetido para Portugal pode ser deduzido, portanto, multiplicando-se o valor arrecadado por 100. Contudo, como o 1% era cobrado não apenas sobre as moedas de ouro, mas também sobre as outras formas que o ouro podia assumir (barra, em pó, em objetos variados), para estimar o valor total das moedas nacionais de ouro enviadas para Portugal é necessário saber o percentual da remessa em moeda sobre o total remetido; Costa, Rocha e Sousa (2013) calcularam em 9% para todo o período, mas esse percentual cai consideravelmente a partir da década de 1760, talvez em razão da cada vez menor produção de ouro em pó. Para tornar esse cálculo mais adequado ao período posterior à criação do Erário Régio, calculamos,

¹⁵ Os dados de produção da Casa da Moeda mineira foram publicados por Boxer (1965). Os totais cunhados no Rio de Janeiro foram calculados com base nos valores do ouro em pó entrado na sua casa da moeda, medidos em marcos, apresentados por Soetbber (1880), enquanto os dados da cunhagem da Casa da Bahia foram extraídos de: Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_CU_Bahia_CA, doc. 19175.

¹⁶ Cotas 1 a 90 do Arquivo Histórico do Tribunal de Contas de Portugal.

a partir das tabelas disponibilizadas pela pesquisa de Costa, Rocha e Sousa (2013), o percentual de moeda no total do ouro remetido por particulares, com o seguinte resultado: 98,5% em 1762-1769; 96,3% em 1770-1779; 98,3% em 1780-1789; 99,2% em 1790-1799; e 97,7% em 1800-1807. Assim, o valor do ouro *em moeda* para cada um desses períodos é apresentado na coluna A da Tabela 2.

Tabela 1 – Arrecadação com a cobrança do 1% do Ouro, em contos de réis

	CML (A)	Porto (B)	Total C = A + B
1762-1769	218.058	--	218.058
1770-1779	242.476	4.204	246.680
1780-1789	160.697	11.976	172.673
1790-1799	79.584	913	80.497
1800-1807	59.495	--	59.495
1762-1807	760.310	17.093	777.403

Fonte: elaboração própria a partir dos LRDER, cotas 1-90.

Tabela 2 – Remessas de moeda nacional de ouro para Portugal (em contos de réis)

	Para particulares (A)	Para o cofre das Receitas Correntes (B)	C = A + B
1762-1769	21.479	1.200	22.679
1770-1779	24.318	490	24.808
1780-1789	17.927	380	18.307
1790-1799	8.327	191	8.518
1800-1807	5.820	127	5.947
1762-1807	77.871	2.388	80.259

Fonte: elaboração própria a partir dos LRDER, cotas 1-90.

Os LRDER também informam o valor do ouro em moeda enviado diretamente para o cofre da receita corrente do Erário Régio, com o que é possível calcular as remessas de moeda para o Estado não sujeitas à cobrança do 1% do ouro (Tabela 2, coluna B). Pela Tabela 4 pode-se verificar que os totais dos valores de moeda remetidos pelas autoridades coloniais diretamente para o cofre das receitas correntes do Erário Régio são sistematicamente inferiores aos apresentados em “remessas para o Estado” constantes no trabalho de Costa, Rocha e Sousa (2013), provavelmente porque nestes estão incluídos

o 1% cobrado nas remessas para os cofres de outras instituições, como a do Defuntos e Ausentes¹⁷.

A soma dos montantes calculados de remessas de moeda de ouro captadas pela arrecadação do 1% do ouro e da moeda enviada diretamente para o Erário Régio perfaz o total de moeda metálica de ouro remetido oficialmente para o reino (Tabela 2, coluna C). Esse total diverge daquele calculado por Costa, Rocha e Sousa (2013), como se depreende pela Tabela 3, e que foi utilizado por Lima e Sousa (2017a) para calcular a oferta de moeda nacional de ouro. Tal discrepância pode ser explicada por duas razões. A primeira é que alguns dos Livros do Manifesto relativos às décadas de 1770 e 1780 se encontram no Arquivo Nacional da Torre do Tombo¹⁸. A segunda razão é que também na cidade do Porto era recolhido o 1% do ouro.

Tabela 3 – Moedas nacionais de ouro: cunhagens e remessas (em contos de réis)

	Cunhagem A	Remessas B	B/A (%)	Remessas C	C/A (%)
1761-1768	25.591	22.679	88,6	23.794	93,0
1769-1778	27.223	24.808	91,1	21.783	80,0
1779-1788	22.250	18.307	82,3	6.452	29,0
1789-1798	15.444	8.518	55,2	5.113	33,1
1799-1806	8.083	5.947	73,6	7.629	94,4
1761-1806	98.591	80.259	81,4	64.771	<u>65,7</u>

Fontes: A: Lima e Sousa (2017a); B: Tabela 2; C: Costa, Rocha e Sousa (2013).

Não obstante, a nova estimativa corrobora a conclusão de Lima e Sousa (2017a) de que a oferta de moeda nacional de ouro às vésperas da chegada da corte ao Rio de Janeiro em 1808 seria consideravelmente superior àquela que vinha sendo até então aceita na literatura¹⁹. Ambas indicam uma forte expansão monetária nas últimas três décadas do século XVIII, apesar da redução na cunhagem. Partindo da ideia de que a oferta de moeda é endógena, aventamos a hipótese de que o aumento da oferta de moeda nacional de

¹⁷ Nos LRDER não constam, por exemplo, as remessas do dinheiro arrecadado com a venda dos bens confiscados aos jesuítas.

¹⁸ Arquivo Nacional da Torre do Tombo. ANTT, Erário Régio, Extraídos do Conselho da Fazenda, Casa da Moeda, Livros 1 a 36.

¹⁹ O dado tradicionalmente mais citado sugere que em toda a colônia circulariam 10 mil contos, dois terços dos quais em moedas de ouro, incluindo-se nesse cálculo a moeda provincial.

ouro respondeu ao crescimento da demanda por moeda resultante da expansão da atividade econômica doméstica.

Tabela 4 – Evolução do estoque de moeda nacional de ouro no Brasil, 1720-1807 (em contos de réis)

	Cunhagem (A)	Remessas (B)	A-B	Estoque
1719-1723	15375	11047	4328	4328
1724-1728	19937	21097	-1160	3168
1729-1733	21448	17549	3899	7067
1734-1738	14944	15455	-511	6556
1739-1743	21200	20758	442	6998
1744-1748	21708	19759	1949	8947
1749-1753	21571	19764	1807	10754
1754-1758	18248	16292	1956	12710
1759-1763	18546	13277	5269	17979
1764-1768	14720	13098	1622	18331
1769-1773	14278	13764	514	18845
1774-1778	12951	10615	2336	21181
1779-1783	12352	9322	3030	24211
1784-1788	9898	8605	1293	25504
1789-1793	7980	4115	3865	29369
1794-1798	7464	4212	3252	32621
1799-1803	5969	4312	1657	34278
1804-1806	2114	1198	916	35194
Total	261083	225889	35194	--

Fonte: (A): Lima e Sousa (2017a); (B): até 1761, Costa, Rocha e Sousa (2013); de 1762 a 1807, Arquivo Histórico do Tribunal de Contas. Livro de Receita e Despesa do Erário Régio, cotas 1-90.

Obviamente, outros fatores além da produção e exportação oficial de moedas poderiam ser incluídos no cálculo da quantidade de moeda metálica disponível na colônia. Por um lado, o estoque seria menor ao se levar em conta a possibilidade de exportação ilegal de moeda; contudo, o contrabando de ouro era mais lucrativo quando realizado com ouro em pó, ou mesmo em barra, do que com moeda (Lima e Sousa, 2017a). Por outro lado, da metrópole também era enviada moeda para a colônia, seja para pagar por produtos

exportados ou por qualquer outra razão. De fato, há registros de consideráveis ingressos de moeda desde o final da década de 1780. De 1788 a 1791, chegaram 726,6 contos de réis²⁰. Mais importante, os dados das Balança do Comércio Externo de Portugal de 1796 a 1807 revelam que 4.290,4 contos de moeda foram transferidos para o Brasil (Alexandre, 1993). No intervalo de 1792 a 1795 a entrada de moeda deve ter sido igualmente considerável, como se pode deduzir pela representação dirigida ao governador da Bahia em 30 de janeiro de 1799 pelo provedor da Casa da Moeda, que informava que “com a subida dos preços do açúcar e do tabaco, e o aumento considerável da cultura do algodão nesta capitania, cresce tanto a importância dos gêneros de exportação que tem sido obrigada a Mãe Pátria a saldar suas contas de sete anos a esta parte nesta Colônia com avultadas somas de dinheiro efetivo”²¹. Os sete anos a que se refere o documento cobre o período de 1792 a 1798²². Cabe notar que essa moeda foi remetida principalmente para Pernambuco e Maranhão, que prosperavam à época graças às exportações de algodão²³. No total, seriam cerca de seis mil contos de réis saídos de Portugal em direção ao Brasil.

4. A cunhagem de moeda provincial: segunda fase

Até meados do século XVIII, os apelos por moeda provincial podiam ser explicados por razões diversas, dependendo da região da América portuguesa. Nas regiões costeiras do Estado do Brasil, demandava-se moeda para facilitar o “comércio interior” intra e inter capitânicas, para os gastos com as folhas militar, civil e eclesiásticas, entre outros pagamentos. A moeda de menor valor era especialmente demandada nas regiões mineiras, onde servia de troco nos pagamentos com ouro em pó cuja oitava estava taxada em 1200 réis.

²⁰ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_CU_003, cx. 23, doc. 2303.

²¹ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_BA_CA, doc. 18732. Essa situação favorável contrasta com a vida no final da década anterior, quando o provedor da CMB informava que “sendo tão pouco o ouro que entra nesta Casa, que há repetidos meses sem que não trabalham as oficinas [...] Pelo qual motivo, e por não se haver cunhado moeda provincial desde 1774, frequentemente, como agora se experimenta huma notavel falta della” (Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro. BNRJ, Registro das Cartas de Fernando Portugal para a Corte, v. 1, folhas 241. Enviada em 30/03/1790).

²² Ainda de acordo com o provedor, “é este o que tem aumentado o numerário circulante desta Capitania, onde eram muito raras as moedas de seis mil e quatro centos que hoje há em abundância”. Circulavam não apenas moedas nacional de ouro, mas também “muitas patacas que aqui correm geralmente por 750 réis”, que deveriam ser obrigatoriamente recunhadas a 640 réis, isto é, como moeda provincial, o que renderia 18,6% de senhoriagem para a Casa da Moeda.

²³ Entre 1788 e 1791, Pernambuco recebeu 62,4% e o Maranhão 20,2% do total de moeda. Nos anos 1802-1807, a proporção foi semelhante: 60,9% para Pernambuco e 25,4% para o Maranhão.

Por sua vez, o Estado do Maranhão e Grão-Pará clamava pela substituição das “moedas naturais” pela moeda metálica (Lima, 2006).

Para resolver problemas de insuficiência de circulação de moeda metálica, só faria sentido introduzir moeda provincial, dado que a moeda nacional podia (e tendia a) ser, em grande parte, exportada. Por outro lado, diferentemente do que acontecia com a moeda nacional de ouro, a cunhagem de moeda provincial dependia agora exclusivamente da iniciativa das autoridades metropolitanas, uma vez que aos particulares não interessaria levar metais à casa da moeda para serem cunhados em provincial.

Apesar dos insistentes pedidos para que fosse novamente autorizada a cunhagem de moeda provincial nas casas da moeda da colônia, ou para que a metrópole providenciasse seu envio, esses pedidos só foram atendidos a partir de 1748. Por que demorou tanto? No Arquivo Histórico Ultramarino encontra-se um documento²⁴ cuja leitura ajuda a esclarecer as razões da recusa inicial. Trata-se de um parecer escrito em Lisboa, por autor desconhecido contrário ao pedido feito por camaristas e autoridades baianas para que fossem cunhados um milhão de cruzados (400 contos) de moeda provincial de ouro em cada uma das três casas da moeda então existentes no Brasil. O parecerista discordava das alegações de falta de moeda, afirmando que, se faltava moeda provincial, certamente não faltava moeda nacional de ouro, e que as autoridades não deveriam evitar a saída desta da colônia para o reino:

Nunca o Brasil teve tanta abundância dela (posto que não seja daquela provincial), nem a necessidade de evitar sua extração porque enquanto o Brasil tiver Minas e casas da moeda não pode faltar ainda que se extraia; antes é preciso, e conveniente, a extração: precisa porque ainda estando tão abatido o Comércio do Reino para o Brasil, e tão diminuta a introdução de gêneros, vemos que para a comutação deles não bastam os da terra, e o que todos os anos vem em retorno tantos milhões de ouro; e conveniente, porque a política dita que se tire o ouro das Conquistas para enriquecer o Reino.

Além disso, segundo ele, nem todas as capitanias pediam casa da moeda; se pediam, era para a cunhagem da moeda nacional, e não da provincial. Especificamente em relação à esta, explicava da seguinte maneira os eventuais embaraços e prejuízos que poderiam ser causados pela sua circulação:

²⁴ Arquivo Histórico Ultramarino, AHU_ACL_CU_003, cx. 13, doc. 1123. O Arquivo informa sua data como sendo posterior a 1752, mas deve ter sido escrito entre 1724 e 1734, porque faz referência à existência de três casas da moeda.

Com esta moeda provincial hão de comprar aqueles povos todos os gêneros de que necessitarem e, como estes lhes vão do Reino, serão os donos das fazendas obrigados a receberem sua importância com 10 por 100 de diminuição do seu justo valor [...] e porque não poderão extrai-la, nem tem conveniência trazê-las para o Reino precisamente, ou reduzi-las a moeda geral ou a ouro em barra, ou gêneros. [...] A redução a gêneros primeiramente é impraticável porque com as Minas tem crescido tanto a gente [...] e pelo contrário diminuído tanto as lavouras e os gêneros dele que não basta para pagar uma pequena parte do que lhes vão de fora [...].

Daí que os comerciantes enfrentariam um dilema: ou aumentar o preço de suas fazendas em 10% ou reduzir o preço dos gêneros do Brasil. No primeiro caso, “sofrerão seus donos o considerável dano do empate”, porque não conseguiriam repassar esse aumento nas vendas para reinos estrangeiros, os quais iriam preferir adquirir-los alhures. No segundo caso, os senhores de engenho e produtores em geral não poderiam arcar com suas despesas. Em qualquer dessas situações, o resultado seria “a total ruína das Praças do Brasil, das do Reino, das Alfândegas, e dos Povos”.

O autor dizia temer também um aumento de pelo menos 10% no nível de preços em Portugal, lembrando que o levantamento de 20% da moeda em 1688 ocasionara inflação superior a 20%. Além disso, não acreditava que corresse lado a lado a moeda provincial e a moeda nacional: como todos iriam preferir receber na moeda nacional mais valiosa, “será necessário estabelecer aos mesmos gêneros dois preços conforme a moeda”.

Problemas da mesma natureza – “perturbações e danos” – ocorreriam quanto à forma de honrar dívidas contraídas anteriormente. Essa era uma discussão recorrente em épocas de desvalorização da moeda quando, na ausência de correção monetária, os credores tinham de assumir as perdas. Naquela ocasião essa questão era de fundamental importância em razão do excessivo endividamento dos colonos em geral e dos mineiros em particular. A euforia inicial causada pela corrida ao ouro havia afetado não apenas as expectativas dos mineiros, mas também as dos comerciantes portugueses que muitas vezes enfrentavam dificuldades para desovar suas mercadorias.

Por fim, o autor se pergunta se a decisão tomada em 1694 de cunhar moeda provincial teria sido correta. Para ele, a conjuntura mudara desde então: em 1694, haveria falta de moeda no Brasil, agora havia abundância e sua extração não deveria ser evitada; em 1694, quando ainda não havia as Minas, o preço do ouro era muito mais elevado; em 1694, havia menos gente

e menos demanda por gêneros de fora, o que significa que os gêneros da terra bastariam para a comutação, ou seja, a balança comercial seria equilibrada; em 1694, havia espaço para aumentar o preço dos produtos de exportação, o que não era mais possível fazer; e, finalmente, o autor lamentava a elevação dos impostos em Portugal desde o final do século anterior, o que reduzia os ganhos com o comércio obtidos pelos comerciantes portugueses.

As argumentações desse parecerista anônimo revelam sua preocupação com a manutenção de uma circulação monetária que favorecesse os comerciantes reinóis e, por tabela, a capacidade de arrecadar tributos. Os produtos importados pela colônia deviam ser pagos com ouro, amoeado ou não. A vida econômica da colônia giraria em torno disso. A introdução de um grande volume de moeda provincial de ouro ou mesmo de prata, poderia causar embaraços. Em outras palavras, tais argumentações justificariam a relutância do rei em atender os apelos vindos do outro lado do Atlântico.

Os pedidos foram renovados, assim como a recusa do rei em atendê-los. Outros pareceres, no mesmo sentido, repetem os argumentos acima descritos. Em assim sendo, cabe questionar por que finalmente o rei, em 1748, decidiu pelo retorno às cunhagens de moeda provincial, começando pelo Maranhão e Pará, e logo após estendendo o alcance dessa medida para outras regiões da colônia? O que teria mudado?

A resposta a essa questão pode contribuir para a compreensão do papel da política monetária metropolitana na condução da política colonial no sentido mais amplo de acomodação dos diversos interesses em jogo dos dois lados do Atlântico. Uma explicação é o papel *complementar* atribuído à moeda provincial nesta segunda fase de sua cunhagem (Lima e Sousa, 2017b)²⁵. O crescimento do comércio interior gerava maior demanda por moeda que podia ser atendida pela oferta de uma moeda parcialmente fiduciária, não diretamente ligada às transações com a metrópole. Tal moeda, como mencionado anteriormente, distinguia-se da moeda nacional (também chamada pelos contemporâneos de “moeda de remessa”) que desempenhava primordialmente a função de moeda internacional. Era possível prover a colônia com uma moeda própria, mas para que esta permanecesse na colônia era necessário criar incentivos. Sua desvalorização em relação à moeda metropolitana era um incentivo *de mercado*, ao qual se somava a proibição de sua exportação. Ambas as medidas tenderiam a manter a moeda provincial em circulação independen-

²⁵ Para uma discussão sobre moedas complementares, ver, por exemplo, Kuroda (2008) e Fantacci (2008).

temente das oscilações do comércio exterior que afetavam mais fortemente as capitanias não providas de casa da moeda.

Em 12 de setembro de 1748, a Casa da Moeda de Lisboa recebeu ordem para lavrar “com cunhos semelhantes aos do dinheiro no Brasil a quantia necessária para perfazer oitenta contos do valor daquele dinheiro”²⁶ que no ano seguinte foi remetido para o Estado do Maranhão e Grão-Pará²⁷. Os 80 contos foram assim distribuídos: 51,2 contos em moedas de ouro de 4 mil, dois mil e um mil réis; 25,6 contos em moedas de prata de 640, 320, 160 e 80 réis; e 3,6 contos em moedas de cobre. O decreto especifica que, sendo idênticas às que corriam no Estado do Brasil, “as moedas de ouro e prata [tenham] dez por cento mais do valor extrínseco sobre aquele com que ao presente se fabrica o dinheiro que corre no Reino. E as moedas de cobre o dobro do valor extrínseco com que corre neste Reino”. As moedas seriam entregues pela CML ao tesoureiro do Conselho Ultramarino, “para que aquele Tribunal disponha a remessa dele para o dito Estado”.

Esta decisão da Coroa implicava a substituição da “moeda natural” pela moeda metálica no Estado do Maranhão e Grão-Pará. Legalmente, a moeda provincial passaria a ser a única moeda a circular naquele Estado a partir da chegada da frota, o que ocorreu em 1750. As demandas nesse sentido eram antigas²⁸. A situação seria particularmente complicada no Pará, onde se verificava a típica situação prevista pela lei de Gresham, em que a “moeda má” expulsa de circulação a “moeda boa”. Como o valor nominal das mercadorias usadas nos pagamentos era fixado pelo governo, uma elevação do seu preço de mercado acima desse valor oficial provocava a sua exportação, passando a população a usar as outras moedas (meios de pagamento) cujo valor estivesse oficialmente acima do mercado. Além disso, era comum a ocorrência de fraudes, já que o preço oficial não levava em conta a qualidade do produto (Lima, 2006). Nesses casos, os reflexos sobre a circulação monetária eram semelhantes aos causados pela circulação de moeda metálica cerceada. O sistema monetário baseado em “moeda natural” mostrava-se disfuncional, fazendo com que a adoção da moeda metálica fosse considerada indispensável para o desenvolvimento da agricultura e, conseqüentemente, para a melhoria das finanças públicas.

²⁶ Casa da Moeda de Lisboa, Registos Gerais, Livro 6, fl. 169v-170.

²⁷ No Maranhão, os pagamentos eram até então feitos principalmente em panos de algodão; no Pará, aceitavam-se cravo, açúcar e cacau.

²⁸ Lima (2006) analisa detalhadamente as discussões travadas entre autoridades locais e do reino sobre a adoção de moeda metálica na primeira metade do século XVIII no Estado do Maranhão e Grão-Pará.

Desde então e até 1805, a CML cunhou moedas provinciais de ouro, prata e cobre (Lima e Sousa, 2017-b). Como se observa pela Tabela 5, o auge da cunhagem verificou-se nas décadas de 1770 e 1780. Os 80 contos iniciais para o Maranhão e Pará não estão incluídos.

Tabela 5 – Casa da Moeda de Lisboa: moedas provinciais cunhadas para o Brasil, 1752-1805 (em mil-réis)

	Ouro	Prata	Cobre
1752-59	166.592	439	22.000
1760-69	--	64.002	8.645
1770-79	263.616	208.904	150.220
1780-89	82.400	303.245	69.142
1790-99	25.002	--	19.897
1800-05	--	89.099	180.981
Total	527.610	665.729	443.006

Fonte: elaboração própria a partir de Monetary system of Portugal (1877).

Os arquivos da CML documentam que grande parte da moeda provincial cunhada na Casa da Moeda de Lisboa desde então até o início do século XIX continuou a ser destinada ao Pará e o Maranhão. Pernambuco, que, assim como o Estado do Maranhão, não cunhava moeda, foi também contemplado, e durante alguns anos recebia moeda provincial da Bahia. Pernambuco redistribuía parte dessas moedas para a Paraíba.

O documento citado na Tabela 5 apresenta ainda dados referentes aos valores unitários das moedas produzidas na CML para o Brasil e suas respectivas quantidades. Entre 1753 e 1797, foram enviadas 210.615 peças de ouro, das quais 39,7% eram moedas de 4 mil réis, e 28,9% em moedas de 1.000 réis. Em termos de valor, 63,3% eram moedas de 4.000 réis e apenas 11,5% em moedas de 1.000 réis. Tais proporções sugerem que a intenção era que essas moedas participassem do mesmo circuito das grandes moedas nacionais (de 6.400 réis). Naquele mesmo período, foram produzidas 2.445.024 moedas de prata. As moedas de maior valor nominal (de 640 réis) corresponderam a 21,3% do número de peças cunhadas, atingindo 50,0% em termos de valor. As moedas de prata de menor valor (80 réis) corresponderam a 30,5% das moedas e a 9,0% do valor. A CML cunhou ainda, nos anos de 1753 a 1803, 25.684.839 moedas de cobre para enviar ao Brasil. Destas, 76,4% eram moedas

de vintém e meio vintém, mostrando preocupação em atender as demandas por moeda de troco. Cerca de 40% do total enviado em cobre concentrou-se no período de 1800 a 1805, principalmente para o Pará, como forma de cobrir parcialmente os déficits correntes daquela capitania. A crescente participação da moeda (provincial) de cobre na circulação nas últimas décadas do século XVIII deveu-se, principalmente, ao agravamento da situação fiscal na metrópole, o que reduzia a capacidade das autoridades de adquirir ouro e prata. Além disso, o ganho de senhoriagem com a moeda de cobre era consideravelmente maior do que com a cunhagem de ouro e prata²⁹.

Por sua vez, a cunhagem de moeda provincial nas casas da moeda do Rio de Janeiro e da Bahia foi decidida em 1750. No registro Geral da Casa da Moeda de Lisboa consta um aviso³⁰, datado de 14 de março de 1751, em que Sua Majestade

[...] em resolução de 8 de dezembro tomada em consulta do Conselho Ultramarino que nas Casas da moeda do Brazil se lavracem outenta contos de reis em moeda de ouro. E quarenta em moeda de pratta alem de outros outenta contos que foi o mesmo Snr. Servido mandar lavrar na Casa da Moeda do Rio de Janeiro para as Minas e dez contos em moeda de cobre, atendendo o mesmo Snr. ao muito dinheiro que corria cerceado naquelas Conquistas [...].

Em janeiro de 1751, como ainda não havia na CMRJ os cunhos necessários para cumprir a ordem, os conselheiros ultramarinos propunham que a CML lavrasse 150 contos de moeda provincial de prata para mandar para as Minas “de mais que faz preciso lavrar-se provincial para todo o Brasil”. E propõem que a moeda para as Minas fosse de cunho diferente da que corre “nos portos do mar e terras em que se não tiram ouro com o mesmo preço da prata e do cobre que as demais”³¹. Não encontramos registros de cunhagens de moeda de prata na CMRJ para os anos iniciais da década de 1750, mas já havia discussões sobre o valor da prata que deveria ser adquirida com os 80

²⁹ O ganho de senhoriagem da moeda nacional de ouro era de 6,7%, enquanto a provincial de ouro rendia 14,6%. No caso da prata, dependia do preço pelo qual era comprada, variando entre 5 e 18%. A moeda de cobre rendia em torno de 30%. As capitanias que recebiam moeda provincial de Lisboa pagavam em moeda nacional de ouro.

³⁰ Arquivo da Casa da Moeda de Lisboa, Registro Geral (Livro 7, folhas 43-43v, 14/03/1751).

³¹ Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro. *Documentos Históricos da Biblioteca Nacional*, ed. 94, p. 196-198.

contos da receita de senhoriagem que haviam sido separados com este propósito³².

Nas décadas de 1760 e 1770, a CMRJ cunhou 906,1 contos de moeda provincial de ouro, além de 147,4 contos de moeda de prata³³. O Marquês do Lavradio, em carta a seu sucessor escrita em 1779, na qual relata as medidas que havia tomado para sanar as contas públicas, atribui sua decisão de cunhar moeda provincial ao ganho de senhoriagem que “no acréscimo que fiz ter a casa da moeda pela moeda provincial, que mandei fazer por repetidas vezes, em que a Fazenda Real aqui recebe utilidade” e como resposta às demandas da Capitania de Minas, “para onde quase toda passa, não corre outra e, na falta dela, são obrigados a servirem-se de ouro em pó, o que traz consigo infinitos prejuízos”. Juntou o útil ao agradável: “deste modo vim a suprir daquela necessidade ao mesmo tempo que me aproveitei da utilidade que disto resultava”³⁴. Em 1789, a CMRJ cunhou mais 33 contos em moedas de prata de 600 réis.

Por sua vez, a CMB produziu 87.560 mil-réis de moeda provincial de ouro em 1754 e, em 1774 e 1775, mais 100.940 mil-réis. Entre 1752 e 1760, a CMB produziu 54.614 mil-réis de moedas de prata, 90% das quais dirigidas aos registros das zonas mineiras, por serem moedas de 600, 300, 150 e 75 réis³⁵. Os 52,2 contos de moedas de prata cunhados nos anos 1790 tinham valor nominal de duas patacas (640 réis)³⁶.

Nas regiões mineiras, a demanda por moeda de prata e de cobre para transações diárias aumentou após ter sido proibida, em 1750, a circulação de moeda de ouro, mesmo as de menor valor nominal. Em 07/06/1753³⁷, o governador de Goiás informa o secretário de estado sobre o recebimento de 80 mil cruzados em moedas provinciais de prata e de cobre enviadas do Rio de Janeiro, mas lamenta que tal soma seria insuficiente para atender as neces-

³² Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_CU, cx. 63, doc. 14748. Nesse documento o provedor da CMRJ alega que não pode cumprir a ordem porque ficava na dependência de receber ouro de mineiros interessados em cunhar moeda provincial, o que não acontecia, já que todos preferiam moeda nacional para enviar a seus correspondentes. Isso mostra que os provedores não tinham ou achavam que não tinham autorização para usar os ganhos de senhoriagem para cunhar moeda provincial de ouro; no caso de moeda de prata, tinham necessariamente de comprar no mercado.

³³ Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro. Meio circulante. Ofício do Conde de Rezende para D. Rodrigo de Sousa Coutinho *Revista IHGB*, v. 46, n.1, p. 189-193, 1883.

³⁴ Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro. Carta do Marquês de Lavradio para seu sucessor Luiz de Vasconcelos e Souza.

³⁵ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_CU_Bahia_CA, doc. 19715.

³⁶ Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro. *Revista IHGB*, 33, v. 40, parte 1, p. 123-134, 1870.

³⁷ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_008, cx. 8, doc. 584.

sidades de numerário por mais de três meses e relata a forma como se processava a saída da moeda provincial para as capitanias de onde procediam os comerciantes:

[...] porque toda passaria para os certoens de Pernambuco, Bahia, Maranhão e Gram Para de donde não voltarião, nem ainda a menor parte, porq os comboeyros e comerciantes que entrão para as Minnas costumão trazer muito pouco, ou nenhum dinheyro, pelo estylo que se tem introduzido de virem fazendo os gastos do caminho a credito, para ao depois satisfazerem do produzio das suas carregaçoens [...].

O governador alerta ainda sobre as consequências negativas para os negócios e para a contenção dos descaminhos:

[...] que faltando como sem duvida faltaria a moeda de prata e cobre, ou havia de parar o comercio do certão, ou se continuace, seria tão somente com ouro em pó extraviado, porq as barras fundidas pouco ou nenhum uso podem ter nos mesmos certoens por não haver quem as troque para a continuação do mesmo comercio.

Para o envio de dinheiro provincial para as minas nem sempre era necessário proceder a novas cunhagens. Em 1761, por exemplo, o governador interino da Bahia orienta o provedor da CMB para que “como esta Cidade [Salvador] abunda de moedas de seis tostões, e de três, bastará que apresentando VM os nove mil cruzados em moedas de ouro, mande com efeito trocá-las nas de prata”³⁸ que então seriam mandadas para os registros.

O Rio de Janeiro demanda também moeda de troco. Em 1748, os camaristas justificavam o pedido “a fim de remediar a pobreza da população, que por ter aumentado muito, vive a mendigar de porta em porta, sendo elevado o número de mulheres pedintes”³⁹. Em 1760, o Conselho Ultramarino recomendava que fosse atendida a solicitação de envio de moeda de cobre de cinco réis “para as transações comerciais entre particulares daquela capitania”⁴⁰.

5. A circulação monetária no colonial tardio

Em 27 de setembro de 1796, em ofício enviado para os governadores

³⁸ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_CU_005, cx. 39, doc. 7276.

³⁹ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_CU_17, cx. 41, doc. 4201.

⁴⁰ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU_ACL_CU_17, cx. 58, doc. 5617.

das capitanias, o secretário de Estado do reino, D. Rodrigo de Souza Coutinho indagava-lhes sobre “o número de moedas necessárias para as transações diárias, e regulares”⁴¹. Em 11 de abril de 1797, o governador da Bahia respondeu que “para as transações regulares, e diárias, circula a moeda Provincial desta Capitania [...] além das meias dobras de seis mil e quatrocentos que girão tão bem muito frequentemente no Comercio [...]”. Descrevia ainda as moedas provinciais: “Há nesta Capitania moeda Provincial de ouro, prata e cobre, a saber: Moedas de ouro de 4\$000, 2\$000 e 1\$000. Moedas de prata: 2 patacas valem 640; 1 pataca vale 320; ½ pataca vale 160 [...] [assim como] moedas de cobre de 20 réis do tamanho da de 10 réis do Reino; de 10 réis, do tamanho do de 5 réis do Reino; de 5 réis, do tamanho da de 3 réis do Reino”. Contudo, como D. Rodrigo estava interessado em saber, particularmente, se havia necessidade de a CML cunhar mais moeda provincial para enviar ao Brasil, D. Fernando acrescentou que “não me é possível calcular a quantidade de moeda provincial que existe nesta Capitania [...] em razão do giro do Comercio entre as diferentes Capitancias”⁴². Outros governadores ofereceram explicações semelhantes. Por exemplo, o mandatário do Maranhão relatava a D. Rodrigo que “corre nesta Capitania a moeda Provincial do valor pelo cunho, a de cobre de 5, 10, 20 e 40 reis: a de prata de 80, 160, 300, 320, 600 e 640 reis, e de ouro de 1.000, 2.000 e 4.000 reis; e corre juntamente a do Reino, que excede o valor de 6:4000 inclusive [...]”⁴³.

As respostas dos governadores revelam dois fatos que merecem atenção. O primeiro é que nenhum deles se queixa de falta de moeda em suas respectivas capitanias, como costumava acontecer no passado, principalmente em relação às moedas de troco, sendo possível que as respostas dadas pelos governadores tenham contribuído para a decisão de interromper a cunhagem e a remessa de moeda provincial de ouro e de prata para o Brasil, tendo permanecido apenas as de moeda de cobre até 1805.

⁴¹ Arquivo Histórico Ultramarino. AHU-ACL-015, cx. 207, doc. 13.524.

⁴² Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro. Registro das Cartas de Fernando Portugal para a Corte, folhas 38-40.

⁴³ Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro. Offício de Fernando Antonio de Noronha para Rodrigo de Souza Coutinho, em 24/03/1797. Consulta ao Conselho Ultramarino, 1.1.6, p. 54-54v. A carta enviada pelo governador do Rio de Janeiro está publicada em Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro. Meio circulante. Offício do Conde de Rezende para D. Rodrigo de Souza Coutinho (1883). *Revista IHGB*, v. 46, n.1, p. 189-193.

O outro fato que vale destacar é que os governadores não mencionam possíveis problemas relativos à circulação concomitante de moedas provinciais e nacionais que caracterizou o sistema monetário do Brasil no colonial tardio e que ainda persistia no Primeiro Império. Tal característica tem sido apontada por muitos autores como uma das principais causas da retirada de circulação das moedas de ouro e de prata após a abertura dos portos em 1808⁴⁴. Um texto frequentemente citado sobre essa questão é o de Cândido Batista de Oliveira, publicado em 1842, que aponta para o que chamou de “vícios” da circulação. A relação ouro/prata de mercado era 1:15.5, mas era 1:12.5 para a moeda nacional de ouro (pesando 4 oitavas de ouro de 22 quilates, com valor facial de 6\$400 réis) e 1:13.9 para a moeda provincial de ouro (que continha 2,5 oitavas de ouro de 22 quilates, com valor facial de 4\$000 réis). Consequentemente, “o sistema monetário do Brasil se achava então subordinado a três diferentes padrões monetários, os quais são aqui postos em evidência pelos três diversos valores da oitava de ouro, que apresentam as relações acima assinaladas entre os valores relativos do ouro e da prata” (p. 53). Em tese, essa situação deveria ocasionar a exportação ou entesouramento da moeda nacional de ouro. Para Calógeras (1960, p. 22), o fato de esta se manter em circulação “por curiosa contradição da lei de Gresham” se explicaria pelas restrições comerciais, pela escassez de prata e pela falta de informação. Mas provavelmente a aceitação da moeda provincial pelo seu valor nominal no pagamento de impostos talvez também tenha contribuído para que circulasse, mesmo entre particulares, sem ágio.

6. Considerações finais

D.T.Vieira (1962, p. 35), em influente obra, afirma que “durante o período colonial a economia do Brasil era essencialmente naturista”. Ademais,

[...] não se pode falar em um sistema monetário brasileiro senão após a vinda da Família Real Portuguesa para o Brasil, ou melhor, após a fundação do 1º Banco do Brasil. Isto não equivale a dizer que não possuísse antes o nosso País uma circulação monetária [mas sim] um conjunto de moedas que, sem formar propriamente um sistema, constituía o instrumento de trocas colonial português (Vieira, 1962, p. 33).

⁴⁴ Segundo Soares (s.d., p. 7), só então “apareceu pela primeira vez na sua principal praça comercial, a deficiência de moeda metálica para as transações exteriores”.

Ao tratar da difícil situação financeira enfrentada pela corte em 1808, e referindo-se à coexistência de moedas nacionais e provinciais, Vieira (1962 p. 48) argumenta que “a dificuldade ainda mais se acentuava, dado o estado anárquico da circulação monetária”.

Este trabalho contesta tanto a noção de que a economia colonial fosse baseada em escambo ou “pagamentos em espécie”, como a de que o sistema monetário fosse “anárquico” ou, como qualificam outros autores, “caótico” ou eivado de “vícios”. Todas as mercadorias designadas pelo Estado português para cumprirem o papel de meios de pagamento – ouro, prata, cobre, açúcar, pano de algodão etc. – tinham seu valor estabelecido na moeda de conta portuguesa (*real*). O sistema monetário arquitetado pela metrópole atendia a exigências setoriais e regionais com o explícito intuito, por suposto, de obter vantagens para a Coroa, mas sua implementação estava sujeita a negociações com os colonos e mesmo com as autoridades coloniais. No caso específico das diferentes formas de moeda metálica, sua complementariedade facilitava a integração das atividades econômicas voltadas tanto ao mercado externo e como ao interno.

O fato de haver inúmeros registros de falta de moeda metálica pode ser considerado um forte indicativo de sua importância para a vida econômica da colônia, e não sua irrelevância: não pode haver escassez se não há demanda. A demanda por moeda metálica não estaria restrita às transações externas, estando também vinculada às transações cotidianas, ao pequeno comércio, às “esmolas” etc., como demonstram as perenes solicitações de envio ou cunhagem na colônia de moedas de baixo valor nominal, inclusive de cobre, ao longo de todo o período colonial.

Desde o início das cunhagens de moeda provincial no final do século XVII até a abertura dos portos em 1808, o estoque de moeda disponível teria sido satisfatório. As emissões de moeda nacional de ouro e provincial transformaram a circulação monetária no Brasil. O aumento do estoque de moeda de ouro refletiu o crescimento da atividade econômica em diferentes partes de um território cada vez mais regionalmente integrado. Apesar de referidas como “moedas de remessa”, as moedas nacionais circulavam cada vez mais internamente, enquanto as de prata e de cobre atendiam às necessidades do pequeno comércio e transações cotidianas de uma população em expansão e de mercado interno que se tornava, embora lentamente, cada vez mais integrado.

No século XVIII, as discussões em torno do problema de falta de moeda

não retratavam um sentimento de “escassez de moeda” em geral, já que o estoque monetário cresce em resposta ao concomitante aumento da demanda por moeda, particularmente no último quartel do Setecentos. O que faltava, principalmente na primeira metade do século, era moeda de menor valor unitário, especialmente as de troco. A forma de resolver a escassez desse tipo de moeda passava por uma decisão do governo metropolitano de produzir, por iniciativa própria, moeda provincial, o que somente acontece a partir do final da década de 1740. Embora sua cunhagem tenha sido, em valores absolutos, consideravelmente inferior à da moeda nacional, a moeda provincial exerceu importante papel na circulação, espalhando-se pelas trilhas do “comércio interior”.

Referências

- CALDEIRA, J. *A nação mercantilista*. São Paulo: Editora 34, 1999.
- CALÓGERAS, P. *A política monetária do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1960.
- CARRARA, Â. A. O crédito no Brasil no período colonial: uma revisão historiográfica. *Varia hist.*, v. 36, n.70, 2020.
- COSTA, L.; ROCHA, M.; SOUSA, R. M. *O ouro do Brasil*. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2013.
- FANTACCI, L. The dual currency system in Renaissance Europe. *Financial History Review*, v. 15, n. 1, 2008.
- FRAGOSO, J. L. R. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 1992.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1959.
- GONÇALVES, C. B. *Casa da Moeda do Brasil, 290 anos de história, 1694- 1984*. Rio de Janeiro: Casa da Moeda do Brasil, 1985.

KURODA, A. What is the complementarity among monies? An introductory note. *Financial History Review*, v. 15, n. 1, 2008.

LIMA, A. J. da S. Do “dinheiro da terra” ao “bom dinheiro”. *Moeda natural e moeda metálica na Amazônia colonial (1706-1750)*. Belem: UFPA, 2006 (Dissertação de Mestrado em História).

LIMA, F. C. C. Uma análise crítica da literatura sobre a oferta e a circulação de moeda metálica no Brasil nos séculos XVI e XVII. *Estudos Econômicos*, v. 35, n. 1, 2005.

LIMA, Fernando C. Cerqueira, 2012. A “escassez de numerário” e adoção do açúcar como moeda. *Econômica*, v. 14, n. 1, 2012.

LIMA, F. C. C. Bimetalismo, ouro, prata e Gresham: uma contribuição para o estudo da circulação de moeda-metálica no Brasil no século XVIII. *Estudos Econômicos*, v. 43, n. 3, 2013

LIMA, F. C. C.; SOUSA, R. M. Production, supply and circulation of national gold coins in Brazil (1703-1807). *Latin America in Economic History*, ano 24, n. 1, 2017a.

LIMA, F. C. C.; SOUSA, R. M. The monetary system of the Luso-Brazilian empire: the changing role of the “provincial” currency in the 17th and 18th century. *Review of Business and Economic Research*, v. 5, n. 2, 2017b.

MATHIAS, P. *Risk, credit and kinship in early modern enterprise*. In: McKUSKER, John J.; MORGAN, Kenneth (Ed.). *The early modern atlantic economy*. Cambridge: Cambridge U. P., pp. 15-35, 2000.

MONETARY system of Portugal. In: *Report and accompanying documents of the United States monetary commission*. Washington: Government Printing Office, p. 447-448, 1877.

MORINEAU, M. *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d’après les gazettes hollandaises (XVI-XVIII siècles)*. Cambridge: Cambridge U. P., 1985.

PINTO, V. N. *O ouro brasileiro e o comércio anglo-português: uma contribuição aos estudos da economia atlântica no século XVIII*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1979.

PUNTONI, P. O “mal do Estado Brasílico: a Bahia na crise final do século XVII. SEGUNDO CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE HISTÓRIA ECONÔMICA (CLADHE II). México, 2010.

SAMPAIO, A. C. J. *Economia, moeda e comércio: uma análise preliminar do banco de dados*. In: FRAGOSO, João; MONTEIRO, Nuno G. (Org.). *Um reino e suas repúblicas no Atlântico*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, pp. 269-295, 2017.

SCHWARTZ, S. B. *Segredos internos: engenhos e escravos na sociedade colonial (1550-1835)*. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.

SIMONSEN, R. (1935). *História econômica do Brasil 1500-1820*. Brasília: Edições do Senado Federal – Vol. 34, 2005.

SOARES, S. F. *As finanças ou estudos analyticos sobre as rendas e despesas públicas do Império do Brasil*. BNRJ. Manuscritos. I-12, 4, 036, s. d.

SOETBEER, A. *Edellmetal-produktion und werthverhältniss zwischen goldand Silber Seit der entdeckung Amerika's bis zur gegenwart*, 57-60. Gotha: J. Perthes, 1880.

SOMBRA, S. *Pequeno esboço de História Monetária do Brasil Colonial*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1940.

SOUSA, R. M. *Moeda e metais preciosos no Portugal setecentista (1688-1797)*. Lisboa: Imprensa Nacional; Casa da Moeda, 2006.

VIEIRA, D. T. *Evolução do sistema monetário brasileiro*. São Paulo: FIEPE/USP, 1962.

VIEIRA, D. T. *A política financeira*. In: HOLANDA, Sérgio Buarque de Holanda (Org.) *História geral da civilização brasileira* (t.1, v.2). São Paulo: Difel, 1985.

WEHLING, A.; WEHLING, M. J. *Formação do Brasil colonial*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

Uma crítica ao imperialismo na Primeira República no Brasil*

A critique of imperialism in the First Republic in Brazil

Vinícius Vieira Pereira**

Resumo: O presente artigo busca evidenciar a existência, no Brasil, de um pensamento crítico ao imperialismo capitalista, especialmente no que diz respeito à política imperialista praticada pelos Estados Unidos contra os países latino-americanos, durante o século XIX e início do século XX, sob a égide da Doutrina Monroe e do ideal do pan-americanismo. Destacam-se, desse modo, as obras de Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bomfim, intelectuais brasileiros cujas contribuições teóricas remontam ao período da Primeira República e constituem um pensamento brasileiro autêntico, original e crítico à forma violenta de expansão norte-americana naquele momento da história econômica mundial, quando as primeiras preocupações com o imperialismo capitalista começavam a surgir simultaneamente na Europa e nos Estados Unidos.

Palavras-chave: Imperialismo. Eduardo Prado. Oliveira Lima. Manoel Bomfim. Primeira República no Brasil.

Abstract: This article seeks to show the existence, in Brazil, of a critical thinking towards capitalist imperialism, especially with regard to the imperialist policy practiced by the USA against Latin American countries, during the 19th and early 20th centuries, under the aegis of the Monroe Doctrine and the ideal of Pan Americanism. In this way, the works of Eduardo Prado, Oliveira Lima and Manoel Bomfim stand out, Brazilian intellectuals whose theoretical contributions go back to the period of the First Republic and constitute an authentic, original, and critical Brazilian thought about the violent form of American expansion at that time of world economic history, when the first concerns about capitalist imperialism began to rise simultaneously in Europe and the USA.

Keywords: Imperialism. Eduardo Prado. Oliveira Lima. Manoel Bomfim. First Republic in Brasil.

JEL: B1; F54

* Submissão: 17/07/2020 | Aprovação: 30/03/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.756

** Professor Adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e Tutor do Programa de Educação Tutorial – PET Economia/UFES | E-mail: vinieco2016@gmail.com | ORCID: 0000-0003-2973-3868



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

Introdução

Nas últimas décadas do século XIX e início do século XX, quando o imperialismo econômico despontava, não apenas como uma política externa ou uma fase da história, mas como a própria forma de expansão mundial do capitalismo, a América Latina atraía os interesses e ambições dos capitalistas e dos governos das nações industrializadas. Exportação massiva de capital, empréstimos e a conquista formal e informal de mercados além-mar dominavam a política externa dos governos dos países mais ricos da Europa, dos Estados Unidos e do Japão. As grandes fusões entre o capital industrial produtivo e o capital monetário bancário, que Hilferding (1985) denominou de capital financeiro, significavam uma inédita, e intensa, centralização de capitais. Cresciam em número os poderosos trustes e cartéis. O capital assim organizado, em sua forma monopolista, expandia seus negócios mundo afora sob a batuta dos grandes bancos. Livres da anarquia da concorrência e protegidos pelas forças militares de seus Estados de origem, essas elites dos negócios disputavam cada região do globo como uma nova alternativa de expansão de seus investimentos e de suas taxas de lucro.

Em meio a esse cenário mundial de invasão e conquista de novos mercados consumidores e de matérias primas, de domínio de áreas férteis e ricas para a concretização dos objetivos do capital financeiro e de avanço da cultura europeia por sobre as mais diversas regiões do planeta, os problemas das nações atrasadas, submissas e subordinadas, social e economicamente, eram debatidos sob diversos prismas. No Brasil, principal foco deste artigo, a perspectiva teórica dominante, em termos de análise social e econômica, baseava-se, essencialmente, nas teses positivistas, evolucionistas, naturalistas, social-darwinistas, eugênicas e raciais. Tais abordagens teóricas buscavam, nos problemas oriundos da miscigenação e da hereditariedade, nas características inferiores das comunidades nativas e no caráter indolente e preguiçoso dos índios e negros, os motivos das nossas mazelas, como a miséria, a pobreza, o atraso e a ignorância.

No presente trabalho, o objetivo será o de destacar as ideias de três autores brasileiros, Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bomfim, que, contrariando o discurso dominante à época no Brasil, buscaram outras perspectivas de análise e deixaram, como importante contribuição teórica, uma crítica ao processo de expansão imperialista sobre a América Latina, com destaque para a ação dos Estados Unidos nesse processo.

Para esses pensadores, a política externa imposta pelas potências inter-

nacionais em favor dos interesses de suas grandes companhias de comércio, suas indústrias e seus bancos, atacava os interesses, a cultura e o caráter nacional dos povos latino-americanos. Além disso, eles alertavam para o risco iminente de uma conquista formal desse subcontinente por parte dessas mesmas forças estrangeiras. Em suas contribuições teóricas estão presentes aspectos e impressões que muito se aproximam dos primeiros escritos e das primeiras preocupações com o imperialismo capitalista naquele momento da história, quando a imprensa e os políticos estadunidenses e europeus já faziam uso do termo *imperialismo* e teóricos, como John Hobson, Thorstein Veblen, Rudolf Hilferding, Karl Kautsky, Rosa Luxemburgo, Nikolai Bukharin, Vladimir I. Lenin, debruçavam-se sobre o assunto.

Sem a pretensão de defender aqui a tese da existência de uma teoria do imperialismo no pensamento brasileiro naquele específico momento da história, o intuito deste artigo é apenas o de demonstrar que, de modo autêntico e radical para a época e lugar, contrariando a inteligência estabelecida no país, esses três autores deixaram registros históricos que comprovam suas impressões de que as riquezas dos países latino-americanos eram alvos dos interesses econômicos dos cartéis, dos bancos, da burguesia financeira, dos comerciantes, dos governos, das forças militares, enfim, das elites econômicas e políticas oriundas das nações industrializadas, e que esse processo deixaria consequências desastrosas para a economia e a sociedade latino-americanas.

Assim, a estrutura do texto está subdividida em uma introdução, seguida de uma contextualização histórica, no sentido de situar as contribuições teóricas desses três autores em meio ao cenário intelectual que dominava o pensamento econômico, social e político brasileiro durante a Primeira República no país. Na seção seguinte, serão desenvolvidas análises baseadas em alguns escritos dos três autores que comprovam a construção de uma abordagem crítica às forças imperialistas do capitalismo naquele momento da história, com ênfase no papel dos Estados Unidos nesse processo. Por fim, uma análise a título de conclusão fecha o presente artigo.

Antes, porém, vale salientar que, ao longo deste trabalho, nas citações diretas dos autores referenciados, a grafia aparece conforme as regras ortográficas em voga no momento histórico específico da edição do texto original aqui utilizada. Em relação ao número de citações diretas, adverte-se sobre a necessidade da sua recorrência, dado o propósito do presente estudo, ou seja, evidenciar a existência de um pensamento crítico ao imperialismo entre os intelectuais brasileiros na virada do século XIX para o século XX.

1. Um pensamento crítico na Primeira República brasileira

As últimas décadas do século XIX, no Brasil, marcaram um momento em que os contextos econômico, político e social se mostravam profícuos ao debate intelectual, dada a diversidade, a complexidade e a legitimidade das questões que se impunham ao povo desta nação. O fim do Império e o nascimento de uma nova república, os últimos suspiros da escravidão, o debate sobre a mão de obra livre e a imigração, os anseios da industrialização e da urbanização, a emergência de uma elite econômica cafeeira em São Paulo, enfim, várias eram as questões que ocupavam as mentes dos pensadores brasileiros.

No campo da ciência, da filosofia, do direito, da sociologia, das artes e da indústria, o momento, inédito para o mundo, era de mudança e reverberava igualmente sobre a América Latina. Se, na economia, o Brasil se mostrava atrativo aos capitais internacionais e seus orquestrados interesses, e a sociedade se via exposta ao início de um processo de urbanização, laicização do Estado e uma miríade de influências culturais e artísticas que chegavam principalmente da Europa, o pensamento teórico se apoiava nos intelectuais nacionais que acompanhavam, estudavam e analisavam atentamente as mais recentes teses científicas, filosóficas e jurídicas que chegavam do velho continente, especialmente da Inglaterra, França, Itália, Portugal, Espanha e Alemanha, bem como dos Estados Unidos.

Segundo Schwarcz (1993), Adeodato (2003), Gontijo (2010) e Vianna (2005), o positivismo comtiano, a filosofia de Littré, as teorias evolucionistas, tanto a proveniente de Darwin quanto as que buscavam explicações de cunho biológico para os estudos sociais, a exemplo do evolucionismo de Spencer e do social darwinismo de Haeckel, a sociologia da escola de Frederic Le Play aplicada à análise de fenômenos sociais, a antropossociologia racial de Lapouge e a eugenia de Galton, a filosofia idealista, de modo geral, e o exacerbado cientificismo monista dominavam a literatura cultivada no mundo e, por extensão, no Brasil. Somavam-se a estes, ainda, os modernos avanços da matemática, a intensificação da utilização da estatística com fins de análises sociais e proposições de políticas públicas e, até mesmo no plano ideológico e político, o surgimento, ainda tímido, das ideias socialistas, comunistas, trabalhistas e anarquistas ao longo do século XIX.

Nomes como Castro Alves, Tobias Barreto, Capistrano de Abreu, Joaquim Nabuco, Machado de Assis, Euclides da Cunha, Raimundo Nina Rodrigues, Ruy Barbosa, Silvio Romero, Oliveira Lima, Eduardo Prado, Manoel

Bomfim, André Rebouças, Alberto Torres, Rocha Pombo, José Veríssimo, Oliveira Vianna, Alcides Bezerra estavam entre os representantes da intelectualidade do país, os quais manifestavam seus pensamentos não apenas nas instituições acadêmicas existentes até aquele momento, como colégios, faculdades de Direito de Recife e São Paulo, faculdades de Medicina da Bahia e Rio de Janeiro, mas também à frente de museus, institutos históricos, ou mesmo expondo suas ideias em jornais, revistas e na literatura, de modo geral. Pensadores que, segundo Antônio Candido, disseminavam ideias que iam do polo mais conservador, a exemplo de Alberto Torres, ao seu contrapeso, caso do “radical revolucionário, Manoel Bomfim” (Candido, 1990, p. 2).

No entanto, no Brasil, seriam os modelos evolucionistas que ganhariam força explicativa e predominariam em lugar da ciência experimental ou da sociologia de Durkheim e Weber. Naquele momento, em que um novo regime político era construído, a vontade de se autoproclamar para o mundo como uma sociedade científica, ilustrada e moderna se misturava com o sentimento de conservação do poder por parte de uma “hierarquia social arraigada que opunha elites de proprietários rurais a uma grande massa de escravos e uma diminuta classe média urbana” (Schwarcz, 1993, p. 30).

O resultado foi a emergência de um forte pensamento reacionário e, por que não dizer, refratário às mudanças sociais necessárias à república que nascia, ideário fundamentado na teoria racial, do tipo da que se evidencia na pena de Sílvio Romero, para quem “as distinções entre as raças são notadas pelos competentes em todo o curso da existência do homem, desde a pré-história até as gentes actuaes” (Romero, 1906, p. 216).

Pelas lentes do culturalismo sociológico de Sílvio Romero e de boa parte de seus colegas da Escola do Recife,¹ os quais se destacavam no cenário intelectual do país, era a cultura de um povo, derivada das distinções étnicas e raciais, que definia o elemento capacitante dessa sociedade sobre a natureza. Para eles, a maior, ou menor, habilidade para pôr em marcha um processo civilizatório residia, exatamente, na própria diferenciação étnica. Se havia

¹ Nome dado ao movimento intelectual filosófico iniciado no século XIX na Faculdade de Direito do Recife, que tinha nas figuras de Tobias Barreto e Sílvio Romero seus principais representantes. “Deve-se a Sílvio Romero o termo, usado para designar o movimento intelectual que começou por volta de 1860 e foi até o começo do século XX. Reinavam na Faculdade o espiritualismo aristotélico tomista, uma filosofia idealista e eclética, assim como as ideias monárquicas e a tradição do feudalismo nordestino, dos senhores de terras explorando os trabalhadores; vigorava também um certo romantismo no plano intelectual e a mentalidade geral era conservadora. Começa então, no dizer de Sílvio Romero, ‘um surto de ideias novas a assolar o país’, buscando os jovens professores recifenses apoio no positivismo de Augusto Comte e nas variações de Littré, Taine, Noiré e outros.” (Adeodato, 2003, p. 303-326).

diferenças de níveis de civilização, era simplesmente por existirem distinções e separações entre raças e etnias. Ser “mais ou menos progressista” era uma questão de ser superior ou inferior na escala da “índole das raças” (Romero, 1906, p. 217).

Seguindo caminho semelhante, Oliveira Vianna, outro ícone desse pensamento elitista e conservador no Brasil, afirmava que os princípios básicos das “modernas” antropogeografia, antropometria, antropossociologia e eugenia deveriam ser apreendidos pelos eruditos brasileiros e aplicados no estudo da nossa formação nacional (Vianna, 2005, p. 50-52).

Mas, nesse ambiente impregnado pelo cientificismo positivista, alguns nomes surgiram como vozes dissonantes e constituíram a essência do pensamento radical naquele momento de nossa história (Candido, 1990). Autores, ensaístas e historiadores, como José Veríssimo, Rocha Pombo e João Francisco Lisboa estão entre aqueles que, ao tirar o peso das abordagens teóricas científicas e elitistas, manifestaram-se a partir de um olhar crítico sobre importantes questões que se impunham naquele momento. De modo original, pois incomum para a época, pode-se afirmar que fizeram da história social, crítica, um caminho alternativo para a investigação sobre os problemas, políticos, econômicos e sociais que impediam que o desenvolvimento chegasse às regiões mais pobres da América.

Destarte, o jornalista, advogado, historiador e político José Francisco Rocha Pombo² afirmava que a história do Brasil deveria ser contada a partir da história do povo brasileiro, abandonando-se, portanto, a tradição narrativa das batalhas, reis e outras personalidades políticas. Em sua obra, *História da América*, escrita em 1900, Rocha Pombo se negou a fazer história a partir do viés positivista, como era comum à época, desenvolvendo, de modo até então inédito, um método típico de história social crítica, um pensamento, até mesmo, socialista (Nascimento, 2013).

O mesmo pode-se afirmar sobre João Francisco Lisboa, jornalista e historiador que muito influenciou Rocha Pombo. Dedicando-se a contar a história do Maranhão, seu estado de origem, ousou fazê-lo sem lançar mão das teorias

² Sobre esse importante historiador paraense, de acordo com o Pinheiro Machado, “o pensamento de Rocha Pombo viria de sua experiência de vida, como homem pobre, provinciano, socialista”. Rocha Pombo produziu uma extensa obra que inclui, além da já citada *História da América*, escrita em 1900, outras importantes obras historiográficas, como: *O Paraná no Centenário*, *História do Paraná*, *História Universal* e *História do Brasil*, esta última, um compêndio de dez volumes escrito entre 1905 e 1917. Portanto, Rocha Pombo foi “um intelectual que se negou a fazer história a partir do viés positivista, como era comum à época, a exemplo de Capistrano de Abreu” (Nascimento, 2013, p.3). Além disso, publicou muitos outros textos literários, como romances e poemas.

que ressaltavam a importância da função das elites na formação das nacionalidades, opondo-se, assim, ao método e à ideologia de importantes historiadores do Brasil, como Francisco Adolfo de Varnhagen, por exemplo, militar e historiador considerado o “pai da história do Brasil”.³ Lisboa preferiu, ao contrário, buscar a explicação para os problemas regionais do país na opressão que os grupos dominantes exerciam sobre a massa da população brasileira (Nascimento, 2013).

No entanto, apesar do pensamento crítico e dissonante esboçado pelos autores acima mencionados, doravante, dado o objetivo deste artigo, o foco se voltará para a análise realizada por três teóricos brasileiros que, ao observarem as relações internacionais que se estabeleciam entre os países latino-americanos e as grandes potências industrializadas, com destaque para os Estados Unidos, adotaram um tom de crítica e de denúncia contra a estratégia de exploração, domínio e invasão imperialista. As contribuições de Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bonfim sobre o tema serão relevadas por se acreditar que elas representam exemplos de uma vertente original no pensamento brasileiro e que muito se aproxima das primeiras teorias do imperialismo que surgiram na Europa e nos Estados Unidos, na virada do século XIX para o XX.⁴

Nesse sentido, tais pensadores deram ênfase às consequências danosas do poder econômico e político dos banqueiros e dos empresários capitalistas, fossem nacionais ou estrangeiros, sobre o desenvolvimento socioeconômico da América Latina; alertaram para a interferência política e a influência econômica e cultural exercida pelos países europeus, mais os Estados Unidos, sobre as repúblicas latino-americanas; denunciaram a herança deixada pelos séculos de exploração colonial em terras latino-americanas e a evasão das riquezas que se operava por meio do comércio mundial; revelaram as consequências da importação de capital estrangeiro para a economia latino-americana, e

³ Para se entender e valorizar o ineditismo e a originalidade da obra de João Francisco Lisboa, torna-se necessário destacar a importância que Francisco Adolfo de Varnhagen representava nos círculos jornalístico, político e intelectual brasileiro a partir de meados do século XIX, no Brasil. Profundo conhecedor da historiografia brasileira, esse austríaco, naturalizado brasileiro, chegou a ser considerado o “pai” da história do Brasil, em virtude do volume de documentos que levantou e usou na produção de sua principal obra, *História Geral do Brasil*, produzida entre 1854 e 1857, em dois volumes. Filho de pai austríaco e mãe portuguesa, Varnhagen obteve a nacionalidade brasileira em 1844 e ocupou os cargos de embaixador do Brasil na Áustria e de primeiro-secretário do Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro (Cavalcanti, 2018).

⁴ Sobre as primeiras utilizações da expressão “imperialismo”, os debates sobre as diferentes conceituações desse processo, suas motivações, justificativas e as consequências alegadas por teóricos, políticos e jornalistas econômicos da Europa e Estados Unidos em fins do século XIX e início do século XX, ver Pereira (2019), capítulo 1.

especificamente, a brasileira, tanto sob a forma de investimentos diretos quanto de empréstimos internacionais; evidenciaram o descaso do governo e das elites nacionais para com a educação pública e a garantia de direitos sociais mínimos à parcela da população mais pobre do Brasil; ressaltaram os obstáculos para a formação de uma classe trabalhadora urbana assalariada após mais de três séculos de escravidão, entre outras importantes questões que ameaçavam a autonomia e comprometiam a verdadeira independência das nações latino-americanas.

2. Três autores brasileiros contra o imperialismo

Dois aspectos em comum se destacam nos escritos de Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bomfim. O primeiro diz respeito à preocupação dos três autores com a expansão imperialista imposta pelo capital estrangeiro e pelos governos das grandes potências mundiais sobre as nações mais frágeis e débeis do planeta. O segundo aspecto está na ênfase dada ao protagonismo internacional assumido pelos Estados Unidos e sua agressiva política imperialista que, sob o disfarce representado pela Doutrina Monroe, subordinava os países da América Latina às relações comerciais, financeiras e diplomáticas que melhor se adequassem aos interesses de Washington. A partir de um olhar crítico, esses três autores perceberam as reais intenções do governo estadunidense que se escondiam sob o manto de um falso pan-americanismo, movimento tão alardeado pela grande nação do norte, suas burguesias, seus defensores e aliados, mas tão temido por esses três astutos observadores.

Importante salientar que tal preocupação com as intenções dos Estados Unidos sobre o subcontinente latino-americano não se restringia aos escritos desses três pensadores. Prova disso é que Ruy Barbosa, em breve apresentação à segunda edição do livro de Eduardo Prado, em 1896, após denunciar o fato da publicação da obra por ele apresentada ter sido proibida no Brasil, chega a se manifestar com extremo sarcasmo e espírito crítico contra os “entusiastas da amizade americana, aqueles brasileiros cultos que acreditavam na doutrina de Monroe e em qualquer traço de boa intenção da grande nação do norte” (Barbosa, 2003, p. 7).

2.1. Eduardo Prado e a grande mentira americana

Figura de destaque entre os membros fundadores da Academia Brasileira de Letras, o advogado e jornalista, filho de tradicional família de São Paulo,

Eduardo Paulo da Silva Prado, mais conhecido como Eduardo Prado, incontestável defensor da monarquia no Brasil, considerava que a república havia sido instaurada a partir de um pronunciamento militar e que, portanto, nada mais era que uma ditadura militar, um regime que ninguém poderia prever quanto tempo duraria, afinal, “quando o marechal Deodoro pensar de um modo e os ministros de outro, quem cederá?” (Prado, 2003, p. 7).

Admirado por Eça de Queirós, o qual lhe abriu as páginas da *Revista de Portugal* para uma série de ensaios críticos escritos sob o pseudônimo de *Frederico de S⁵* (Freitas, 2002), Eduardo Prado, representante diplomático brasileiro em Londres durante o período imperial, considerava a pretensa fraternidade americana “uma grande mentira” (Prado, 2002, p. 12) e afirmava que a independência das nações latinas da América em nada havia sido protegida ou idealizada pelos Estados Unidos (Prado, 2002, p. 16).

Seu libelo, *A ilusão americana*, teve sua primeira edição lançada em 1893 e proibida uma hora após ser posta à venda. Sobre esse fato, assim se manifestou o autor no prefácio da segunda edição da sua obra: “Este despretenhoso escrito foi confiscado e proibido pelo governo republicano do Brasil. Possuir este livro foi delito, lê-lo, conspiração, crime, havê-lo escrito.” (Prado, 2002, p. 8).

Para o escritor brasileiro, tal proibição era a simples constatação da subordinação do país à “imposição das instituições anglo-saxônicas da América do Norte ao nosso país”, condição contra a qual Eduardo Prado sempre lutara e escrevera. Segundo Freitas (2002, p. 9), o “escritor pugilista” brasileiro era sarcástico em relação à existência de qualquer traço de boa intenção dos Estados Unidos para com seus vizinhos da América Latina.

Prado (2002) dedicou-se, primeiramente, a investigar, com profundidade, todos os fatos, anseios e aspectos que envolviam a declaração da Doutrina de Monroe, enunciada pelo então presidente dos Estados Unidos, James Monroe, em 1820, a qual passou a representar os rumos da política externa norte-americana. Segundo o pensador brasileiro, em lugar da idealizada amizade norte-americana, a realidade era outra, pautada numa política de agressão, manobras fraudulentas, conluíus, corrupção e contrabandos contra Brasil, Argentina, México, Venezuela, Paraguai, Peru, Bolívia. Uma doutrina que, baseada numa promessa, justificava tudo, absolutamente tudo.

⁵ Esses ensaios foram reunidos em outra importante obra de Eduardo Prado, *Os fatos da ditadura militar no Brasil*, de 1890; outra obra de destaque do autor é *Viagens*, publicada em dois extensos volumes, o primeiro, em 1886, e o segundo, em 1902, narrando as experiências internacionais do escritor.

O México e a Colômbia lembraram aos Estados Unidos o cumprimento da sua promessa contida na célebre mensagem de Monroe. Henry Clay [secretário de estado dos Estados Unidos à época] respondeu que a mensagem continha com efeito uma promessa, mas que os Estados Unidos tinham-na feito a si mesmos e não a um outro país, e que por isso nenhum país tinha o direito de exigir o cumprimento da mesma promessa. (Prado, 2002, p. 8)

Assim, o Brasil e as demais repúblicas da América Latina eram sempre obrigados a ceder às imposições e a pagar vultosas somas a título de capital, juros e reclamações pecuniárias para companhias, bancos e o governo estadunidense (Prado, 2002, p. 20–24). Chamando a atenção para o volume de recursos do país que se transferia para o exterior sem deixar qualquer benefício para o Brasil, afirmava que a “ingenuidade sul-americana jamais havia sido tão ludibriada e escarnecida” quanto se viu diante dessa declaração unilateral por parte dos Estados Unidos.

Prado também duvidava que a Doutrina Monroe nos livrasse da invasão por parte da Inglaterra ou de qualquer outro país, tanto que se manifestou sobre o assunto fazendo a seguinte interrogação: “quando a Inglaterra e a França intervieram na República Argentina contra Rosas, o que fez os EUA?”. Ao que responde taxativamente: “nada!”. Segundo ele, “o governo de Washington vivia em perfeita harmonia com aquele monstro”, modo como se refere à Inglaterra (Prado, 2002, p. 25). Por isso, percebia que, além de os Estados Unidos não proteger o país de quaisquer ameaças vindas da Europa, adicionalmente colocava as nações sul-americanas sob ameaça constante desse novo e potencial invasor.

Sua crítica à estratégia imperialista fica clara quando analisa esse ímpeto invasor e dominador por parte dos Estados Unidos. Para provar que esse país impunha suas instituições aos demais países da América e que a ameaça imperialista de ocupação por parte dessa nação era real, Prado denunciou os interesses estadunidenses sobre a abertura forçada da navegação do rio Amazonas, antevendo uma possível invasão efetiva do território brasileiro por parte das forças militares dos Estados Unidos: “Preparava-se evidentemente uma invasão armada do Amazonas quando o ministro do Brasil em Washington interpelou numa nota positiva o governo americano, perguntando-lhe se seria permitida tal pirataria.” (Prado, 2003, p. 68).

Ação que não causaria qualquer surpresa, pois, segundo o ilustre defensor da monarquia e filho de tradicional família de São Paulo, o fato de apenas

navios ingleses singrarem o leito do Amazonas despertava a ira do capital comercial dos Estados Unidos, cujo governo, para defender os interesses de seus capitalistas, exigia do governo brasileiro a abertura da navegação no poderoso canal de circulação do país, principalmente, para a cobiçada borracha: “Todos estes americanos, nos seus escritos, falavam muito dos interesses comerciais dos Estados Unidos, nos seus capitais imensos que estavam ansiosos por um emprego no Amazonas.” (Prado, 2003, p. 69).

As reais intenções estadunidenses sobre os países vizinhos estavam bastante claras para o pensador brasileiro, o qual alertava para as intervenções militares daquela nação em regiões e países do subcontinente latino-americano, bem como suas violentas e ardilosas estratégias comerciais em países como Peru, Bolívia, Argentina, Paraguai e Brasil, que seguiriam o exemplo do que se impusera ao México.

O México, pobre, fraco, lutando para obter um lugar entre as nações, vai agora ser humilhado, espezinhado, algemado e vergastado pela brutalidade de seu vizinho do norte [...] que empregará toda sua energia em descobrir plausíveis pretextos para roubar a um vizinho mais fraco uma vasta extensão de terra. (Prado, 2002, p. 51)

Para ele, a intenção norte-americana no caso do México tinha sido bastante clara. O governo de Washington teria subsidiado e fomentado a revolta no Texas, o que justificou a intrusão americana no território, o reconhecimento da independência e a posterior anexação. Mas, não sem antes exigir, durante anos, as numerosas “reclamações americanas”, que se multiplicavam e eram pagas sempre com “bom dinheiro mexicano”. O resultado foi a transformação do México, após 1848, segundo Prado (2002, p. 34), em um verdadeiro “protetorado norte-americano”, tese que nos permite considerar que este pensador brasileiro percebeu, já desde a primeira metade do século XIX, traços de uma estratégia de cunho essencialmente imperialista por parte dos Estados Unidos contra o seu país vizinho.

Convicto da má-fé do governo de Washington, Prado (2002) buscou desiludir os patriotas cubanos que sonhavam com a independência e depositavam esperanças na Doutrina Monroe para ajudá-los idealmente nessa empreitada. Para o pensador brasileiro, a real intenção do governo estadunidense havia se revelado desde a questão do México e ele tinha plena convicção de que os Estados Unidos não tomariam defesa nessa causa, buscando, ao contrário, tirar proveito da situação. Sobre esse ponto, vale lembrar que Eduardo

Prado, inclusive, acabou por antecipar, já em 1893, portanto sem o saber, o que o breve futuro reservava para Cuba na virada do século.

Citando um banquete promovido pelo general Grant na cidade de Nova York (sem citar o ano), no qual estavam presentes ilustres e notáveis secretários mexicanos, Prado reproduziu as ameaçadoras palavras desferidas pelo secretário de Estado americano, Sr. Evarts, as quais provocaram “as gargalhadas dos yankees e os sorrisos amarelos dos mexicanos”. A reprodução, na íntegra, da fala desse senhor Evarts faz-se necessária para mostrar a indignação de Eduardo Prado diante da postura imperialista dos Estados Unidos, a qual anunciava o domínio completo das Américas e considerava a América do Sul, “o presunto”, e o tio Sam, “o garfo”.

A doutrina de Monroe é por certo uma boa cousa, mas, como todas as cousas boas antiquadas, precisa ser reformada. Essa doutrina resume-se nesta frase: A América para os americanos. Ora, eu proporia com prazer um aditamento: para os americanos, sim senhor, mas, entendamo-nos, para os americanos do norte (*aplausos*). Começemos pelo nosso caro vizinho, o México, de que já comemos um bocado em 1848. Tomemo-lo (*hilaridade*). A América Central virá depois, abrindo nosso apetite para quando chegar a vez da América do Sul. Olhando para o mapa, vem aquele continente que tem a forma de um presunto. Uncle Sam é bom garfo; há de devorar o presunto (*aplausos e hilaridade prolongada*). A bandeira estrelada é bastante grande para estender a sua sombra gloriosa de um oceano a outro. Um dia ela flutuará única e ovante do pólo norte ao pólo austral. (Prado, 2002, p. 36)

Para Prado (2002), mudavam-se, por vezes, os mecanismos, mas os objetivos eram sempre os mesmos, explorar, humilhar e anexar. Referindo-se aos financistas e monopolistas da Europa e dos Estados Unidos, Prado mostra uma percepção incomum para a época, entre pensadores brasileiros, de como esses capitalistas imperialistas usavam as forças de seus estados para cumprirem seus objetivos de lucros, explorando e humilhando os pobres do mundo. Se, ao longo de séculos, o ouro americano havia sido sugado pelas grandes nações da Europa, havia chegado, então, a vez e a hora de os Estados Unidos rivalizarem com essas potências e garantir um porto seguro aos seus homens de negócios.

O governo e os políticos de Washington são os representantes diretamente interessados ou indiretamente subsidiados que hão de procurar todos os meios para proteger os ricos e os satisfeitos

contra os famintos. Os financeiros e os monopolistas americanos votam ódio à Europa porque para lá se escoou o ouro americano por séculos.(Prado, 2002, p. 140)

Traço importante em sua obra para os fins do presente trabalho é que, já nos primeiros anos da República brasileira, Prado denunciou os impulsos imperialistas norte-americanos e ingleses. Mostrando conhecer em minúcias as manobras políticas e diplomáticas da época, Eduardo Prado conclamou a não se esperar “benevolência alguma dos EUA para conosco ou para com qualquer república latino-americana”; afirmou que a “amizade americana é nula, quando não é interesseira”; que os “laços entre o Brasil e os EUA são fictícios, por não haver qualquer afinidade de natureza alguma, real e duradoura”; e que não há razão para “qualquer imitação dessa grande potência”, haja vista que, “moralmente, a influência daquele país sobre o nosso tem sido perniciososa” (Prado, 2002, p. 185-186). Se nada tinha a agradecer à república norte-americana, restava denunciar a agressiva política de domínio e exploração. E Eduardo Prado foi um dos primeiros teóricos a fazê-lo, ainda na última década do século XIX.

2.2 O pan-americanismo sob a perspectiva de Oliveira Lima

Outro intelectual brasileiro que se posicionou como crítico da doutrina de James Monroe, por considerá-la uma ameaça à autonomia das repúblicas sul-americanas e um instrumento do imperialismo, foi Manoel de Oliveira Lima. Em sua obra, *Pan-americanismo: Monroe, Bolívar e Roosevelt*, afirmava, em 1907, que a citada doutrina, a partir da adição do Corolário Roosevelt, em 1904, pelo então presidente Theodore Roosevelt, havia apenas se adaptado ao “pendor imperialista” (Lima, 1907, p. 47). Utilizou recorrentes vezes a expressão *imperialismo* para designar a estratégia norte-americana que havia levado à “intervenção em Cuba”, à “retenção das Filipinas”, à “invenção da zona do canal do Panamá” e à “incorporação de Porto Rico”, esses, sim, exemplos do “real pan-americanismo que se escondia sob o belo discurso diplomático de Washington” (Lima, 1907, p. 158).

Historiador, sem formação acadêmica em História, jornalista, crítico literário e diplomata brasileiro, Manuel de Oliveira Lima deixou uma extensa obra de história, tanto de Pernambuco, seu estado de origem, quanto do Brasil, da literatura brasileira e de questões econômicas, políticas e diplomáticas que envolviam, sobretudo, as relações internacionais entre os países do conti-

nente americano.⁶ Foi diplomata brasileiro em Washington entre os anos de 1896 e 1900.

Segundo Vellozo (2012), dada a lenta inflexão que a política externa brasileira vinha sofrendo no sentido de buscar uma aproximação maior aos Estados Unidos, passou a predominar, entre os representantes republicanos brasileiros, uma defesa do liberalismo norte-americano e dos exemplos de futuro, justiça e progresso que essa nação representava, narrativa que se evidencia na influência que a constituição estadunidense exerceu sobre a elaboração da Constituição dos Estados Unidos do Brasil, promulgada em 24 de fevereiro de 1891.

Num momento em que algumas teses sociológicas do Estado defendiam, a exemplo de Gumplowicz,⁷ a conquista e o domínio dos povos e raças mais fortes sobre os mais fracos, Vellozo afirma que, entre a intelectualidade brasileira, “o imperialismo nascente norte-americano parecia, para uns, inevitável, e para outros, preferível diante do europeu”. Chega a citar, entre os manifestos entusiastas e conformistas com o imperialismo norte-americano, nomes como Araripe Júnior, Olavo Bilac e mesmo Oliveira Lima (Vellozo, 2012).

Sim, em sua obra escrita em 1899, *Nos Estados Unidos, impressões políticas e sociais*, Oliveira Lima demonstrava, naquele momento, admiração pela cultura, democracia e ciência dos Estados Unidos, chegando mesmo a afirmar que “uma estada de trez annos no grande paiz americano ensinou-me a desejar que o seu ingente progresso material fosse imitado pelo meu país” (Lima, 1899, p.1). Bastante influenciado que estava pelas teses raciais e culturais do desenvolvimento social, chegou a dedicar, nessa mesma obra, um capítulo inicial, específico, para tratar de um tema cujo título decretava, por si próprio, a causa do atraso do Brasil: o *problema negro*. Assim, decretava que “o negro, na América, é incontestavelmente um mal, da mesma forma que foi a escravidão uma peste social” (Lima, 1899, p.19). E sentenciava que, no norte do Brasil, “a falta de imigração branca tem produzido a estagnação, para não dizer com mais verdade a decadencia e a miséria” (Lima, 1899, p. 20).

⁶ Na extensa obra de Oliveira Lima, destacam-se: *Pernambuco: seu desenvolvimento* (1895), *Aspectos da literatura colonial brasileira* (1896); *História diplomática do Brazil* (1901), *Pan-americanismo: Monroe, Bolivar e Roosevelt* (1907), *Dom João VI no Brasil* (1908), *A lingua portuguesa, a literatura brasileira* (1909), entre outras. Sobre a obra e o autor, ver Vellozo (2012) e Forster (2011).

⁷ Referimo-nos aqui às teses de sociologia do Estado de autoria do polonês Ludwig Gumplowicz, que, nas últimas duas décadas do século XIX e na primeira do século XX, ficaram famosas por defender a conquista dos povos mais fracos pelos mais fortes como uma necessidade para o desenvolvimento e o progresso, bem como a organização do Estado a partir da supremacia da classe dominante. Sobre esses argumentos do autor, ver Gumplowicz (1899).

No entanto, Oliveira Lima, pouco tempo depois, mudaria radicalmente seu pensamento. Sobre essa transformação em seu espírito investigativo, científico e crítico, principalmente em relação aos Estados Unidos, Vellozzo (2012) afirma ter essa guinada ocorrido apenas após Oliveira Lima retornar de sua missão como diplomata em Tóquio, onde permaneceu de 1901 a 1903. Teria sido o contato e a experiência com a cultura japonesa que fizeram com que o “Lima determinista, naturalista, racista e social-darwinista tomasse um verdadeiro banho de relativismo social” (Vellozzo, 2012, p. 112). O tomar consciência da possibilidade de uma modernização que respeitasse as tradições, que aliasse o moderno e o antigo, como vivenciado no Oriente, foi, para Vellozzo, a pedra de toque da mudança no pensamento de Oliveira Lima. Essa rica experiência na Ásia teria sido a responsável por tirar o pensador brasileiro do “remanso das certezas” e levá-lo a perceber toda a complexidade da realidade social. De preconceito racial contra os amarelos, influenciado pelo racismo científico ocidental, Oliveira Lima teria passado a nutrir grande admiração e respeito pela raça e pelo povo asiático, abrindo espaço, assim, para sua sensibilidade a outros tipos de postura diante do conhecimento.

Por isso, para Vellozzo (2012), na obra *No Japão, impressões da terra e da gente*, escrita em 1903, Lima já demonstra a percepção de que a história era uma disciplina mais complexa do que imaginava e que, para explicar o desenvolvimento de um povo, precisaria de um aparato teórico que talvez não estivesse disponível a um intelectual ocidental. Assim, Oliveira Lima teria já descoberto haver outros caminhos para o progresso, não apenas o baseado nos interesses particulares, no individualismo, no culto à riqueza, característicos da cultura anglo-saxã e que outrora haviam inebriado a mente do historiador brasileiro em relação aos Estados Unidos.

Já para Forster (2011), essa transformação na visão de Oliveira Lima acerca do relacionamento do Brasil com os Estados Unidos não surgiu repentinamente no Japão, mas foi, na realidade, “uma nítida evolução ao longo de sua carreira”, o que ocorreu de forma lenta, porém profunda. Não se tratou de uma mera mudança de opinião ou desencanto, uma vez que, segundo essa grande estudiosa da vida e obra do diplomata e historiador brasileiro, Oliveira Lima jamais “professara fé ideológica no monroísmo”. Para ela, uma das influências decisivas teria vindo, sim, após a experiência vivida como ministro plenipotenciário da Legação em Caracas, na Venezuela, onde ficou de 1905 a 1906, quando diferentes reflexões impuseram “novas nuances e inflexões”: “Essa evolução parece fruto natural de seu amadurecimento, à luz dos próprios

desdobramentos históricos, sobretudo em razão de sua experiência na Venezuela e da política.” (Forster, 2011, p. 99).

Forster (2011) faz questão de salientar que, mesmo na obra *Nos Estados Unidos...* já aparecem impressões de um realismo político aguçado, por parte do diplomata brasileiro, quanto à posição dos Estados Unidos em relação aos demais países latino-americanos. Por isso, mesmo ainda em 1899, Oliveira Lima chega a afirmar que

Neste fim de século encontramos um Chile cheio de vitalidade e uma Nação Argentina rica de futuro: nenhuma República latino-americana pode, contudo, mesmo imperfeitamente, hombrear com os Estados Unidos, na colonização integrada, desenvolvimento industrial, adiantamento intelectual, não meramente litterario vigor, opulência e esplendor. A preponderância pois da nação norte-americana no continente é mais do que uma intenção manifesta, é uma condição necessária, um resultado fatal a que não há de fugir. (Lima, 1899, p. 365-366)

Como se pode observar a partir da citação acima, a admiração pelos Estados Unidos, presente no pensamento de Oliveira Lima, antes que este se tornasse um dos mais valentes e aguerridos opositores do imperialismo vindo de Washington, parecia mais um consolo conformista para um diplomata que, tendo vivido na América do Norte, pôs-se a tecer comparações com o Brasil no que diz respeito à “força da política prática, continuada e enérgica, da tradição nacional, da população e riqueza desenvolvidas, da diplomacia ativa, do espírito de conquista e do commercio interno e externo que emanavam daquela grande potência” (Lima, 1899, p. 459). A partir dessa perspectiva, a superioridade estadunidense em relação aos vizinhos latino-americanos parecia incontestável, e a aliança, ou dependência, em relação a esse país, inevitável para os vizinhos continentais mais frágeis, além de se apresentar como a melhor opção para que o Brasil atingisse a modernidade.

Mas, para Forster (2011, p. 100), foi a “vivência direta de episódios relacionados à invocação e aplicação concreta da Doutrina Monroe”, como a vivida na Venezuela, que determinaria a mudança em suas opiniões e o levaria a desenvolver um severo senso crítico em relação ao pan-americanismo. Afinal, sua estada nessa república hispânica coincidiu, justamente, com o momento que se seguiu à crise da dívida externa venezuelana, que havia colocado o país sob ameaça iminente de invasão e ocupação militar e sob bloqueio continental por parte da Grã-Bretanha, Alemanha e Itália, as principais forças imperialistas da Europa.

Apesar da intervenção norte-americana no episódio, fazendo valer os princípios da Doutrina Monroe, Oliveira Lima percebeu o oportunismo do governo de Washington na questão, momento a partir do qual o braço forte do corolário Roosevelt, então incorporado à Doutrina Monroe, passaria a manter a aplicação da política do *big stick* como uma constante ameaça contra os países do continente americano. Ao deixar Caracas, Oliveira Lima levaria consigo impressões marcantes que delineariam sua visão sobre o papel do mundo hispânico e do Brasil nas relações hemisféricas (Forster, 2011).

Para o objetivo desta seção, importa que, se antes, animado defensor da sociedade e da parceria norte-americana, que estaria sendo “modelada pela Democracia e pela ciência”, e para quem os brasileiros faziam parte de uma “classe inferior, um povo de mestiços” (Lima, 2007, p. 11-12), o grande diplomata e historiador brasileiro abandonou por completo essa ideia da superioridade racial e civilizacional estadunidense. Além disso, tornou-se aguerrido opositor do imperialismo por parte dos Estados Unidos e de qualquer traço de boa intenção por trás da Doutrina Monroe, especialmente no que dizia respeito ao corolário rooseveltiano.

Ademais, sobre o presidente Theodore Roosevelt, Oliveira Lima discordava abertamente de suas políticas e afirmava publicamente não nutrir qualquer simpatia pessoal pela figura do presidente dos Estados Unidos, “outro fetiche”, a quem conhecera quando este era subsecretário da Marinha norte-americana e Lima, primeiro secretário da Legação em Washington (Forster, 2011). Tanto que Oliveira Lima entrou em ásperas polêmicas com Joaquim Nabuco, declarado partidário e confesso apoiador das políticas norte-americanas, e mesmo com Rio Branco, então ministro das relações exteriores do Brasil e um conveniente defensor do pan-americanismo, sempre que aplicação da citada doutrina trouxesse vantagens para o seu país.

Assim, para Lima (apud Forster, 2011), não tendo sido resultado de uma deliberação internacional, mas sim um enunciado unilateral dos Estados Unidos, tal doutrina tornou-se base de um autêntico projeto de predomínio político e econômico no Novo Mundo por parte desse país. Mas foi ao volver suas preocupações para o estudo das reuniões políticas internacionais entre os países da América, as chamadas *Conferências pan-americanas*, especialmente a partir da realização do Congresso do Panamá, em 1826, evento idealizado por Simón Bolívar, que Oliveira Lima acabou por construir uma narrativa crítica do imperialismo norte-americano.

Segundo Lima (1907, p. 53), o Congresso do Panamá tinha dois obje-

tivos, o primeiro, imediato, a manifesta “intenção de integralizar a libertação da América Espanhola e congregar os meios de resistência a uma ameaça, ainda possível, de reconquista pela metrópole”. E outro, de maior alcance, que seria o de levar toda América a assumir e “fazer ecoar a declaração do presidente dos Estados Unidos, [...] a doutrina de Monroe”, e tornar solidárias as nações do continente americano contra todo tipo de intervenção estrangeira por parte de uma metrópole que ameaçasse recolonizar o território americano. Esse, de acordo com Oliveira Lima, era o grande espírito pan-americano que “concebera-o Bolívar num belo vôo imaginativo, feliz até na localização geographica, a saber, o isthmo que liga os dois continentes” (Lima, 1907, p. 54).

No entanto, contrapondo a utopia de Bolívar ao ímpeto imperialista que guiava os interesses norte-americanos, Lima (1907) afirmou que, no decorrer do século XIX, uma mudança havia ocorrido, pois a maior ameaça de intervenção sobre a América Latina não vinha mais da Europa, mas da própria América, ou melhor, dos Estados Unidos. Por isso, ele enaltece a inteligência e o poder visionário de Simón Bolívar quando afirma que esse grande líder pretendeu, já no início dos trabalhos do Congresso do Panamá, organizar uma distribuição de atribuições e responsabilidades justamente para não permitir que todo o arbitramento internacional caísse nas mãos dos Estados Unidos.

Tendo se tornado grande crítico das tentativas de aproximação do Brasil aos Estados Unidos e de outros vizinhos da América, Oliveira Lima denunciou as intenções das grandes nações sobre os países latino-americanos e analisou criticamente a posição submissa destes em relação aos interesses dos Estados Unidos e dos países da Europa. A utilização das forças militares dos países ricos em favor da invasão e ocupação de terras estrangeiras, a imposição de contratos bilaterais que feriam a autonomia e a liberdade dos países da América Latina, a ocupação indefinida das Filipinas e a anexação de Cuba, a proteção governamental à indústria norte-americana e concomitante pressão pela abertura de mercados externos, todas essas estratégias de política externa estavam, segundo ele, indissociavelmente ligadas à expansão imperialista (Lima, 1907).

Citando ora os acordos de comércio e os empréstimos, ora as ameaças de intervenção armada e a retenção de áreas exclusivas de comércio na América Latina, Oliveira Lima denunciou a política externa dos Estados Unidos que se pautava na incorporação de territórios, como foi o caso de Porto Rico, adquirido da Espanha sob o aval do Tratado de Paris.

Profundo estudioso e conhecedor das realidades de outros países de nosso continente, e tendo representado o Brasil em Lisboa, Berlim, Washington, Londres, Tóquio, Caracas, Bruxelas e Estocolmo, Oliveira Lima desenvolveu aguçado senso crítico e experiência política, o que o levou a perceber as intenções dos acordos propostos pelas nações mais poderosas àquelas mais frágeis da América, caso em que a correlação de forças era desvantajosa para as últimas. Destaca, assim, a “má intenção” do governo de Washington quando analisa o caso da Argentina em face do poder político e econômico dos Estados Unidos. Camuflado sob o discurso protecionista do subcontinente contra a invasão por parte das nações europeias, os Estados Unidos visavam, exclusivamente, à ocupação da Argentina, assim como já o fizeram com o Havaí, Filipinas, Cuba e Porto Rico.

A protecção a que visam os Estados Unidos só poderia revelar-se em qualquer sentido interesseira. Os Estados Unidos nunca a exerceram generosamente em prol das outras republicas do continente, deixando despojar a Argentina pela Inglaterra das ilhas Malvinas [...]. Porque mudariam de tactica e de proceder justamente quando mais ávidos e menos altruistas se fizeram com o desenvolvimento do instincto imperialista e dos appetites plutocraticos? (Lima, 1907, p. 56)

Instrumentos bastante utilizados pelos países imperialistas, segundo Oliveira Lima, eram as cobranças de amortizações de empréstimos e juros, as reclamações pecuniárias oriundas de indenizações exigidas por indivíduos residentes em países estrangeiros, os acordos de comércio e outras exigências, como, por exemplo, a do livre comércio. Realizadas sob o apetite voraz dos capitais e do governo estadunidenses e em total desrespeito à soberania das nações latino-americanas, essas cobranças obedeciam a estratégias distintas, a depender do tipo de nação a ser cobrada. Amistosa, no caso de um país forte, ou tirânica, se se tratasse de uma república frágil (Lima, 1907).

Denunciava ainda o falso discurso do livre comércio, sempre presente nas exposições de motivos vindas de Washington. Sobre esse aspecto, Oliveira Lima destaca que, apesar de exigirem dos países da América Latina a abertura de seus mercados nacionais, os Estados Unidos mantinham seus próprios produtos protegidos pelo seu poder público. O diplomata brasileiro percebia que a estratégia imperialista estadunidense incluía, entre seus mecanismos, a defesa do mercado externo aos interesses da indústria norte-americana: “São invariavelmente campos fechados, porque abertos só se pretende em Wa-

shington que sejam os países estrangeiros, não os territórios ou dependências nacionais [...] Esse o espírito imperialista.” (Lima, 1907, p. 77).

Para Oliveira Lima, portanto, o imperialismo norte-americano se manifestava ora explicitamente, ora camuflado sob o manto do ideal pan-americano, mecanismo que norteava a política internacional praticada pelos Estados Unidos para levar a cabo o principal objetivo desse país: dominar, econômica e politicamente, como potência continental, os vizinhos americanos.

2.3 O parasitismo imperialista no pensamento de Manoel Bomfim

Médico, político, jornalista e historiador sergipano, nascido em 1868, em Aracaju, grande defensor da educação pública e gratuita e que viria a falecer em 1932, Manoel Bomfim dedicou-se, entre outros temas, à análise das relações internacionais, as quais, segundo ele, estariam pautadas na exploração e na conquista entre as nações e, dessa forma, deveriam concorrer para a explicação sobre o atraso, a miséria, a ignorância e o abandono em que viviam os povos de nosso continente.⁸

Como ponto de partida para suas análises, criou a metáfora do *parasitismo social* (Bomfim, 2008), conceito-chave por ele usado para comparar os males provocados pelo parasitismo biológico sofrido por um organismo vivo, com os males provocados pela exploração econômica sobre um organismo social. E o comércio internacional era o principal mecanismo desse processo de parasitismo social, pois era por meio dele que se operava a sangria da produção e dos esforços nacionais para o exterior. Em suas palavras, era por meio do “comércio internacional que toda seiva e todo preço da produção, eram sugados” (Bomfim, 2008, p. 98).

Ao parasitismo social sucedeu-se o imperialismo opressor. Portanto, para Bomfim (2008, p. 130), não havia diferença entre o Brasil de 1800 e o de “hoje” (1903), pois se “era uma colônia vassala, hoje é uma colônia independente”. Se, durante o colonialismo, prevaleceu o parasitismo, como nação independente era chegada a vez do imperialismo. Para além dos efeitos econômicos, essa nova forma de parasitismo atacava a ordem social, cultural e moral, levando ao enfraquecimento generalizado do organismo social que teria se formado nas nações da América Latina.

⁸ Para um aprofundamento maior na pesquisa sobre a perspectiva do imperialismo, de um modo geral, na visão de Manoel Bomfim, ver Pereira (2021), texto que serviu de base à presente seção.

Usando o estudo da história da formação das nações latino-americanas a partir de uma perspectiva social e crítica, Bomfim destacou-se por expor impressões e ideias extraídas de pensadores como Engels e Marx, por exemplo, algo raro no país naquele momento. De acordo com Sussekind e Ventura (1981), ele foi capaz de construir uma análise das relações entre as distintas classes sociais e as diferentes nações em uma perspectiva que se pautava contrariamente ao pensamento eurocêntrico desenvolvido no Brasil entre a alta elite intelectual. Assim, a leitura crítica da história do país perpassa toda sua obra,⁹ especialmente *América Latina, males de origem*, de 1903, e *Brasil nação*, concluído em 1928 e publicado em 1931, textos explorados com maior profundidade nesta seção.

Atribuindo grande parte da culpa pelas mazelas sociais latino-americanas à ambição das grandes nações civilizadas, Bomfim se mostrou também original, como poucos o fizeram, ao elencar os Estados Unidos entre as nações civilizadas e imperialistas. Destarte, para Cândido (1990), Manoel Bomfim foi um dos poucos a perceber que o pan-americanismo era apenas um artifício utilizado pelos Estados Unidos para descartar a influência econômica europeia e estabelecer a sua própria hegemonia. Citando artigo jornalístico publicado em 1895, na *Revista Chile*, em seu volume VIII, Bomfim (2008, p. 12, tradução nossa, grifo nosso) expressa seu sentimento em relação à tendência de expansão imperialista dos Estados Unidos, a qual estaria apoiada, segundo ele, em uma “doutrina teológica”, referindo-se à autoproclamação de um suposto destino manifesto daquela nação.

A súbita mudança da política tradicional dos Estados Unidos *na atual tendência imperialista* deve consolidar na grande república do norte a reivindicação arrogante dos políticos [...] que consideram como destino manifesto daquele país o exercício da hegemonia comercial e proteção política nas [sobre as] outras repúblicas do continente.¹⁰

Outro contumaz crítico da Doutrina Monroe, Bomfim considerava tal doutrina um evidente atentado à soberania latino-americana. Especialmente,

⁹ Os principais trabalhos de Manoel Bomfim, aqueles comumente referenciados pelos estudiosos de sua vida e obra são: *A América Latina, males de origem* (1903), *Através do Brasil* (1910), coescrito com Olavo Bilac; *O Brasil na América* (1929), *O Brasil na História* (1930) e *O Brasil Nação* (1931).

¹⁰ “El brusco cambio de la política tradicional de los Estados Unidos en la actual tendencia imperialista, ha de consolidar en la gran república del norte la pretensión arrogante de los políticos de la escuela de Blaine, que consideran como destino manifesto de aquel país ejercer hegemonía comercial y la tutela política en las demás repúblicas del continente”

levando-se em conta o fato de que, apoiado em tal doutrina, a definição de quais ou tais motivos ensejariam uma ação de intervenção militar por parte dos Estados Unidos, fossem eles de cunho financeiro, comercial ou político, dependeria, simplesmente, de uma livre interpretação do próprio governo estadunidense, desprezando-se qualquer normativa de direito internacional.

Entre os três autores tratados neste trabalho, Bomfim foi o que mais se dedicou à análise do imperialismo. As expressões *imperialismo* e *imperialista* aparecem recorrentes vezes em sua obra. No caso da primeira, no sentido de ação de uma “grande nação civilizada”, com o apoio da opinião e do poder públicos, contra outra, independente e frágil. Quanto à segunda, como *adjetivo*, qualificando aquele, ou aquela, seja um indivíduo, uma nação ou a imprensa, que exalta, defende, apoia ou simpatiza com essa política de invasão e ocupação de outras nações independentes como pretensa solução para levar civilização, cultura, crescimento moral e econômico (Bomfim, 2008).

Bomfim ergueu um arcabouço analítico que vinculava, de um modo original entre os pensadores brasileiros, a marcha da expansão capitalista pelo mundo com a violência peculiar da estratégia imperialista, considerando-os inseparáveis (Bomfim, 2013), e destacando a função do Estado como o “instrumento de domínio para uso de uma burguesia fortificada nas posições de mando e privilegiada no capitalismo” (Bomfim, 2013, p. 211). Ademais, ora citando o exemplo do Brasil, ora de outra república latino-americana, tratou de temas como: i) a necessidade, ou vocação, do capital e, por extensão, do capitalismo, como o modo de produção que lhe assegura as condições sócio-históricas necessárias, de se expandir sobre a maior arena possível do planeta em busca de ganhos econômicos (Bomfim, 2013); ii) o papel do Estado nesse processo, tanto o invasor, em sua obstinada campanha imperialista, utilizando-se de suas forças diplomáticas e militares no processo de dominação, quanto do Estado parasitado, que, cooptado pelas forças imperialistas, segue atendendo aos interesses das oligarquias locais e estranho ao restante da sociedade, “personificando apenas o capital” (Engels apud Bomfim, 2013, p. 338); iii) o papel representado pelos empréstimos internacionais e pela exportação de capital na conquista imperialista (Bomfim, 2013, 2008); iv) a intensa centralização de capitais que se operava nos países industrializados por meio dos bancos e dos cartéis, com destaque para os casos de Alemanha e Itália, citados por Bomfim (2008); v) a dicotomia agricultura/indústria e a posição submissa que os países produtores de primários assumiam na relação comercial com as nações industrializadas (Bomfim, 2008); vi) a percepção de que, apesar da raiz eco-

nômica do imperialismo, outros sentimentos e motivações moviam o ímpeto imperialista, como o nacionalismo, o patriotismo e o culturalismo (Bomfim, 2013). Portanto, Bomfim aproxima-se muito das impressões presentes nas teses clássicas sobre o imperialismo capitalista, seus mecanismos, desdobramentos e significado.

No entanto, doravante, até o final desta seção, a ênfase recairá sobre a preocupação de Bomfim acerca do imperialismo praticado pelos Estados Unidos sobre a América Latina. Assim como Eduardo Prado, Bomfim via como reais e iminentes as possibilidades da invasão imperialista deste subcontinente por parte de alguma potência industrial, especialmente, os Estados Unidos. Percebendo as reais intenções dessa grande nação sobre a América do Sul, reproduziu uma nota oficial enviada pelo governo da Argentina ao Ministério das Relações Exteriores dos Estados Unidos com o fito de chamar atenção internacional ao fato e solicitar que esse país fizesse valer os princípios da doutrina de Monroe, que ele mesmo havia declarado, e ajudasse a Argentina a impedir que as forças imperialistas da Inglaterra tomassem como seus os solos e as economias da América do Sul. O conteúdo revela o perigo que já supunha imediato.

A obtenção de novos domínios coloniais neste continente tem sido aceita muitas vezes por homens políticos da Inglaterra. São muitos já os escritores europeus que designam os territórios da América do Sul, com as suas grandes riquezas, com o seu céu feliz e o seu clima propício para todas as produções, como o meio obrigado, onde as grandes potências, que têm já preparadas as armas e os instrumentos da conquista, hão de disputar-se o predomínio no curso deste século. (Nota enviada pelo governo argentino ao Ministério das Relações Exteriores dos Estados Unidos, citada por Bomfim, 2008, p. 231)

No mesmo documento diplomático, Bomfim destaca o motivo do receio do governo argentino de uma invasão imperialista. Tratava-se de uma questão econômica, mais especificamente, financeira, e pautava-se no pretexto do descontrole da dívida pública do país sul-americano e do risco do não pagamento dos serviços da dívida. Diante da ameaça iminente de invasão, a Argentina clama pela ajuda e proteção norte-americanas.

A única coisa que a República argentina sustenta e que veria com grande satisfação consagrada [...] por uma nação que como os Estados Unidos goza de tão grande autoridade e poderio, é o princípio já aceito de que não pode haver expansão territorial

européia na América, nem opressão dos povos deste continente pelo fato de que uma *situação financeira infeliz* pudesse levar alguns deles a diferir o cumprimento de seus compromissos. Em uma palavra, o princípio que quisera ver reconhecido é o de que *a dívida pública não pode dar lugar à intervenção armada*, e menos à ocupação material do solo das nações americanas por uma potência européia. (Nota enviada pelo governo argentino ao Ministério das Relações Exteriores dos Estados Unidos, citada por Bomfim, 2008, p. 232, grifos nossos)

Na esteira, Bomfim concluiu sua opinião sobre o assunto tecendo comentário acerca da ingenuidade do governo da Argentina em pensar que poderia contar com qualquer proteção ou auxílio vindos de outra força imperialista, pois, para ele, Estados Unidos e as grandes nações europeias nutriam as mesmas convicções, anseios, paixões e interesses por essas áreas. O parasitismo continuaria, porém, com outro parasita. Tanto que a resposta estadunidense à nota argentina confirma a impressão de Bomfim, pois vem sob a forma de uma ação tipicamente imperialista, fato que o pensador brasileiro não deixa escapar, e assim se manifesta, comparando a ação dos Estados Unidos ao feito de um ladrão.

A este convite (a carta do governo argentino), o governo de Washington respondeu, absorvendo, ele próprio, mais um trecho da América Latina. Os sucessos do istmo do Panamá nos mostram bem que não são diferentes dos da Europa os sentimentos dos Estados Unidos a nosso respeito. A ameaça é a mesma, pois que é a mesma política – a política dos fortes, ou melhor: a moralidade do salteador que apunhala o ferido na estrada deserta para despojá-lo. (Bomfim, 2008, p. 233)

A obra de Manoel Bomfim traz inúmeras evidências, como as que foram aqui citadas, da percepção do autor acerca de um processo de exploração econômica que se operava em escala mundial e que deixava os países da América Latina numa condição frágil, dependente e subordinada diante das potências da Europa e dos Estados Unidos. Exploração que, tendo começado como resultado da condição colonial, prosseguiu, após a independência, sob a forma de uma relação de exploração típica do imperialismo monopolista de fins do século XIX e início do XX. Bomfim construiu uma crítica genuína acerca da intenção desvelada de exploração comercial, industrial, financeira, política e militar por parte das “grandes nações civilizadas” e dos seus comerciantes, banqueiros, homens de negócios e seus governos, sobre

as novas repúblicas da América Latina, suas riquezas, seus mercados e suas gentes.

3. Considerações finais

No final do século XIX e início do século XX, no Brasil, em meio à dominância do pensamento conservador, racial e elitista, pautado no puro cientificismo positivista que, comumente, concebia o ideal de progresso tal qual a imagem e semelhança dos países europeus e dos Estados Unidos, ressoavam, infreqüentemente, contribuições teóricas críticas ao capitalismo, como as que estão manifestas nas obras dos intelectuais Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bomfim.

A partir da percepção do fenômeno do imperialismo capitalista que tomava forma naquele momento da história mundial, especialmente o praticado pelos Estados Unidos sobre a América Latina, esses intelectuais brasileiros denunciaram as reais intenções das grandes nações industrializadas contra as frágeis repúblicas de nossa América.

Conforme destacado, apesar de não encerrar uma teoria do imperialismo, os textos dos autores brasileiros abordados neste artigo deixaram evidentes a apreensão e a denúncia de um violento processo de exploração econômica que se operava em escala mundial e que deixava os países latinos da América numa condição subordinada e dependente diante das potências mundiais naquele momento.

Ocultava sob o ideal de solidariedade que embalava o movimento do pan-americanismo e alimentada pela poderosa retórica de uma doutrina outrora declarada unilateralmente pela nação imperialista, a Doutrina Monroe, a política imperialista levada a cabo pelos Estados Unidos mantinha vivos os interesses econômicos e políticos, em terras latino-americanas, de uma burguesia privilegiada que colocava as forças militares do governo de Washington para agirem a serviço dos seus interesses, burguesia que, na opinião de Manoel Bomfim, confundia-se com o próprio Estado.

Viu-se que esses três autores perceberam e denunciaram a espoliação sofrida pelo Brasil e pelos demais países da América Latina, obrigados a ceder às imposições estadunidenses e a pagar vultosas somas a título de capital e juros, reclamações pecuniária e outros haveres que, frutos de uma política de agressão, manobras fraudulentas, conluíus, corrupção e contrabandos, atendiam aos interesses de companhias, bancos e do governo dessas nações imperialistas.

Nesse ponto, as ideias de Eduardo Prado, Oliveira Lima e Manoel Bomfim muito se aproximam das teses clássicas do imperialismo capitalista monopolista que ganharam força e expressão na última década do século XIX e nas primeiras do século XX. Entre outras, destacam-se: a percepção sobre o papel da exportação de capitais e dos empréstimos internacionais sobre a remessa de rendas cada vez maiores para o exterior, sob a forma de juros e lucros, e como esse mecanismo comprometia os esforços de desenvolvimento dos países latino-americanos; a compreensão sobre a função-chave desempenhada pelo governo dos países industrializados, por meio das forças militares ou diplomáticas, para garantir os interesses de seus capitalistas em terras estrangeiras; a denúncia acerca dos riscos e ameaças de invasões territoriais, ou mesmo do estabelecimento de zonas de interesse comercial para a valorização dos capitais estrangeiros nos países da América Latina; a consciência sobre o papel dos bancos na formação de poderosos cartéis que, disfarçados sobre a falsa bandeira da liberdade de comércio, mascaravam seus privilégios exploradores e impunham às nações mais frágeis seus poderosos monopólios; a defesa da industrialização como forma de desenvolver a economia nacional e, ao mesmo tempo, a percepção sobre a dificuldade dessa tarefa, uma vez que as elites locais, desconectadas de um interesse coletivo ou nacional, aliavam-se ao capital estrangeiro em troca de vantagens individuais; a sensibilidade para entender que, apesar de sua raiz econômica, o imperialismo apresentava também motivações culturais e nacionalistas; e mesmo a ideia de que o avanço imperialista por parte das nações industrializadas expressava a própria forma do capital se expandir mundialmente para garantir vantagens à burguesia, ao passo que esta, segundo Bomfim, confundia-se com o próprio Estado.

Tais ideias, dadas a sua originalidade, criticidade e a ameaça que representavam para a estrutura de classes, foram intencionalmente abafadas, caso específico da obra de Eduardo Prado, ou ficaram esquecidas em seu tempo. A importância do resgate teórico das teses desses intelectuais críticos brasileiros e a pertinência da utilização delas como referencial histórico analítico para os estudos sobre o imperialismo e sobre a dependência da América Latina diante das grandes potências da economia mundial são comprovadas pela recorrência com que as obras desses três autores têm sido revisitadas e pesquisadas, especialmente, nas três últimas décadas.

Referências

ADEODATO, J. M. O Positivismo culturalista da Escola do Recife. *Novos Estudos Jurídicos*, v. 8, n. 2, p. 303-326, 2003.

BARBOSA, R. *Aos entusiastas da amizade americana*. In: PRADO, Eduardo. *A ilusão americana*. Brasília: Edições do Senado Federal, p. 7-8, 2003. Disponível em <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/1095/661687.pdf?sequence=3&isAllowed=y>. Acesso em 22 setembro 2019.

BEZERRA NETO, J. M. José Veríssimo: pensamento social e etnografia da Amazônia (1877/1915). *Revista Dados*, v. 42, n. 3. 1999. Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52581999000300006. Acesso em 12 janeiro 2020.

BOMFIM, M. *América Latina: males de origem*. Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2008. Disponível em http://www.do.ufgd.edu.br/mariojunior/arquivos/BOMFIM_A_America_Latina_Males_de_origem.pdf.pdf. Acesso em 10 março 2019.

BOMFIM, M. *O Brasil nação: riqueza da soberania brasileira*, v. 2. Rio de Janeiro: Fundação Darcy Ribeiro, 2013. (Coleção Biblioteca Básica Brasileira, n. 31)

CANDIDO, A. Radicalismos. *Estudos Avançados*, v. 4, n. 8, p. 4-18, 1990.

CAVALCANTI, F. R. *Várhagen e a capital no planalto central: uma proposta única*. 2018. Disponível em <http://doc.brazilia.jor.br/Historia/Varnhagen-Unico.shtml>. Acesso em 17 março 2020.

FORSTER, M. T. D. *Oliveira Lima e as relações exteriores do Brasil: o legado de um pioneiro e sua relevância atual para diplomacia brasileira*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. Disponível em http://funag.gov.br/biblioteca/download/863-Oliveira_Lima_e_as_Relacoes_Exteriores_do_Brasil.pdf. Acesso em 12 fevereiro 2020.

FREITAS, L. de. O escritor de “a ilusão americana”. In: PRADO, E. *A ilusão americana*. São Paulo: Livraria e Oficina Magalhães, 2002. Disponível em

<http://www.ebooksbrasil.org/adobeebook/ilusao.pdf>. Acesso em 15 setembro 2019.

GONTIJO, R. *Manoel Bomfim*. Recife: Massangana, 2010. Disponível em <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/me4708.pdf>. Acesso em 11 agosto 2019.

GUMPLOWICZ, L. *The outlines of Sociology*. Philadelphia: American Academy of Political and Social Science, 1899. Disponível em <https://core.ac.uk/download/pdf/7048711.pdf>. Acesso em 12 dezembro 2019.

HILFERDING, R. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Col. Os Economistas).

LIMA, O. *Nos Estados Unidos: impressões políticas e sociais*. Leipzig: Brockhaus, 1899. Disponível em <https://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/518702>. Acesso em 15 agosto 2019.

LIMA, O. *Pan-Americanismo (Monroe-Bolívar-Roosevelt)*. Rio de Janeiro; Paris: H. Garnier, 1907. Disponível em: <https://sistemas.stf.jus.br/dspace/xmlui/handle/123456789/682>. Acesso em 19 julho 2019.

NASCIMENTO, N.A. Rocha Pombo: uma leitura da América na virada do século XX. *Anais do XIII Congresso Internacional da ABRALIC: Internacionalização do Regional*. Julho/2013. Disponível em: https://www.editorarealize.com.br/revistas/abralicinternacional/trabalhos/Completo_Comunicacao_oral_idinscrito_533_a5afe83524994ed6293c1b105ce88b8e.pdf. Acesso em dezembro/2019.

PEREIRA, V.V. *A construção da concepção centro e periferia no pensamento econômico: das teses do imperialismo às teorias da dependência*. Vitória: Edufes, 2019.

PEREIRA, V.V. Manoel Bomfim e a crítica ao imperialismo no início do século XX. *Revista da SEP*, v. 58, p. 139-181, 2021.

PRADO, E. *A ilusão americana*. Brasília: Edições do Senado Federal, 2003. Disponível em <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/1095/661687.pdf?sequence=3&isAllowed=y>. Acesso em 5 setembro 2019.

ROMERO, S. *A América Latina (Analyse do livro de igual título do Dr. M. Bomfim)*. Porto: Livraria Chardron, 1906. Disponível em <https://bibdig.biblioteca.unesp.br/handle/10/25976>. Acesso em 23 março 2019.

SCHWARCZ, L. M. *O espetáculo das raças: cientistas, instituições e questão racial no Brasil: 1870-1930*. São Paulo: Companhia das Letras, 1993.

SUSSEKIND, F.; VENTURA, R. *Uma teoria biológica da mais valia? (Análise da obra de Manoel Bomfim)*. In: SUSSEKIND, Flora.; VENTURA, Roberto. *História e dependência: cultura e sociedade em Manoel Bomfim*. Rio de Janeiro: Moderna, p. 9-60, 1981.

VELLOZO, J. C. de O. *Um Dom Quixote gordo no deserto do esquecimento: Oliveira Lima e a construção de uma narrativa da nacionalidade*. São Paulo: USP, 2012 (Dissertação de mestrado em Filosofia da USP). Disponível em <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/31/31131/tde-15122012-115510/publico/final.pdf>. Acesso em 14 dezembro 2019.

VIANNA, O. *Populações meridionais do Brasil*. Brasília: Edições do Senado Federal, 2005.

Monteiro Lobato e a questão do petróleo no Brasil*

Monteiro Lobato and the oil question in Brazil

Marina Gusmão de Mendonça e Rafael Almeida Ferreira Abrão**

Resumo: Este trabalho procura resgatar a trajetória do empresário e escritor Monteiro Lobato, particularmente no que diz respeito às suas contribuições para o avanço da nascente indústria de petróleo no Brasil. Para tanto, a metodologia de pesquisa combinou análise documental e revisão bibliográfica, recuperando suas obras e escritos sobre o tema. A retomada de tal discussão – que envolve temas como nacionalismo em relação a recursos naturais e soberania nacional – contribui para o entendimento acerca dos conflitos permanentes entre, de um lado, os interesses de empresas estrangeiras e, de outro, os países da periferia do sistema capitalista detentores de reservas petrolíferas.

Palavras-chave: Monteiro Lobato. Petróleo. Nacionalismo. Soberania Nacional.

Abstract: This article aims to analyze the trajectory of the businessman and famous writer Monteiro Lobato. We review his contributions to the advance of the budding oil industry in Brazil. To this end, the research methodology combined document analysis and bibliographic review, recovering his works and writings on the subject. This discussion – which involves topics such as resource nationalism and national sovereignty – contributes to the understanding of the permanent conflict between, on the one hand, the interests of foreign companies and their respective home countries, and on the other, the countries on the periphery of the capitalist system that hold oil reserves.

Keywords: Monteiro Lobato. Oil politics. Nationalism. National Sovereignty.

JEL: Q4

* Submissão: 23/10/2020 | Aprovação: 16/02/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.778

** Respectivamente: (1) Doutora em História Econômica pela Universidade de São Paulo (USP). Professora Adjunta do Departamento de Relações Internacionais da Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP) | E-mail: marinamendonca@uol.com.br | ORCID: 0000-0003-3481-3838 | (2) Doutorando em Economia Política Mundial pela Universidade Federal do ABC (UFABC) | Bolsista de Doutorado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) | E-mail: ra.abrao@gmail.com | ORCID: 0000-0001-9405-0719



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

Introdução

O papel do Brasil na economia política mundial da energia tem se tornado cada vez mais relevante. Esse fato se deve especialmente às descobertas de imensas reservas de petróleo e gás na camada de pré-sal da plataforma continental brasileira a partir de 2006. De país com escassos recursos petrolíferos, o Brasil conseguiu criar – a despeito do desinteresse inicial de grandes companhias internacionais – uma das principais empresas de energia do mundo, uma relevante indústria petrolífera local, e se transformar em um dos mais promissores produtores mundiais de petróleo e gás – com reservas, produção e exportações em consolidada ascensão, o que permitiu firmar o pré-sal como uma das mais importantes fronteiras petrolíferas no cenário energético e geopolítico global.¹

Todavia, o país vive, desde 2014, um processo, liderado por setores conservadores, de desarticulação das atividades da Petróleo Brasileiro S.A., a Petrobras, sua maior empresa, e, desde 2016, a implementação de uma política voltada para a entrega de parte de suas reservas de petróleo a companhias estrangeiras, sem que haja reação popular para impedir (Azevedo, 2018; Schutte, 2019; Mendonça; Abrão, 2020). E isso se revela ainda mais desanimador se lembrarmos que a Petrobras resultou de uma grande campanha nacionalista – “O petróleo é nosso” –, desencadeada na segunda metade da década de 1940, e que se estendeu até outubro de 1953, quando foi promulgada a Lei nº 2004, que criou a empresa.

Historicamente, a questão petrolífera no Brasil esteve longe de ser consensual, e foi necessária grande persistência para que o país avançasse em meio a conquistas e fracassos. Nossa trajetória em relação ao petróleo tem sido marcada pela tensão entre a atuação do Estado, a iniciativa privada e a ação das grandes companhias internacionais (Cohn, 2017).

Dessa forma, recuperar a história do petróleo no Brasil, assinalar a importância estratégica dessa *commodity* para a defesa e a soberania nacionais, rememorar as lutas por sua descoberta, os interesses envolvidos, a oposição que a pesquisa e a construção da empresa sofreram são de suma importância para que se possa articular um combate às políticas de desintegração da Petrobras e – quem sabe? – reverter a entrega de nossas reservas para o capital estrangeiro.

¹ Não se pode esquecer também que, apesar de seus recursos limitados, o Brasil foi capaz de desenvolver tecnologia de ponta no setor, com avanços principalmente em tecnologias para exploração em águas profundas e ultraprofundas (Morais, 2013).

E na batalha pela descoberta de petróleo no Brasil, uma das vozes que se destacaram foi a do empresário e escritor José Bento Monteiro Lobato, cuja obra literária vem entretendo o público infantil há um século. Neste texto, procuraremos recuperar a trajetória empresarial do escritor, seu envolvimento com a extração de petróleo no Brasil, a disputa que manteve com o governo federal e, finalmente, sua prisão durante o Estado Novo (1937-1945).

Neste artigo, nosso objetivo é retomar a trajetória de Monteiro Lobato como empresário do setor petrolífero e destacar a sua relevância para o debate sobre a questão do petróleo no Brasil. Apontamos a atualidade da discussão dividida entre, de um lado, o interesse de grandes conglomerados internacionais, e, de outro, da preservação da soberania nacional. Ressalta-se a importância da retomada dos argumentos levantados por Monteiro Lobato, especialmente em um momento em que, após a descoberta das reservas do pré-sal, em 2007, o Brasil tem se transformado em um grande produtor de petróleo.

Além desta introdução, o trabalho possui outras quatro seções. Na segunda seção, apresentamos a trajetória de Lobato para se consolidar como um dos principais nomes da literatura nacional e se inserir como respeitável figura na criação da identidade nacional por meio de suas publicações. Em uma terceira parte, dedicamo-nos a compreender a conciliação entre o trabalho de escritor e a sua vida de empresário, para, em uma quarta parte, debruçarmo-nos sobre as contribuições de Monteiro Lobato para a questão do petróleo no Brasil. Por fim, na quinta seção, esboçamos nossas considerações finais, traçando um paralelo entre dois contextos históricos distintos: as discussões levantadas por Lobato e a disputa entre interesses internos e externos suscitados pela descoberta do pré-sal.

1. O surgimento de um grande escritor

José Bento Monteiro Lobato (1882-1948)² nasceu em Taubaté, no estado de São Paulo. Era filho de José Bento Marcondes Lobato, fazendeiro de café do Vale do Paraíba, e de Olímpia Monteiro Lobato. Seu avô materno, José Francisco Monteiro, Visconde de Tremembé, era também grande proprietário de terras.

Concluiu os cursos primário e ginásial em Taubaté, onde começou, desde cedo, a escrever para o jornal estudantil *O Guarani*. Em 1896, mudou-se

² Na verdade, o escritor foi registrado como José Renato Monteiro Lobato, adotando, mais tarde o nome do pai (Abreu et al., 2001).

para São Paulo para concluir os estudos preparatórios, e passou a escrever para os jornais *O Patriota* e *A Pátria*. Pretendia inscrever-se na Escola de Belas Artes, mas com o falecimento do pai, em 1898, foi viver com o avô materno, que não aceitou sua escolha e o convenceu a se matricular na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, em São Paulo.

Dessa forma, iniciou os estudos superiores em 1900, mas nunca se interessou de fato pelo curso e, na faculdade, passou a frequentar o grêmio, criando, com alguns colegas, a associação literária *O Cenáculo*. Fundou também o jornal *O Minarete*, editado em Pindamonhangaba, para o qual, muitas vezes, escrevia todas as matérias, e passou a colaborar com os periódicos *Combatente*, de São Paulo, e *Povo*, publicado em Caçapava. De acordo com Carmen Luzia de Azevedo, Márcia Camargos e Vladimir Sacchetta, no início do curso de Direito, Monteiro Lobato apenas demonstrava inconformismo com o que considerava uma sociedade decadente. Mas, com o tempo, iniciou uma “profissão de fé pelos valores de justiça, liberdade e igualdade social” (Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 9).

Formou-se em 1904 e voltou a Taubaté. Pouco depois, em 1906, foi designado procurador interino da cidade, sendo efetivado na promotoria de Areias no ano seguinte. Em 1908, casou-se com Maria Pureza Natividade, com quem teria quatro filhos. Mesmo exercendo as funções de promotor público, não abandonava as atividades literárias, escrevendo artigos para periódicos do interior e traduzindo matérias para o jornal *O Estado de S. Paulo*. Em 1909, passou a colaborar com *A Tribuna*, de Santos, e *Gazeta de Notícias*, do Rio de Janeiro, mas seus ganhos mal davam para sustentar a família.

Em 1911, sua vida tomou novo rumo, pois, com a morte do avô, herdou a fazenda Buquira, em Taubaté. Mudou-se para lá e procurou modernizar a propriedade, introduzindo novos métodos de produção e administração. Não teve sucesso e, no final de 1914, publicou artigo no jornal *O Estado de S. Paulo*, com o título de “Uma velha praga”, em que descrevia suas agruras na administração da fazenda e os problemas provocados pelos caboclos, entre eles, o das queimadas, que levavam ao desgaste das terras. Segundo ele,

[...] se lá fora o fogo da guerra lavra implacável, fogo não menos destruidor devasta nossas matas [...]. A serra da Mantiqueira ardeu como ardem aldeias na Europa, e é hoje um cinzeiro imenso, entremeadado aqui e acolá de manchas de verdura [...]. Tudo mais é crepe negro. [...] É peculiar de agosto, e típica, esta desastrosa queima de matas; nunca, porém, assumiu tamanha violência, nem alcançou tal extensão [...]. Qual a causa da renitente calamidade?

[...] A nossa montanha é vítima de um parasita, um piolho da terra, peculiar ao solo brasileiro [...]. Este funesto parasita é o *CABOCLO*, espécie de homem baldio, semi-nômade, inadaptável à civilização, mas que vive à beira dela na penumbra das zonas fronteiriças. À medida que o progresso vem chegando com a via férrea [...]. Encoscorado numa rotina de pedra, recua para não adaptar-se. (Monteiro Lobato, 1951d, p. 233-235)

Contudo, os autores Carmen Lucia Azevedo, Marcia Camargos e Vladimir Sacchetta advertem que,

Por trás das críticas de Lobato a esse procedimento danoso, estão muito mais que os interesses de um fazendeiro lesado. Suas teses também denunciam a incapacidade do governo e da grande propriedade agrícola em adotar uma postura mais moderna e economicamente consequente, ou seja, um desenvolvimento que não se fizesse à custa de deixar um rastro de áreas decaídas como acontecera com o próprio Vale do Paraíba. (Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 31)

Diante do sucesso da matéria, publicou outra, intitulada “O caboclo e o urupê do pau podre que vegeta no sombrio da mata” (1914), origem de seu famoso personagem Jeca Tatu,³ marcado pela preguiça e pela ignorância, características que criavam empecilhos para a modernização da agricultura.

É preciso assinalar que, embora criticasse acidamente a população rural brasileira, isso não significava uma postura antinacionalista, pelo contrário. Tanto que, em artigo publicado no final de 1916, na *Revista do Brasil*, atacava duramente a falta de apego à nossa cultura, “denunciando o imitativismo que impregna a mentalidade brasileira, contente em reproduzir, em todos os níveis, o modelo europeu” (Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 36).

Em 1917, o fracasso como fazendeiro o fez vender a propriedade e a se mudar para a capital, onde escrevia para várias publicações, entre as quais *O Estado de S. Paulo* e *Revista do Brasil*, esta fundada no ano anterior. E, a partir de 1918, suas atividades se tornariam ainda mais intensas: primeiramente, comprou a *Revista do Brasil*, adotando uma linha editorial marcadamente nacionalista. Fundou também uma editora, na qual publicou seu primeiro livro, *Urupês* (1918), uma coletânea de artigos e contos já editados. O personagem Jeca Tatu se tornaria, então, alvo de intensos debates, e a advertência

³ O personagem foi criado pelo escritor em 1914, no artigo “Urupês”, publicado no jornal *O Estado de S. Paulo*. Jeca Tatu era originário do Vale do Paraíba e, com característica caipira, se consolidaria como uma caricatura dos habitantes de áreas pobres e rurais do país no imaginário popular (Schwarcz; Starling, 2015).

de médicos sobre as condições sanitárias no interior do Brasil o levou a refletir sobre o tema e a apontar para o fato de que, na verdade, a população rural tinha grande resistência física, e que as diversas moléstias de que era vítima justificavam sua indolência. A partir daí, passou a publicar artigos nos quais defendia a adoção de políticas de saneamento básico no país inteiro, os quais foram reunidos no livro *Problema vital*, publicado pela Sociedade Eugênica de São Paulo e pela Liga Pró-Saneamento do Brasil.

Com a renda obtida pelos dois livros – *Urupês* e *Problema vital* –, fundou, também em 1918, a Companhia Gráfico-Editora Monteiro Lobato, que passou a publicar obras de autores conhecidos, como Menotti del Picchia, Oswald de Andrade e Ribeiro Couto, e logo se tornaria a mais bem-sucedida empresa do ramo no país. Suas atividades empresariais acabaram por tirar-lhe o tempo necessário para escrever. Assim, em 1919, publicou apenas coletâneas de seus antigos artigos, que foram reunidos nos livros *Cidades mortas*, *Ideias de Jeca Tatu* e *Onda verde*.

2. A vida de escritor e empresário

A criação da editora passou a tomar grande tempo de Monteiro Lobato. Apesar disso, em 1921, ele conseguiu se dedicar a narrativas infantis, divulgando *A menina do narizinho arrebitado* (1921), que chegou a vender 50 mil exemplares, e *O Saci* (1921). No ano seguinte publicou *O Marquês de Rabicó* (1922), *Fábulas* (1922) e *Jeca Tatuzinho* (1924). Assinale-se que, neste último, voltava a preconizar a necessidade de saneamento básico como instrumento para combater os males que afligiam a população rural. O sucesso da obra entusiasmou o Laboratório Fontoura, e Monteiro Lobato adaptou o livro para ser utilizado como peça de propaganda da empresa.

Embora publicasse obras de autores renomados, como Oswald de Andrade, um dos principais promotores da Semana de Arte Moderna de 1922, Monteiro Lobato fez duras críticas ao evento, por considerá-lo manifestação de “estrangeirismo”.⁴ E, no ano seguinte, continuou a colher sucessos para

⁴ De acordo com Alfredo Bosi, a crítica de Monteiro Lobato à Semana de Arte Moderna se deve ao fato de que ele foi, antes de tudo, “um intelectual participante que empunhou a bandeira do progresso social e mental de nossa gente. [...] depois de Euclides da Cunha e de Lima Barreto, ninguém melhor do que ele soube apontar as mazelas físicas, sociais e mentais do Brasil oligárquico e da I República, que se arrastava por trás de uma fachada acadêmica e parnasiana. Nessa perspectiva, Lobato encarnou o divulgador agressivo da Ciência, do progressismo, do ‘mundo moderno’, tendo sido um demolidor de tabus, à maneira dos socialistas fabianos, com um superávit de verve e sarcasmo.” (Bosi, 1970, p. 242).

sua editora e para sua carreira de escritor, publicando *O macaco que se fez homem* (1923) e *O mundo da lua* (1923).

Porém, a revolução de 1924, que transformou São Paulo num teatro de guerra durante o mês de julho daquele ano, acabou por levar à paralisação da economia da cidade, o que, evidentemente, afetou gravemente sua editora e levou à prisão de um de seus sócios e presidente da empresa, José Carlos de Macedo Soares. Como reação, em agosto de 1924, Monteiro Lobato enviou uma carta a Arthur Bernardes, presidente da República, em que criticava acidamente seu governo e exigia uma reforma eleitoral. E embora no ano seguinte tenha tentado recuperar a empresa mediante o lançamento de novos autores voltados para o público infantil e a publicação de antigas traduções de obras conhecidas, a política econômica do governo Arthur Bernardes e a adoção de novas diretrizes para o Banco do Brasil acabaram por levar a editora à falência (Azevedo; Camargos; Sachetta, 2000).

Mas Monteiro Lobato resistia e, juntamente com alguns sócios, fundou, no mesmo ano, a Companhia Editora Nacional. A seguir, mudou-se para o Rio de Janeiro, onde passou a escrever séries de artigos para os periódicos *O Jornal* e *A Manhã*. Tentou também uma vaga na Academia Brasileira de Letras (ABL), mas foi derrotado.

Em 1927, com a posse de Washington Luiz na Presidência da República, foi nomeado adido comercial do Brasil em Nova York, para onde se mudou. A pujança da cidade e o grande crescimento da economia norte-americana o entusiasmaram sobremaneira, e ele começou a cogitar de meios para conseguir que o Brasil copiasse o exemplo dos Estados Unidos. Para ele, o fator decisivo para que aquele país alcançasse tal desenvolvimento era a ênfase dada às indústrias do ferro e do petróleo. Ressalte-se que, no caso do petróleo, a indústria mundial já estava, na época, bastante avançada, inclusive em países vizinhos ao Brasil, como Argentina e Venezuela, e o setor já apresentava altos níveis de concentração, resultados da atuação de empresas estadunidenses como a *Standard Oil of New Jersey* e a *Gulf Oil*, além da britânica *Anglo-Persian* e a anglo-holandesa *Royal-Dutch Shell* (Yergin, 1991).

Por outro lado, e mesmo antes de ir viver nos Estados Unidos, Monteiro Lobato já manifestava entusiasmo com o país, e considerava Henry Ford o modelo ideal de empresário, tanto que, em 1926, escrevera uma série de artigos para *O Jornal*, louvando o ideário fordista. E, no ano seguinte, traduziu e publicou dois livros de autoria de Ford: *Minha vida e minha obra* (1927) e

Hoje e amanhã (1927), ambos pela Companhia Editora Nacional. Sobre o empresário, assim se manifestava Monteiro Lobato:

Postas nas bases de Henry Ford a indústria deixa de ser o Moloch⁵ devorador de milhões de criaturas em benefício dum núcleo de nababos e transforma-se em cornucópia inextinguível de bens. [...] Extingue-se o sinistro antagonismo entre o capital e o trabalho, que ameaça subverter o mundo. Reajusta-se a produção ao consumo e graças à distribuição equitativa desaparece o monstruoso cancro da miséria humana. (Monteiro Lobato apud Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 106)

Conforme apontaram os autores Carmen Lucia de Azevedo, Marcia Camargos e Vladimir Sacchetta:

O modelo sonhado por Monteiro Lobato – e que, a seu ver, as iniciativas de Henry Ford tão brilhantemente personificavam – inseria-se em um tipo de capitalismo onde os conceitos marxistas clássicos de mais-valia e luta de classes estavam fora de cogitação. [...] Neste paradigma, o fim visado não é o lucro, mas o bem comum; não é a exploração, mas a felicidade do operário; não é enganar o consumidor, mas melhorar o nível de vida da coletividade. Não é, enfim, a acumulação financeira a qualquer preço, mas a resolução das mazelas que afligem o planeta. (Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 106)

Lobato interessou-se também por siderurgia. Depois de entrar em contato com William H. Smith, engenheiro e ex-diretor da *Ford*, que desenvolvera um novo tipo de alto-forno, considerado por Lobato extremamente adequado às condições brasileiras, passou a ser ferrenho defensor do desenvolvimento siderúrgico no Brasil, tanto que, em 1927 escrevera ao amigo Godofredo Rangel:

Meu plano agora é um só: dar ferro e petróleo ao Brasil. Estou em carteação com Mr. W. H. Smith, de Detroit, sobre um novo processo siderúrgico, perfeitamente fit às condições carbônicas do Brasil. Terei de ir lá estudar o processo e então visitarei a Ford e o Ford. (Monteiro Lobato, 1951b, p. 302)

O entusiasmo de Monteiro Lobato com os Estados Unidos e a cultura norte-americana era de tal ordem que ele determinou a venda de todas as suas ações da Companhia Editora Nacional para investir na Bolsa de Nova

⁵ Para o povo do Reino de Amon, na Palestina, era Deus. Para alguns cristãos e para a cabala, era o demônio.

York, que vivia naqueles anos um período de grande euforia. Mas a alegria durou pouco, e em outubro de 1929, com a quebra da Bolsa, perdeu todos os seus investimentos. Assim ele descreveu o episódio:

E afinal a crise veio. [...] A 23 de outubro desse funesto ano de 1929 o arranha-céu especulativo da bolsa, que vinha desde a guerra a erguer-se num ímpeto jamais observado, desabou. A baixa nesse dia foi ultra-violenta e indicativa não das oscilações comuns dos tempos normais, mas de terremoto em perspectiva, de tromba d'água trazida nas asas de um ciclone. Pânico... (Monteiro Lobato, 1951a, p. 265)

Mesmo tendo perdido tudo, escreveu o livro *América*, no qual narrava suas impressões sobre os Estados Unidos, e continuou a elogiar o país e sua cultura: “[...] é impossível dar uma ideia do que é a especulação de títulos na América. Nisso, como em quase tudo mais, esta nação se mostra *sui generis*, única, impossível de medir-se por meio dos velhos estalões comuns à velha humanidade” (Monteiro Lobato, 1951a, p. 270-271). A seguir, voltou a se dedicar à literatura infantil.

3. O negócio do petróleo

Logo depois da vitória da Revolução de 1930, o governo provisório demitiu diversos funcionários de representações diplomáticas no exterior, e Monteiro Lobato teve de deixar o cargo. Antes de voltar ao Brasil, em 1931, escreveu uma longa carta a Getúlio Vargas, apontando aqueles que, segundo ele, eram os principais problemas do país: o ferro, o petróleo e o trigo. Na missiva, afirmava: “A primeira significação do ferro é transporte, transporte significa mobilização de reservas naturais; mobilização de reservas naturais significa desenvolvimento econômico ou riqueza” (Monteiro Lobato apud Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 125).

Note-se que Lobato tinha uma compreensão prévia da relevância do petróleo para o desenvolvimento econômico e de sua relação com a questão da soberania nacional, com base em reflexões obtidas a partir da Primeira Guerra Mundial, quando o hidrocarboneto foi utilizado em armas de guerra e no transporte (Morais, 2013). A partir de então, o valor estratégico e militar do petróleo se tornou incontestável.⁶

⁶ Posteriormente, outros acontecimentos históricos tornariam o fator estratégico e militar ainda mais evidente, especialmente como se viu a partir da busca por reservatórios durante a Segunda Guerra Mundial

Portanto, mesmo numa época em que as reflexões sobre a centralidade do petróleo ainda começavam a aparecer, o pensamento do escritor sobre o seu papel se aproximava do que mais tarde seria debatido por pesquisadores dedicados à geopolítica da energia. É o caso, por exemplo, de Fuser (2013), para quem o petróleo se tornou um requisito fundamental para a sobrevivência, segurança e garantia de bem-estar de todos os Estados. Já Amineh e Guang (2014) classificam a energia como um elemento fundamental da economia mundial e uma condição básica para a mobilização de outros recursos da economia.

Ao retornar ao país, Lobato instalou-se em São Paulo, de onde tentou convencer o novo governo a apoiar suas ideias sobre a necessidade de dedicar esforços para superar os problemas siderúrgico e petrolífero. Dessa forma, escreveu novamente a Getúlio Vargas, informando que havia mantido tratativas com representantes soviéticos e que estes manifestaram interesse em trocar petróleo refinado por café, cacau, borracha e couro (Azevedo; Camargos; Sachetta, 2000, p. 126).

O presidente e seus assessores não lhe deram a menor atenção. Monteiro Lobato, então, procurou apoio de empresários brasileiros e fundou, no mesmo ano, o Sindicato Nacional de Indústria e Comércio, dedicado à exploração de ferro, e a Companhia Petróleos do Brasil (Azevedo, Camargos, Sachetta, 2000). Mas nunca se conformou com a falta de resposta do governo, tanto que, em 1935, publicaria no *Diário de S. Paulo* artigo intitulado “Os grandes crimes contra os povos”, em que denunciava a política de queima de estoques de café adotada a partir de 1931:

A economia humana é em linhas gerais muito simples: uns produzem – outros transportam e lidam com os produtos – todos consomem. E o ideal é que todos possam consumir e a produção nunca seja maior nem menor que o consumo. Mas na Ordem Social vigente o jogo financeiro na passagem do produto das mãos do produtor para as do consumidor faz que apesar da superprodução milhões de criaturas humanas vivam no regime do subconsumo e até morram de fome. E de tal modo a pulsação econômica do mundo se foi perturbando com a hipertrofia do jogo financeiro, que chegamos ao absurdo impasse duma ordem social que só pode subsistir por meio da destruição cada vez maior de vidas em guerras mundiais periódicas e da destruição igualmente monstruosa de produtos de alimentação na paz. Do impasse veio o dilema: ou o

pela Alemanha, na região do Cáucaso, e pelo Japão, na Indonésia, além da centralidade que a predominância petrolífera dos Estados Unidos teve para o resultado do conflito (Yergin, 1991).

mundo destrói essa forma cancerosa de capitalismo, como fez a Rússia, ou essa forma de capitalismo destrói a humanidade. Que capitalismo? O anônimo internacional controlador dos governos fracos e o verdadeiro promotor das guerras entre os governos fortes. [...] Quem examina a contribuição do Brasil para o status quo dessa monstruosa economia assombra-se. Para ela o Brasil contribuiu de duas maneiras: uma passiva, não explorando as suas riquezas do subsolo; e outra ativa, queimando imensas massas de produtos de seu solo. Hoje trataremos apenas da queima de 80 milhões de sacas de café realizada de 1931 para cá. (Monteiro Lobato, s. d., p. 118)

A seguir, defendia a proposta soviética de troca de petróleo por café, cacau, borracha e couro e, denunciando a participação do governo numa suposta conspiração internacional, deixava transparecer seu ressentimento por não ser levado a sério:

Pergunto: por que motivo o nosso governo recusou o mais maravilhoso negócio que jamais apareceu para o café – uma solução que não só acabava com a superprodução como eventualmente poderia dar ao nosso café um freguês tão grande ou maior que os Estados Unidos? E um negócio que além disso nos resolvia o problema da gasolina, do querosene, do óleo combustível e do óleo lubrificante, fazendo-nos economizar os milhões e milhões de dólares gastos todos os anos na compra desses produtos? Por que não foi dada nem sequer uma simples resposta de cortesia, um simples não, a quem apresentou a proposta russa? A solução do enigma é uma só: o nosso governo não tem coragem de antepor o bem público, as verdadeiras necessidades do país, a felicidade e a prosperidade de 45 milhões de pobres diabos coloniais que somos, aos interesses dos grupos financeiros daqui, ligados ao Capitalismo Anônimo Internacional, que paira sobre o mundo como tremendo Pássaro Roca⁷ controlador dos governos fracos e promotor de guerras entre os governos fortes. Tanto dentro da forma democrática como dentro de qualquer forma de ditadura, os governos dos países fracos não passam de bonecos nas mãos do Poder Oculto do Capitalismo Internacional Anônimo – do qual até agora só um país se salvou: a Rússia. (Monteiro Lobato, s. d., p. 123)

Evidentemente, não se poderia esperar que Monteiro Lobato tivesse conhecimento profundo de teoria econômica, e que, portanto, compreendesse a lógica intrínseca à política de defesa do café, mantida pelo governo revolu-

⁷ Ave fictícia, cuja origem está nos contos de *As mil e uma noites*.

cionário.⁸ Também não se poderia exigir que dominasse perfeitamente a História Econômica, de tal modo a entender a natureza e a evolução do capitalismo. Porém, mesmo com um conhecimento superficial, ele parecia não perceber que a Revolução Russa tinha como objetivo fundamental implantar o socialismo, e que o Estado tivera um papel fundamental no desenvolvimento do capitalismo nos Estados Unidos. O que o movia se assemelhava a um misto de liberalismo, individualismo, voluntarismo e paternalismo, e bastaria a qualquer governo a disposição de enfrentar aquilo que chamava de “Capitalismo Anônimo Internacional”.

Segundo seu raciocínio, esse “Capitalismo Anônimo Internacional” parecia pairar sobre tudo e todos, dominando os governos fracos por meio de um “poder oculto”. Assim, bastaria a existência de um governo forte para que as medidas necessárias ao enfrentamento dessa entidade fossem tomadas. A partir de então, todos os problemas estariam resolvidos. Aos empresários com espírito empreendedor e com correta visão dos interesses da nação estaria reservado um futuro de pleno sucesso em seus negócios, e a pátria se libertaria de todos os seus males. Ao Estado caberia apenas apoiar o empresariado e esperar pelo momento em que o país se tornasse tão grande quanto os Estados Unidos. Em suma, era uma visão quase mítica do papel do governo e do Estado, tirada de uma impressão idílica dos Estados Unidos. A crise, assim, seria obra deste “poder oculto”. Quanto à depressão econômica que se seguiu ao colapso da Bolsa de Nova York e à inação do governo de Herbert Hoover para enfrentar as consequências, simplesmente não eram consideradas.

À parte a superficialidade de suas análises, o fato é que Monteiro Lobato não aceitava o fato de seus projetos e ideias não serem levados a sério pelas autoridades governamentais. Dessa forma, por meio de diversos artigos na imprensa, passou a atacar o contrato assinado entre o governo brasileiro e a empresa *Itabira Iron Ore Company* que, segundo ele, utilizaria métodos atrasados na industrialização do ferro. Em seguida, reuniu esses trabalhos num livro intitulado *Ferro*, publicado em 1931, no qual chegava a dizer que:

Indispensável nos compenetrarmos, de uma vez para sempre, da grande verdade: – nosso problema não é político nem racial nem climatérico, mas pura e simplesmente econômico. [...]. Os males sem conta que nos afligem decorrem todos da mesma fonte, a pobreza – e só a riqueza os curará. [...] Só temos um problema – o

⁸ A respeito da política de defesa do café após 1930, ver especialmente o capítulo 30 de Furtado (1969).

econômico. Só temos um caminho para a cura do proteico mal nacional – a riqueza. Assegurada esta, tudo mais se resolve automaticamente. (Monteiro Lobato, s. d., p. 128-129)

De todo modo, Lobato manteve seu entusiasmo com a perspectiva de exploração de ferro e petróleo, certo de que estes seriam a base para que o Brasil se tornasse um país rico. E no final de 1931, lançou ações da Companhia Petróleos do Brasil, que foram rapidamente vendidas. O sucesso da empreitada o estimulou a criar, ao lado do empresário Edson de Carvalho, outro crítico do governo, a Companhia Petróleo Nacional, em 1932, com o objetivo de explorar petróleo em Alagoas, onde – acreditava – localizava-se “o ponto talvez no mundo onde existia em maiores quantidades e melhor condição estratégica para a exportação” (Monteiro Lobato apud Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 150).

Diante da eclosão da chamada Revolução Constitucionalista, em 1932, Monteiro Lobato decidiu se manter neutro, pois considerava muito mais importante concentrar sua atenção na questão do ferro e do petróleo, criando, para isso, outras empresas. E, como ainda permanecia com dificuldades econômicas, voltou a fazer traduções e a se dedicar aos livros infantis, publicando, *Viagem ao céu* (1932), *História do mundo para crianças* (1933) e *As caçadas de Pedrinho* (1933).

Mas não desistiu de suas empresas, e em maio de 1934, por meio de uma delas – Companhia de Petróleo do Brasil –, emitiu ações com o objetivo de obter recursos para a continuidade da perfuração de um poço em Araquá, município de Piracicaba, no estado de São Paulo. No entanto, na mesma ocasião, o Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) divulgou estudo que atestava a inexistência de petróleo naquela região.

A reação de Monteiro Lobato foi imediata, acusando o DNPM de falsificação de laudos geológicos com a finalidade de boicotar pesquisas realizadas por empresas nacionais, pois, segundo ele, o órgão estaria, na verdade, defendendo interesses de grandes conglomerados estrangeiros, notadamente a *Standard Oil*, que pretendiam manter os recursos brasileiros inexplorados para o caso de eventuais perspectivas de lucros futuros.

Note-se que a solução defendida por Lobato era nacionalista, mas não passava pela restrição ao capital estrangeiro, tampouco pela exploração monopolista do Estado. Na verdade, ele defendia a liberação da exploração no Brasil a todos os interessados, sem diferenciação da nacionalidade do capital.

O que Lobato não admitia era que o Estado não conseguisse extrair petróleo e ainda dificultasse a atuação da iniciativa privada, impossibilitando que um país com as dimensões do Brasil desenvolvesse uma indústria petrolífera, que já oferecera enormes benefícios, particularmente para a economia dos Estados Unidos, cuja experiência inspirava suas ideias (Cohn, 2017).

Em julho de 1934, quando foi aprovado o Código de Minas (Brasil, 1934), Monteiro Lobato se viu novamente prejudicado, tendo em vista que aquele diploma legal estabelecia novos critérios para exploração de jazidas minerais, subordinando as atividades das empresas privadas ao DNPM. Imediatamente, ele passou a acusar o governo de defender, por meio da nova legislação, os interesses externos. E foi na crítica às companhias internacionais que os argumentos de Monteiro Lobato ganharam destaque, pois atacavam o documento intitulado “Bases para o inquérito sobre o petróleo”, elaborado pelo Ministro da Agricultura, Odilon Braga, e por técnicos do DNPM (Braga, 1936).

Nesse documento eram relatados os esforços do Serviço Geológico e Mineralógico do Brasil, órgão que antecederia o DNPM, entre 1919 e 1933, as qualificações do corpo de técnicos membros do Ministério da Agricultura e, contrapondo-se aos repetidos argumentos de Lobato, deixava-se claro que não bastava haver petróleo em países vizinhos ou mesmo que a extensão territorial do país tivesse dimensões continentais para comprovar a existência de jazidas no Brasil (Dias; Quaglino, 1993).

No entanto, Lobato insistia em atacar a legislação vigente, a ineficiência do DNPM e a submissão aos trustes internacionais, acusando o governo de inação e de estar a serviço de interesses estrangeiros. Afirmava que aos grupos internacionais interessava aplicar uma política para travar a exploração, com o objetivo de manter o Brasil como importador, considerando-se a situação de superprodução mundial do insumo. Quanto à legislação, criticava particularmente o Código de Minas, por desestimular a investigação do subsolo e o ingresso da iniciativa privada no setor (Cohn, 2017), e a atuação do DNPM, pela contratação de técnicos supostamente ligados aos trustes internacionais. De acordo com suas palavras,

[...] estou também convencido que os trustes estrangeiros de petróleo querem manter-nos em escravização petrolífera, e em consequência agem cá de mil maneiras para acampar as boas estruturas com o fim de pô-las fora do alcance da exploração. Desconfio, pois, sistematicamente de todas as entidades estrangeiras que se

metem em petróleo no Brasil, já que a intenção confessada não é tirá-lo, sim impedir que o tiremos. Acho, entretanto, que do ponto de vista comercial estas entidades estrangeiras estão certas. Estão agindo como bons e sábios negociantes, dos que enxergam longe e preveem o futuro. Quem não está agindo com inteligência somos nós, fechando os olhos a isso, duvidando disso, permitindo que isso se vá fazendo indefinitivamente. Não os denuncio e combato por serem estrangeiros, mas apenas por estarem seguindo uma política contrária aos nossos interesses. (Monteiro Lobato, s. d., p. 128)

Por outro lado, cabe destacar que a crítica de Lobato visava conseguir benefícios do Estado para viabilizar os empreendimentos das companhias privadas das quais era sócio, por meio do compartilhamento de informações e equipamentos (Cohn, 2017). No entanto, a posição oficial era de que havia carência de recursos financeiros e de técnicos brasileiros habilitados.

A esse respeito, é preciso assinalar que a falta de profissionais era, de fato, um obstáculo para o avanço da exploração de petróleo no país e, segundo Peyerl (2017), continuaria a ser um entrave para a indústria petrolífera no Brasil durante muitas décadas, mesmo após a criação da Petrobras. Já sobre a veracidade das acusações de Monteiro Lobato, Cohn (2017) adverte para o fato de que a adoção pelo Ministério da Agricultura e pelo DNPM do parecer de técnicos estrangeiros sobre a inexistência de petróleo em determinadas regiões que mais tarde se comprovariam produtivas pode indicar que havia, efetivamente, atuação de interesses estrangeiros nos órgãos oficiais para impedir avanços no país.

De todo modo, o fato é que Monteiro Lobato, de novo, não foi ouvido. Diante de mais um insucesso, voltou a escrever livros infantis – o que resultaria na publicação de *Geografia de Dona Benta* (1935), *História das invenções* (1935) e *Memórias de Emília* (1936). Não obstante, no início de 1935, enviou relato a Getúlio Vargas, no qual denunciava interesses escusos da *Standard Oil*, que estaria pretendendo se apoderar das reservas brasileiras por meio de sua subsidiária argentina. E acusava os técnicos estrangeiros contratados pelo DNPM, Mark Malamphy, diretor de Geofísica, e Vitor Oppenheim,⁹ diretor de Geologia, de serem agentes da empresa norte-americana infiltrados no Brasil. Lobato não se continha, declarando que as informações geológicas

⁹ Curiosamente, Vitor Oppenheim havia iniciado a sua carreira no Brasil – após trabalhar na Argentina e no Paraguai – justamente na empresa de Monteiro Lobato e Carvalho, sendo demitido por seus relatórios pessimistas sobre as oportunidades de se encontrar petróleo em Alagoas (Dias; Quaglino, 1993).

eram falsificadas com a colaboração de técnicos brasileiros, como Domingos Fleury da Rocha, com o objetivo de beneficiar empresas estrangeiras. Em contrapartida, funcionários do Ministério da Agricultura consideravam a influência estrangeira no DNPM como natural e de grande contribuição, como declarou o técnico do Governo Federal, Jesus Soares Pereira:

O nosso Serviço Geológico e Mineralógico foi dirigido por um período grande por estrangeiros, principalmente americanos, que se integraram totalmente no país, sendo capazes de ir ao suicídio em virtude dos desencantos e desacertos e das decepções com as coisas brasileiras, como aconteceu com Orville Derby.¹⁰ Quando lemos qualquer coisa sobre a nossa geologia estamos topando a toda hora com a contribuição deixada por técnicos, cientistas e pesquisadores estrangeiros. (Pereira apud Lima, 1975, p. 62)

Em junho de 1935, a Companhia Editora Nacional lançou o livro de Essad Bey, *A luta pelo petróleo*, para o qual Lobato escreveu prefácio em que denunciava que a política das grandes petrolíferas internacionais era “não tirar petróleo e não deixar que ninguém o tire” (Monteiro Lobato apud Azevedo; Camargos; Sacchetta, 2000, p. 153).

Nos últimos meses de 1935, Lobato buscou apoio de Armando de Salles Oliveira, governador de São Paulo, para conseguir dar continuidade à perfuração do poço de Araquá, tendo em vista que fora obrigado a suspender as atividades por falta de recursos. Não obteve sucesso. Ao mesmo tempo, a Companhia Petróleo Nacional, que fazia perfurações em Alagoas, sofreu intervenção federal, com a interdição de uma sonda. E embora Osman Loureiro, novo governador do estado e entusiasta das pesquisas sobre petróleo, tenha autorizado a retomada das perfurações, a empresa não tinha mais recursos.

Logo a seguir, foi publicada a obra de Anton Zischka, *A guerra secreta do petróleo* (1936), que, assim como o livro de Essad Bey, obteve grande sucesso de vendas. Ambos os volumes retratavam a ascensão da indústria petrolífera na década de 1920, alimentando teorias conspiratórias que envolviam executivos de companhias petroleiras, diplomacia das grandes potências e elites corruptas de países produtores de petróleo.

¹⁰ Orville Adalbert Derby (1851-1915) foi um geólogo e geógrafo norte-americano, naturalizado brasileiro. Fundou e dirigiu a Comissão Geográfica e Geológica de São Paulo e o Serviço Geológico e Mineralógico do Brasil. Suicidou-se no Rio de Janeiro em novembro de 1915, aparentemente descontente com as mudanças promovidas pelo governo Venceslau Brás (1914-1918) nos órgãos de pesquisa em que atuava.

Diante disso, Monteiro Lobato voltou à carga, enviando carta ao Ministro da Agricultura, Odilon Braga, com acusações contra Malamphy e Oppenheim, que, segundo ele, estariam vendendo seus estudos sobre o subsolo brasileiro a empresas estrangeiras.¹¹ O governo decidiu, então, criar uma comissão de inquérito para apurar os fatos, mas nada ficou demonstrado. Em resposta, o escritor publicou o livro *O escândalo do Petróleo*, no qual afirmava que a riqueza das descobertas em países vizinhos, especialmente Venezuela e Argentina, evidenciava que a falta de reservas no Brasil era decorrente da incapacidade técnica, científica e financeira do governo (Dias; Quaglino, 1993).

A implantação da ditadura, em novembro de 1937, cerceou sua campanha em defesa da participação de empresas privadas nacionais na exploração petrolífera, o que se acentuou a partir de 1938, quando foi criado o Conselho Nacional do Petróleo (CNP). A nova instituição assumiu e concentrou as responsabilidades relacionadas à indústria petrolífera e, nos anos seguintes, adquiriu autonomia administrativa e financeira. A criação do órgão encontrou resistência no âmbito privado e dentro da própria administração pública, atuando de maneira sigilosa para que as companhias internacionais não interferissem no processo. O nível de confidencialidade assemelhava-se aos cuidados adotados em operações militares. As empresas privadas já estabelecidas – e que dependiam diretamente do governo para autorizações e uso de equipamentos – não resistiram à fiscalização e às novas exigências legais impostas, acabando por desaparecer (Cohn, 2017).

Em face da conjuntura, Lobato voltou-se mais uma vez para a literatura infantil, publicando *Histórias de Tia Nastácia* (1937), *Os serões de Dona Benta* (1937), *O poço do Visconde* (1937), *O Minotauro: maravilhosas aventuras dos netos de Dona Benta na Grécia Antiga* (1939) e *O pica-pau amarelo* (1939). Mesmo por meio de seus escritos direcionados ao público infantil, continuava a sonhar com seus projetos de prospecção e exploração de petróleo no Brasil, ao ponto de isso estar presente em suas obras de ficção: “A descoberta de petróleo no sítio de Dona Benta abalou o país inteiro” (Monteiro Lobato, 1960, p. 204), escreveu.

Porém, na verdade, ele não se conformava com a criação do CNP e com a política preconizada por seu presidente, General Júlio Caetano Horta Barbosa. Dessa forma, procurou driblar a censura que o impedia de continuar

¹¹ Sobre o tema, ver: “Porque o Brasil não tem petróleo. Carta aberta ao Ministro da Agricultura”, de Monteiro Lobato (s. d., p. 46-50).

a publicar artigos com denúncias contra o governo, enviando uma carta diretamente a Getúlio Vargas. Nela, acusava o CNP de promover verdadeira perseguição às empresas nacionais de petróleo e de defender secretamente o monopólio estatal no setor. A carta, datada de 5 de maio de 1940, estava escrita em termos extremamente duros e até mesmo insolentes, como se pode ver do trecho a seguir:

Dr. Getúlio: O Petróleo! Nunca o problema teve tanta importância; e se com a maior energia e urgência o senhor não toma a si a solução do caso, arrepender-se-á amargamente um dia, e deixará de assinalar a sua passagem pelo Governo com a realização da Grande Coisa. Eu vivi demais esse assunto. No livro ESCÂNDALO DO PETRÓLEO denunciei à nação o crime que se cometia contra ela – e com a maior dor de coração vejo hoje que o oficialismo persiste nesse crime, e agora armado dum arma que não existia antes: o monstruoso tanque chamado CONSELHO NACIONAL DO PETRÓLEO. Dr. Getúlio, pelo amor de Deus ponha de lado a sua displicência e ouça a voz de Jeremias.¹² Medite por si mesmo no que está se passando. Tenho a certeza de que se assim o fizer, tudo mudará e o pobre Brasil não será crucificado mais uma vez. (Monteiro Lobato, s. d., p. 90-99)

Pelo que se verifica, na carta, além de se colocar no papel de profeta, Monteiro Lobato chegava a acusar Getúlio de displicente. O presidente encaminhou a carta a Horta Barbosa, que contra-atacou por meio de fiscalização severa das suas empresas, além de contestar seus argumentos pouco sólidos por meio de ofícios enviados diretamente ao gabinete da Presidência da República (Cohn, 2017). Em seguida, encaminhou ofício ao Tribunal de Segurança Nacional, pedindo a abertura de inquérito contra o escritor. O resultado foi a prisão preventiva de Lobato, primeiramente em janeiro de 1941. Em seguida, ele foi denunciado com fundamento no artigo 3º da Lei 431/1938 (Lei de Segurança Nacional) (Brasil, 1938), e preso novamente em março do mesmo ano, sob a acusação de injúria contra o presidente e agentes públicos. Porém, acabou absolvido em primeira instância (Almeida, s. d., p. 11-12).

Embora o governo recorresse, Monteiro Lobato não aguardou o resultado final do processo para voltar à carga. Tanto que, ao sair da prisão, enviou a Horta Barbosa uma caixa de bombons acompanhada de uma carta, na qual

¹² Referência ao profeta Jeremias, personagem bíblico do Antigo Testamento, a quem são atribuídos o Livro de Jeremias e o Livro das Lamentações.

ironicamente agradecia ao General por lhe ter proporcionado aquele tempo para refletir:

É profundamente reconhecido que venho agradecer a V. Excia o grande presente que me fez, por intermédio do augusto Tribunal de Segurança, de uns tantos deliciosos e inesquecíveis dias passados na Casa de Detenção desta cidade. Sempre havia sonhado com uma reclusão desta ordem, durante a qual eu ficasse forçosamente a sós comigo mesmo e pudesse meditar sobre o livro de Walter Pitkin.¹³ [...] Pesarosamente tenho talvez de deixar hoje esta prisão, mas seria o maior dos ingratos se [...] não cumprisse o meu dever, batendo na máquina esta carta de agradecimento. Creia, general, que a minha gratidão vai ser eterna. (Monteiro Lobato, s. d., p. 104)

A seguir, escreveu uma carta a Getúlio Vargas, supostamente para cumprimentá-lo por seu aniversário, em 19 de abril. Mas, em tom de deboche, sugeria a criação de uma empresa de petróleo nos moldes da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), e indicava a possibilidade de aproveitamento do General Horta Barbosa e de membros do CNP como combustíveis para as fornalhas das sondas (Monteiro Lobato, s. d., p. 105). Dessa vez Monteiro Lobato pagaria um alto preço por sua insolência, pois esse ato acabaria por levá-lo à prisão ainda em abril de 1941 e, depois, à sua condenação a seis meses de detenção, pena que posteriormente foi reduzida à metade.

Ao sair da cadeia, e profundamente abalado, entrou em depressão, e quase deixou de escrever, sobrevivendo apenas com traduções. Sua única obra publicada em quase três anos foi *A chave do tamanho* (1942). A depressão se agravou com a morte de seu filho Edgard. Somente começou a se recuperar quando a Companhia Editora Nacional decidiu lançar uma edição comemorativa dos 20 anos da publicação de *Urupês*. Diante da homenagem e do sucesso, abandonou as traduções e voltou-se novamente para as obras infantis e para a organização do livro *A barca de Gleyre* (1944), que reúne a correspondência que, durante décadas, manteve com Godofredo Rangel, seu melhor amigo. Ao mesmo tempo, retornou ao mercado editorial, participando da criação da Editora Brasiliense, juntamente com Caio Prado Jr. e Arthur Neiva. Em prefácio à edição de 1946 de *O escândalo do petróleo*, assim se manifestaria seu amigo Caio Prado Jr.:

Monteiro Lobato apresenta em alto grau, e o revela neste livro e

¹³ Referência ao escritor norte-americano Walter Boughton Pitkin (1878-1953), autor de *Uma introdução à história da estupidez humana*.

na sua vida, um traço psicológico que não é frequente no Brasil: o idealismo do progresso material. Temos idealistas, carradas deles. Somos um país de idealistas e qualquer ideia generosa logo enfileira atrás de si uma corrente de esforçados lidadores. Mas isto quando são ideias que apelam diretamente aos sentimentos, e vêm isentas de qualquer traço de preocupação material. Quando são produto único e exclusivo do coração [...]. Mas não coincidem, não se harmonizam e confundem senão muito raramente nisto que é o “idealismo do progresso material” de um Mauá,¹⁴ [...] e que vamos encontrar tão acentuadamente em Monteiro Lobato. Idealismo que se nutre do alto pensamento e da visão geral e ampla de um mundo melhor, de homens mais bem alimentados, melhor vestidos e abrigados, mas têm suas raízes solidamente plantadas no terreno das realizações práticas, possíveis e imediatas. Entre nós, idealismo parece incompatível com preocupações materiais e objetivos mercantis. Este traço da psicologia brasileira não é de difícil explicação. [...] No cenário brasileiro, Monteiro Lobato representa uma destas poucas exceções de verdadeiro e ardente idealista do progresso material. A origem de seu pensamento encontra-se na consideração deste povo maltratado e sofrido que é o brasileiro, e para o qual criou o símbolo consagrado e imortal do *JECATATU*. Mais tarde, o espetáculo da grandeza norte-americana fez-lhe ver o que podia e devia ser um Brasil libertado de suas duras contingências materiais. E pôs mãos à obra. [...] O grande valor, para o público brasileiro, da experiência de Monteiro Lobato, está em que ele revelou, além de qualquer dúvida, um dos principais fatores do atraso e da pobreza do Brasil. A ação nefasta do imperialismo em países fracos e dependentes como o nosso não é por certo assunto novo. Mas coube a Monteiro Lobato evidenciá-la pela primeira vez entre nós com uma experiência em larga escala que proporciona conclusões seguras e definitivas. (Prado Jr., 1946, p. 9-10)

Como naquele ano também começaram a surgir as primeiras contestações ao Estado Novo, Monteiro Lobato aderiu à campanha. Suas críticas se voltaram muito mais para a esquerda, e ele passou a defender o socialismo e a glorificar Luis Carlos Prestes, secretário-geral do Partido Comunista Brasileiro (PCB), preso desde 1936. No entanto, sua oposição a Getúlio Vargas era mais forte e, quando o PCB se aliou ao ditador, em 1945, ficou tremendamente desiludido, passando a desacreditar de todos os partidos políticos. O desencanto se acentuou ainda mais com a vitória do General Eurico Gaspar

¹⁴ Referência ao comerciante, industrial e banqueiro Irineu Evangelista de Souza, Barão de Mauá (1813-1889).

Dutra nas eleições presidenciais de 1945. Em resposta, mudou-se para Buenos Aires, onde fundou a Editora Acteon, que publicou seu livro *La nueva Argentina*, uma história contemporânea daquele país dirigida ao público infantil.

Em 1947, o PCB foi colocado na ilegalidade e os parlamentares que haviam sido eleitos pela legenda em 1945 passaram a ser ameaçados de cassação. Diante disso, Monteiro Lobato voltou ao Brasil no início de 1948, engajando-se imediatamente na campanha em defesa dos mandatos dos comunistas, que, como se sabe, não surtiu efeito. Lançou também um folheto intitulado *Zé Brasil*, no qual procurava mostrar a exploração dos camponeses pelos grandes proprietários, e que acabou apreendido. Mas sua luta e sua obra estariam logo terminadas: em abril do mesmo ano, sofreu um acidente vascular cerebral que o levaria à morte em 4 de julho de 1948.

4. Considerações finais

A figura e a ação de Monteiro Lobato criaram uma grande e compreensível resistência entre profissionais ligados à exploração de petróleo por suas acusações públicas, fundadas em argumentos frágeis e que mais se assemelhavam a teorias da conspiração. O notável escritor parece que jamais compreendeu a sua falta de conhecimento sobre petróleo, economia e geologia. Apesar de seu empenho como empresário, entrou para a história como um dos mais conhecidos autores da literatura brasileira, o que não apaga a relevância que a sua insistente batalha teve para o debate da questão petrolífera no Brasil, conforme destacado por Mário Victor (1970):

Na história do petróleo brasileiro, o nome de Monteiro Lobato deve ser pronunciado com respeito, esquecendo-se os seus inúmeros erros, naturais da criatura humana. Jamais se poderá falar de petróleo neste País olvidando o nome deste grande pioneiro, pois a maior parte de sua vida, ele a dedicou no sentido de ver o Brasil como produtor de petróleo. E isso já é o bastante para que seja reverenciado através das gerações vindouras. (Victor, 1970, p. 112-113)

No entanto, sua morte, em 1948, impediu-o de testemunhar os grandes avanços que o Brasil teria nos anos seguintes. De fato, a Campanha do Petróleo, que reuniu amplos setores da sociedade em defesa do monopólio da exploração dos recursos pelo Estado, e mobilizou a população em torno da questão da soberania nacional sobre as riquezas do país, acabaria, como se sabe, por levar à criação da Petrobras, em 1953 (Schwarcz; Starling, 2015).

Passadas sete décadas, verifica-se que a disputa entre os interesses de companhias petrolíferas internacionais e a defesa da soberania nacional continuam sendo temas extremamente atuais no debate político brasileiro. Apesar de os argumentos suscitados por Monteiro Lobato e a discussão em torno da exploração do pré-sal fazerem parte de contextos históricos distintos, existem indícios de que há, em ambos os casos, a atuação de interesses estrangeiros que buscam se beneficiar com informações privilegiadas para alcançarem alterações na legislação. É o que se pode ver de alguns episódios significativos: 1) o recente caso de espionagem na Petrobras, revelado por Edward Snowden, em 2013 (EUA espionaram..., 2013); 2) os telegramas da Embaixada dos Estados Unidos no Brasil, dentre os quais destaca-se um com o sugestivo título “A indústria do petróleo vai conseguir combater a lei do pré-sal?” (Nos bastidores..., 2013); 3) as profundas mudanças no marco regulatório criado para o pré-sal a partir da desestabilização do governo de Dilma Rousseff, em 2015, e o desmonte das políticas neodesenvolvimentistas articuladas para o setor de petróleo e gás durante o governo de seu sucessor, Michel Temer (2016–2018) (Schutte, 2018).

Dessa forma, a luta intensa de Monteiro Lobato e o debate de que participou podem servir para ilustrar a constante disputa entre interesses externos e nacionais na história do petróleo no Brasil e, talvez, instigar ideias que permitam defender e preservar a soberania brasileira sobre os nossos recursos petrolíferos.

Referências

ABREU, A. A. de; BELOCH, I.; LATTMAN-WELTMAN, F.; LAMARÃO, S. T. de N. (Org.). *Dicionário histórico-biográfico brasileiro (pós-1930)*. Rio de Janeiro: FGV/CPDOC, 2001.

ALMEIDA, P. R. de. *Monteiro Lobato e a emergência da política do petróleo no Brasil*. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228462634>. Acesso em 5 agosto de 2020.

AMINEH, M. P.; GUANG, Y. Energy and geopolitical economy in China: theory and concepts. In: AMINEH, M. P.; GUANG, Y. (Eds.). *Geopolitical economy of energy and environment: China and the European Union*. Leiden/Boston: Brill, p. 11–41, 2017.

AZEVEDO, C. L.; CAMARGOS, M.; SACCHETTA, V. *Monteiro Lobato: furacão na Botocúndia*. São Paulo: Senac, 2000.

AZEVEDO, J. S. G. Mudanças no setor de petróleo: novo papel da Petrobras In: MATTOSO, J.; CARNEIRO, R. (Org.) *O Brasil de amanhã*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, p. 119-147, 2018.

BOSI, A. *História concisa da literatura brasileira*. São Paulo: Cultrix, 1970.

BRAGA, O. *Bases para o inquérito sobre o petróleo: exposição feita ao Senhor Presidente da República em março de 1936*. Rio de Janeiro: Diretoria de Estatística da Produção, 1931.

BRASIL. Decreto nº 24.642, de 10 de julho de 1934. Decreta o Código de Minas. *Diário Oficial da União*. Rio de Janeiro, 1934. Disponível em <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1930-1939/decreto-24642-10-julho-1934-526357-publicacaooriginal-79587-pe.html>. Acesso em 9 abril de 2020.

BRASIL. Presidência da República. Decreto-lei nº 431, de 18 de maio de 1938. Define crimes contra a personalidade internacional, a estrutura e a segurança do Estado e contra a ordem social. Rio de Janeiro, 1938. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/del0431.htm. Acesso em 23 outubro de 2020.

COHN, G. *Petróleo e nacionalismo*. São Paulo: Editora Unifesp, 2017.

DIAS, J. L. M.; QUAGLINO, M. A. A questão do petróleo no Brasil: uma história da Petrobras. Rio de Janeiro: FGV (CPDOC); Petrobras, 1993.

EUA espionaram Petrobras, dizem papéis vazados por Snowden. *BBC Brasil*, 8 de set. 2013. Disponível em https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2013/09/130908_eua_snowden_petrobras_dilma_mm. Acesso em 21 outubro de 2020.

FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1969.

FUSER, I. *Energia e Relações Internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2013.

LIMA, M. *Petróleo, energia elétrica, siderurgia: a luta pela emancipação, um depoimento de Jesus Soares Pereira sobre a política de Getúlio Vargas*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.

MENDONÇA, M. G.; ABRÃO, R. A. F. O governo Bolsonaro e o petróleo brasileiro. In: CORSI, F. L.; DOS SANTOS, A. *Os rumos do Brasil e da América Latina*. Bauru: Praxis, p. 97-127, 2020.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *América*. In: MONTEIRO LOBATO, José Bento. *Obras completas de Monteiro Lobato*, v. 8. São Paulo: Brasiliense, 1951a.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *A barca de Gleyre*. In: MONTEIRO LOBATO, José Bento. *Obras completas de Monteiro Lobato*, t. 2, v. 12. São Paulo: Brasiliense, 1951b.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *O escândalo do petróleo e ferro. Onda verde*. São Paulo: Brasiliense, s. d.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *O poço do Visconde*. São Paulo: Brasiliense, 1960.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *Problema vital*. In: MONTEIRO LOBATO, José Bento. *Obras completas de Monteiro Lobato*, v. 8. São Paulo: Brasiliense, 1951c.

MONTEIRO LOBATO, J. B. *Velha praga*. In: MONTEIRO LOBATO, José Bento. *Urupês*. *Obras completas de Monteiro Lobato*, v. 1. São Paulo: Brasiliense, p. 233-240, 1951d.

MORAIS, J. M. *Petróleo em águas profundas: uma história tecnológica da Petrobras na exploração e produção offshore*. Brasília: Ipea, 2013.

NOS bastidores, o lobby pelo pré-sal. *Wikileaks*, 13 dez. 2013. Disponível em <<https://wikileaks.org/Nos-bastidores-o-lobby-pelo-pre.html>>. Acesso em 21 outubro de 2020.

PEYERL, D. O petróleo no Brasil: exploração, capacitação técnica e ensino de geociências (1864-1968). São Bernardo do Campo: UFABC, 2017.

PRADO Jr., C. *Prefácio*. In: MONTEIRO LOBATO, José Bento. O escândalo do petróleo e ferro. Onda Verde. São Paulo: Brasiliense, p. 9-10, s. d.

SCHUTTE, G. R. A política neodesenvolvimentista e seu desmonte no caso de Petróleo & Gás 2003-2017. *Textos para discussão (NEEDDS)*, v. 1, p. 1-67, 2018. Disponível em <http://needds.ufabc.edu.br/images/pdf/GIORGIOT-DFEV2018.pdf>. Acesso em 21 outubro 2020.

SCHUTTE, G. R. *Petróleo e gás na era de Bolsonaro e Guedes*. In: AZEVEDO, J. S. G.; POCHMANN, M. Brasil: incertezas e submissão? São Paulo: Perseu Abramo, p. 211-230, 2019.

SCHWARCZ, L.; STARLING, H. M. *Brasil: uma biografia*. São Paulo: Companhia das Letras, 2015.

VICTOR, M. *A batalha do petróleo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1970.

YERGIN, D. *The prize: the epic quest for oil, money and power*. New York: Simon & Schuster, 1991.

Em busca do consenso empresarial: a crise do desenvolvimentismo nas páginas da revista *Vida Industrial**

Searching for the business consensus: the crisis of the developmentalism on the pages of Vida Industrial magazine

Jean Talvani Costa e Mário Danieli Neto**

Resumo: Este artigo tem como objetivo a identificação e interpretação dos elementos discursivos mobilizados pelo empresariado industrial de Minas Gerais filiado à Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), presentes na publicação da revista *Vida Industrial* entre 1961 e 1964. Consideramos que tais elementos compuseram estratégias que tinham como objetivo estabelecer um consenso de classe e que sua urgência se dava em um quadro de crise econômica, política e social do modelo nacional-desenvolvimentista, sobretudo durante o governo de João Goulart. Ressaltamos as reivindicações da indústria em tempos de crise e a organização da retórica de oposição em um contexto de radicalização política e social. A retórica de exortação à união e coesão de classe buscou atribuir um sentido histórico ao papel “cívico” compreendido pelo empresariado mineiro em relação à nação brasileira.

Palavras-chave: Consenso empresarial. FIEMG. Revista *Vida Industrial*. Nacional-desenvolvimentismo. Governo João Goulart.

Abstract: This article aims to identification and interpretation of discursive elements mobilized by industrial business community of Minas Gerais filiated of Federation of Industrials of State of Minas Gerais (FIEMG) throught the *Vida Industrial*'s magazine between 1961 e 1964. We consider that these strategies aimed to establish a class consensus and that there urgency was in the context of the economic, political and social crisis of national-developmental model, mainly

* Submissão: 28/01/2020 | Aprovação: 26/11/2020 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.711

** Respectivamente: (1) Licenciado em História pela Universidade Federal de Alfenas, Mestrando em Economia pela Universidade Federal de Alfenas MG, Brasil | E-mail: talvanicosta@gmail.com | ORCID: 0000-0003-2547-4862 | (2) Professor Associado de História do Brasil da Universidade Federal de Alfenas. Instituto de Ciências Humanas e Letras, Departamento de Ciências Humanas, MG, Brasil | E-mail: mariodanielineto1969@gmail.com | ORCID: 0000-0003-1078-5625



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

during the João Goulart's government. We emphasize the industrial's reivindications on the crises times and the organization of oposition rethoric on the political and social radicalization. That rethoric of exhortation to union and class cohesion was justified by an attribution of historical meaning to the "civic" role understood by the Minas Gerais business community in relation to the Brazilian nation.

Keywords: Business consensus. FIEMG. Vida Industrial's magazine. National-developmentalist. João Goulart's government.

JEL: N1; N16

Introdução

O presente estudo tem por objetivo identificar e refletir sobre as estratégias para a formação de um consenso empresarial mobilizadas por meio do periódico *Vida Industrial*, órgão oficial da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), com ênfase ao período entre 1961 e 1964.¹ Nossa análise se estrutura a partir da percepção inicial de que a revista, produzida por industriais e para industriais, tem potencialidade enquanto fonte histórica para a compreensão desses atores históricos no que se refere ao período de 1961 – em especial quando do retorno de sua publicação em novembro desse ano – a 1964, com a deposição de João Goulart por meio de um golpe civil-militar. Privilegiamos em nossa análise os editoriais, os artigos e as reportagens.

Essa escolha pelos editoriais, artigos e reportagens se justifica pelo espaço que esses tinham para veicular a posição dos empresários quanto a temas importantes da conjuntura estudada. As reportagens noticiavam sobre novos empreendimentos no estado, bem como políticas econômicas em perspectiva regional. Vale o destaque para a cobertura de dois fóruns políticos realizados em 1963, que tiveram como participantes figuras como Celso Furtado, Magalhães Pinto, Carlos Lacerda, Juscelino Kubitschek e Juarez Távora. Alguns discursos realizados pelo presidente da entidade, Fábio de Araújo Motta, também apareciam, sendo transcritos trechos da fala em eventos empresariais. Os artigos eram menos comuns e inconstantes, mas eram usados para refletir sobre política econômica e seus impactos para os industriais. Os editoriais eram fixos, em todas as edições levantadas eles estavam presentes. Após 1964, eles inclusive vinham assinados por Nansen Araújo, diretor da revista e que viria a ser presidente da Federação em 1984. Em nossa pesquisa, fizemos o levantamento de todas as edições da revista entre novembro de 1961 e abril de 1974, totalizando 128 edições.

Estratégias são mobilizadas em meio a um quadro econômico de desaceleração do crescimento, de estrangulamento pelo endividamento externo e de déficit público. Um quadro político de tensões acirradas, sobretudo após a renúncia de Quadros e a “solução” parlamentarista. Um quadro social conturbado, de movimentos sindicais patronais e operários em atrito e de parcas

¹ A edição de fevereiro de 1951 é a primeira edição preservada da revista, mas a sua primeira edição foi veiculada em meados de 1950. Até novembro de 1956, a revista teve uma periodicidade irregular, compreendendo em algumas ocasiões dois meses e em outras oito meses. Sem justificativa oficial, a revista saiu de circulação e voltou a ser veiculada em novembro de 1961, sendo publicada de forma regular e mensal até novembro de 1994.

margens para negociação. Por meio de tal análise historiográfica, também discutimos de que forma e mediante quais condições históricas o empresariado se constituía enquanto um grupo civil fundamental para endossar o entendimento acerca da experiência democrática encerrada em 31 de março de 1964.

Para cumprir seu objetivo interpretativo, este artigo divide-se em três tópicos: o primeiro no qual procuramos fazer uma síntese acerca dos problemas macroeconômicos que caracterizaram a crise dos anos 1960 e suas resultantes em Minas Gerais. No segundo, discutimos os “espaços” de consensos produzidos por meio da revista, de tal maneira que se destacou a relação entre o empresariado e a política econômica. No tópico final, destacamos a “tomada de posição” pelos industriais na revista diante da crise política do governo Goulart, que culminou na sua derrubada.

1. A crise do desenvolvimentismo

Em linhas gerais, podemos afirmar que o governo Juscelino Kubitschek promoveu políticas de desenvolvimento a favor da industrialização pesada² no país. Seu projeto de modernização tendia a investir de forma significativa nas áreas até então lacunares da economia nacional, com a ampliação da capacidade de produção industrial nas áreas de energia, construção civil e automobilística (Baer, 1979).

Todavia, o processo de desenvolvimento não ocorreu sem contradições. Embora o país tenha se tornado autônomo em setores estratégicos, o modelo baseado no endividamento externo e na flexibilização da política monetária legou alguns problemas que levaram a uma grave crise nos anos 1960, que – sem sucesso – tiveram de ser enfrentadas pelos governos de Jânio Quadros e de João Goulart.

Durante a fase de crescimento, não houve uma apropriação da renda pelo trabalhador sobre os aumentos na produtividade. Caso da relação salário-consumo, que sofreu um decréscimo de 0,2% entre 1956 e 1960 (Colistete, 2009). A instabilidade inflacionária verificada durante o período ajuda a compreender mais precisamente a dificuldade no aumento da renda real do tra-

² Este conceito é defendido por João Manuel Cardoso de Mello (2009). Segundo o autor, entre 1933 e 1955 configurou um tipo de industrialização restringida pela insuficiência técnica e financeira para que se fundamentasse o núcleo da indústria de bens de produção. Enquanto, entre 1956 e 1961, configurou-se a industrialização pesada pela aceleração da capacidade de produtiva do setor de bens de produção e dos bens duráveis de consumo, o que possibilitou um novo padrão de acumulação capitalista.

balhador. Sua evolução anual de 1956 a 1961 foi, respectivamente, de 24,4%, 7%, 24,3%, 39,5%, 30,5% e 47,7% (Bielschowsky, 2000). Configurava-se assim uma condicionante decisiva para as relações entre empresários e trabalhadores com a crise do início dos anos 1960: o conflito distributivo. Na medida em que empresários demandavam a manutenção de suas margens de lucro e acesso ao crédito, os trabalhadores lutavam pelo aumento real de salário.

Outro problema que crescia em torno das decisões da política econômica era o do endividamento externo, que atingiu o patamar de 3,77 bilhões de dólares em 1960. Mais do que o montante da dívida, seu principal problema consistia em seu perfil de curto prazo, cujos haveres deveriam ser saldados em até três anos, o que comprometeria o crescimento econômico se não houvesse auxílio internacional (Loureiro, 2012). O sucesso das negociações com o capital externo estava vinculado, desse modo, às taxas de crescimento que o produto interno bruto pudesse atingir, na medida em que pudesse desembolsar tais pagamentos conforme conseguisse ampliar sua poupança interna. Todavia, as ameaças ao equilíbrio da balança de pagamentos e o déficit no setor público tornavam-se obstáculos para que tais obrigações financeiras externas fossem cumpridas com menor estrangulamento interno.

Em suma, podemos considerar que o país que Juscelino Kubitschek passava a Jânio Quadros na cerimônia de posse em 31 de janeiro de 1961 em Brasília, na nova capital inaugurada em abril do ano anterior, apresentava-se mais modernizado, diversificado produtivamente e com setores industriais plenamente constituídos, como o setor metalúrgico, automobilístico e químico, tendo atingido ligações infraestruturais entre regiões que antes estavam distantes do acesso aos transportes, além de uma capacidade enérgica muito maior. Por outro lado, não conseguiu estabelecer o mesmo desenvolvimento econômico no campo do desenvolvimento social, além de não superar problemas macroeconômicos que vieram a comprometer fortemente a continuidade do projeto desenvolvimentista.

Se o período que coincide com a presidência de Juscelino Kubitschek pode ser considerado o auge do desenvolvimentismo, o período subsequente, entre 1961 e 1964, foi caracterizado pela instabilidade política, pela mobilização acerca das reformas sociais, grandes dificuldades monetárias, financeiras, cambiais e, a partir de 1962, por um acentuado declínio das taxas de crescimento. Com isso, o projeto de industrialização planejada, principal orientador do pensamento econômico dos desenvolvimentistas, deu lugar a problemas conjunturais pela pressão inflacionária e pelo desequilíbrio do balanço de

pagamentos, assim como às soluções de curto prazo e à inserção dos debates acerca das reformas sociais – principalmente a agrária – e as reformas institucionais – como a bancária e administrativa (Bielschowsky, 2000).

A desaceleração do crescimento no período, causada pelo aumento da capacidade ociosa após a maturação dos investimentos, obrigava o empresariado a tomar decisões objetivando a acumulação de capital, ocasionando a diminuição no gasto privado, assim como a redução do número de empregos criados. A partir desse primeiro entrave, podemos salientar que se, de um lado, o empresariado precisava acumular capital mediante corte de gastos, por outro, os trabalhadores procuraram defender sua renda real exigindo aumento nos salários. O que configurava um conflito distributivo entre empresários e trabalhadores (Bastos, 2011).

Ao passo que o Plano de Metas acumulou queda de 20% nas exportações, levada sobretudo pela queda do preço do café, as importações de insumos básicos e bens de capital puderam ser financiadas pelo influxo de investimentos externos e créditos comerciais: na conclusão do Plano, as remessas de lucro, juros e dividendos pressionavam remessas cambiais e a taxa de câmbio do cruzeiro, gerando o desequilíbrio no balanço de pagamentos (Bastos, 2011).

A aceleração inflacionária apresentava-se como outro problema, dado que o déficit público e o estrangulamento nas ofertas eram os seus grandes motivos. O processo de diversificação produtiva era barrado por problemas financeiros e tecnológicos. A inflação corroía tributos, o que fazia com que os contribuintes atrasassem o recolhimento, assim a desaceleração do crescimento era proporcional à arrecadação tributária. Desse modo, além da alta geral de preços, o déficit fiscal era outra preocupação quanto ao planejamento econômico (Bastos, 2011).

Tomando o caso mineiro de modo mais específico, os problemas de capital social básico, como energia e transportes, puderam ser expandidos, o que poderia diversificar sua produção e consolidar a estrutura de seu parque industrial ao final da década de 1950. De acordo com Eakin, Minas Gerais havia construído ao longo das décadas de 1940 e 1950 uma base industrial fundada no setor minerador, o que favoreceu um crescimento da atividade industrial. Segundo o autor, ocorreu nesse período a inserção de Minas Gerais na primeira grande onda de crescimento industrial do país durante a década de 1950 (Eakin, 2002).

Com o advento da crise econômica e com as incertezas na direção política da primeira metade da década de 1960, houve uma retração dos

investimentos e um retardamento da expectativa da expansão do parque industrial no Estado (Diniz, 1981). Nesse sentido, setores de bens de consumo não duráveis sofreram com a descapitalização, o que ensejou decisões de fusão de empresas em um momento de falência de muitos desses empreendimentos, sobretudo no gênero alimentício. Por outro lado, o setor de bens intermediários, como a metalurgia e a indústria química, cresceu no nível da participação no produto interno do Estado. A tendência geral verificada foi a de um acelerado processo de concentração de capital (Diniz, 1981).

Em linhas gerais, essa configuração econômica que o Brasil enfrentava no início dos anos 1960 ajuda a compreender não só os desequilíbrios, como o malogro do programa desenvolvimentista, mas também como a crise do desenvolvimento possuiu laços estritos com a crise social e política que demarcou o período, podendo-se apontar tal crise como um dos motivos para a tomada de posição do empresariado em favor do Golpe de 1964.

Enquanto isso, a industrialização planejada ocupava um papel central nas formulações desenvolvimentistas. O pensamento econômico desses economistas tornou-se a retórica e a prática do próprio processo de modernização do país, que gozou de seu auge sob os anos do governo Juscelino Kubitschek ente 1956 e 1961. Todavia, o clima de instabilidade política, econômica e social do início dos anos 1960, ocasionou um deslocamento das preocupações dos teóricos do desenvolvimento para soluções de curto prazo, exigidas não só pelas condições macroeconômicas observadas, mas também pelos grupos de pressão que demandavam a manutenção de interesses.

Nesse sentido, a natureza econômica do desenvolvimentismo não pode ser entendida em sua complexidade se não nos atermos à natureza social e política que caracterizou os processos verificados entre 1961 e 1964. Desse modo, a disputa pela industrialização em quadro de crise do desenvolvimento nacional é delimitada, em nosso estudo, a partir da manutenção de um consenso de classe empresarial.

2. Política econômica e “reivindicações da indústria” em tempos de crise

Jânio Quadros assumiu a presidência da república em 31 de janeiro de 1961 com um feroz discurso em relação ao legado econômico da gestão juscelinista, reclamando da desaceleração do crescimento, do déficit público e dos custos exaustivos da dívida externa. Já em março de 1961, Jânio Quadros

pôs em prática a primeira e principal medida econômica de sua curta passagem pela presidência: a instrução 204 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC),³ que visava à flexibilização da política cambial.

Em abril de 1961, sete meses antes da retomada da publicação da revista *Vida Industrial*, os sindicatos patronais mineiros formularam um documento de reivindicações para o presidente Jânio Quadros. Compunham esse documento as seguintes instituições e seus respectivos líderes: Associação Comercial de Minas (Euler Marques Andrade), Centro das Indústrias da Cidade Industrial (Jonas Barcellos Corrêa), Clube dos Diretores Lojistas de Belo Horizonte (Oscar Nicolai), Federação das Associações Rurais do Estado de Minas Gerais (Josaphat Macedo), Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais (Nylton Moreira Velloso), Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (Fábio de Araújo Motta), Sociedade Mineira de Agricultura (Dirceu Duarte Braga), Sociedade Mineira de Engenheiros (Vicente Assupção) e União dos Varejistas de Minas Gerais (Synval Ladeira Neves).⁴

Como é perceptível, a lista de empresários e instituições era numerosa, o que mostra uma primeira questão: qual o grau de coesão possível entre tantas entidades patronais para a formulação de um documento reivindicatório? Para compreendermos essa questão, precisamos, antes mesmo de destacar as sumárias reivindicações, dar relevo às condições de sua formulação. Logo no primeiro parágrafo, após a citação às instituições que compõem o documento, complementa-se: “após sinalizar detidamente, por meio de seus Departamentos Técnicos, suas diretorias e Conselhos, a Instrução nº 204 da ‘SUMOC’, compreendendo os patrióticos objetivos que a inspiraram vem hipotecar ao governo de V. Exa. construtiva solidariedade”. Fica indicado, inclusive como instrumento de legitimação das reivindicações, o papel técnico e burocrático do documento. De modo que sua consistência não seria garantida apenas pelo montante dos participantes, mas pela solidez e embasamento garantidos pelas instâncias de estudo e regulamentação dos sindicatos patronais.

Em suma, as reivindicações presentes no documento caminhavam em três direções: a preocupação com o desenvolvimento regional, integração internacional e redução do déficit público. A primeira, e mais aludida, apon-

³ Anteriormente à fundação do Banco Central na gestão Bulhões e Campos durante o governo Castelo Branco, a SUMOC era o órgão responsável pelas políticas creditícias e monetárias.

⁴ Reivindicação das Classes produtoras de Minas Gerais ao Exmo. Sr. Dr. Jânio da Silva Quadros, 20 de abril de 1961 (Centro de Memória do Sistema FIEMG).

tava para a necessidade de descentralização da política bancária para os bancos estaduais, servindo de suporte às medidas de desenvolvimento industrial e agrícola por meio da desburocratização para os critérios de empréstimos.

A integração internacional era vista como útil por dois motivos: a garantia da expansão de mercados exportadores – pela estruturação de escritórios comerciais para a promoção de vendas no exterior – e a abertura para financiamentos e empréstimos garantidas pela nova política cambial. Por fim, a redução do déficit público, que era um tema extremamente caro nesse contexto, ocupava um destaque simples: “a redução das despesas do custeio do governo e a disciplinação das despesas de investimento”. A primeira, reconhecida na obrigação governamental em racionalizar seus aparelhos, enquanto a segunda estava a serviço da descentralização dos financiamentos, como se discutia em outros pontos da reivindicação.

Ainda que não se trate de um documento veiculado na revista *Vida Industrial*, mas sim de um conjunto de reivindicações patronais entregues naquele momento ao então presidente Jânio Quadros, cumpre destacar sua importância, pois permite mapear a percepção e a participação empresarial em um período delicado para a economia do país.

A retomada da publicação da revista *Vida Industrial* ocorreu em novembro de 1961 pela direção eleita pela entidade em janeiro daquele ano. A plurivocidade presente nas fontes leva em conta para quem elas se dirigem e quais intenções podem ser localizadas por meio do corpo do texto.

Nas palavras de Fábio de Araújo Motta – presidente da FIEMG entre 1960 e 1983 – sobre a revista:

É desejo da entidade fazer do seu órgão oficial um instrumento de intercâmbio e aproximação entre a classe industrial brasileira e de outros países amigos, que se têm dirigido continuamente à Federação, solicitando a remessa da revista. Não cabem numa apresentação maiores considerações a respeito da importância de um órgão feito pela indústria e para industriais, mas o seu papel de divulgação e entrosamento entre homens e entre empresas afirma-se como essencial para o conhecimento da atuação industrial de Minas no desenvolvimento brasileiro. (*Vida Industrial*, FIEMG, 1961, p. 2)

“Divulgação”, “entrosamento” e “desenvolvimento” são os termos que melhor podem explicar os objetivos iniciais da publicação, compreendendo o papel do periódico para o diálogo entre a classe, que vê na atuação industrial

um caminho possível para o desenvolvimento, que necessita de um veículo que “entrose” a classe para objetivos semelhantes e que se utilizará de uma revista para que isto se concretize. O consenso desejado pelo editorial pode ser tomado como premissa da FIEMG na atuação em setores da vida política brasileira, no que toca, principalmente, à relação com as instâncias do Estado.

Nesse sentido, as entidades empresariais atuaram como meio de um “projeto de classe que buscava estabelecer a indústria como a “redenção da Nação”, numa prática consistente com a condição de uma burguesia criadora e criatura de um capitalismo retardatário e dependente no país” (DELGADO, 1997, p. 19). A atuação e formação de um consenso diz respeito à definição de interesses e uma racionalização nas práticas junto ao governo, aos trabalhadores e ao capital estrangeiro. Neste viés, a revista se propõe a condensar alguns dos temas de interesse industrial.

No esforço de compreender o entrosamento entre as elites regionais e seu respectivo desenvolvimento econômico, Otavio Soares Dulci (1999) aponta que a existência e funcionamento das entidades dos grupos patronais tomaram uma grande importância pelos critérios para a escolha de representantes de classe na Constituinte de 1934, pela qual só teriam representatividade as instituições formalizadas. A esse passo, a Federação das Indústrias foi montada como um órgão sindical, preparando o empresariado para conflitos com outros setores, como o sindicalismo operário (Dulci, 1999). Portanto, depreendemos dessas considerações que a Federação se projetava de forma nacional ou regional, na medida em que estivesse organizada e com interesses sintonizados.

O que demonstraremos, nesse primeiro momento, é o papel fundamental do corpo técnico ligado à Federação para as relações internas e externas ao empresariado. Em pelo menos três momentos identificamos, por meio da revista, o papel do Departamento de Estudos Econômicos da FIEMG. São estes: a criação do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), o Fundo do Minério e a instalação da refinaria Gabriel Passos da Petrobrás em Betim.

Convencionou-se, pela literatura interessada no tema, tratar esse corpo técnico por “tecnocracia”, haja vista sua relação com os aparelhos de governo estaduais e nacionais. O Departamento de Estudos Econômicos da FIEMG, surgido em 1948, teve espaço nos projetos da Usiminas e da Açominas, estimulou a criação de um banco regional de desenvolvimento e a implementação de uma refinaria da Petrobrás, que se concretizaram com a criação do

BDMG em 1962 e com a construção da Refinaria Gabriel Passos em Betim (Dulci, 1999).

A tecnocracia mineira surgiu no bojo das transformações da economia brasileira na década de 1930 e teve participação importante em momentos decisivos. Em um primeiro momento, de mudança ocorrida no padrão de acumulação agrário-exportador para urbano-industrial, impondo a necessidade de uma orientação para a ação do Estado (Diniz, 1981). Conforme apontou Eakin, o esforço da classe empresarial durante esse primeiro período, favoreceu a criação de uma infraestrutura básica e de financiamento com participação de capital público e privado, o que foi fundamental para consolidar um novo modelo de empreendimento industrial no pós-guerra (Eakin, 2001). Um segundo momento veio nos anos 1950, durante a gestão de Juscelino Kubitschek em Minas Gerais, com a fundação das Centrais Elétricas de Minas Gerais (CEMIG) e a ascensão dos engenheiros a assumirem postos na administração pública estadual e federal (Diniz, 1981). Na análise de Eakin, os anos 1950 marcaram um período de entrada maciça de recursos públicos (via Estado e esfera federal), além de capital externo no setor industrial mineiro. Segundo esse autor, tal fato deveu-se ao esforço e aprendizado do empresariado industrial nas décadas anteriores, que haviam percebido que sem o aporte de investimentos públicos, o desejado desenvolvimento industrial do Estado seria inviável (Eakin, 2001, p. 89). O terceiro momento coincide justamente com o momento de nossa análise, a partir de 1961, com a criação do Banco do Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), ascendendo o chamado grupo dos economistas (Diniz, 1981).

O Banco do Desenvolvimento de Minas Gerais foi tema de um artigo escrito pelo engenheiro José Vianna de Assis, intitulado “Banco do Desenvolvimento, justificativa e repercussão na economia mineira”, na edição de novembro de 1961. O articulista dá ênfase principalmente à oferta de crédito para a implementação de maquinário produtivo para os setores industriais e agrícolas, bem como à defesa de que sua atuação viesse a suprir insuficiências do setor de infraestrutura, energia e comunicação (Vianna, 1961).

A “justificativa” se embasava no fato de que a pequena e média indústria mineira não possuía suporte financeiro suficiente para sua instalação e existência de novos empreendimentos. Àquela altura, havia duas instituições de financiamento à indústria, o Banco do Brasil e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE). O primeiro financiava indústrias apenas nos três primeiros anos de financiamento, enquanto o segundo atendia à

infraestrutura e aos grandes projetos industriais. A proposição era da existência desse banco regional com um capital inicial de dois bilhões de cruzeiros que facilitasse os financiamentos e encaminhasse o aval de contratação de crédito no exterior para empreendimentos industriais e agrários (Assis, 1961).

A FIEMG lançava mão, portanto, de um projeto de descentralização creditícia até então exclusiva aos órgãos nacionais com o Banco do Brasil e o BNDE. Empreendia-se, também, um esforço de garantir a estabilidade e continuidade de empreendimentos no estado a partir de políticas de médio e longo prazo.

Clélio Campolina Diniz (1981) notou que a criação do BDMG vinha sendo planejada desde os anos 1950. Para isso, a equipe técnica à qual fizemos menção conseguiu encaminhar um projeto ainda em 1957, com o apoio do deputado Saulo Diniz, mas sem aprovação. Todavia, com o sucesso da instalação do BDMG, a equipe que assessorava o deputado na formulação do projeto conseguiu manter sua influência no momento de sua instalação bem-sucedida. Faziam parte da equipe: José Vianna de Assis, Jaime de Andrade Peconick, Silviano Cançado Azevedo e Roberto Teixeira Campos, todos economistas do Departamento de Estudos Econômicos da Federação (Diniz, 1981).

Na edição de dezembro de 1961, a *Vida Industrial* dava destaque ao Encontro dos Governadores com o então presidente João Goulart, salientando as reivindicações da indústria. Momento oportuno, mais uma vez, para a participação ativa do Departamento de Estudos Econômicos da FIEMG. É oportuno também, de nossa parte, apontar algumas especificidades que marcaram a conjuntura do evento. A justificativa empreendida, logo de início, versava sobre o atraso de um mês para a realização do encontro (Vida Industrial, FIEMG, 1961). A motivação para esse atraso era a renúncia do presidente Jânio Quadros em 25 de agosto daquele ano.⁵

Em meio à enorme tensão causada por tal decisão, a solução parlamentarista acabou sendo a intermediária entre os setores civis e militares. João Goulart a aceitou a contragosto, pois acabou convencido por Tancredo Neves pelo fato de que, segundo ele, poderia haver, do contrário, uma guerra civil no país. O Congresso acabou aprovando a medida por 233 votos a 55. João

⁵ Segundo Jorge Ferreira (2011), o motivo mais aceito para a renúncia de Jânio seria sua intenção de dar um golpe de Estado. Com o conflito entre o Congresso e a presidência por conta dos inquéritos sobre casos de corrupção, sua ideia era conseguir o apoio dos ministros militares para seu retorno ao poder, dado, inclusive, à rejeição pelo vice-presidente João Goulart (Ferreira, 2011).

Goulart tomou posse com essas condições em 7 de setembro de 1961 (Ferreira, 2011).

Com a realização, em novembro de 1961, do Encontro dos Governadores, a indústria mineira, representada pela Federação, entregou uma série de reivindicações. Vale o destaque para a recorrência e a ênfase à política creditícia novamente afirmada no documento entregue ao presidente João Goulart: a descentralização bancária em unidades regionais, a desburocratização dos meios de financiamento e o incentivo à indústria e à agropecuária (Vida Industrial, FIEMG, 1961). As características do documento seguiam a linha de uma produção muito técnica formulada pelos economistas do Departamento de Estudos Econômicos, seguindo o mesmo formato que destacamos nas reivindicações ligadas à Instrução nº 204 da SUMOC, bem como à fundação do BDMG. Outras duas reivindicações inéditas são apresentadas no documento: as transferências para o Estado da Companhia Siderúrgica Nacional e da Companhia de Aços Especiais Itabira (ACESITA) e da instituição do Fundo do Minério.

A intenção em relação à primeira era interiorizar as instalações da Companhia Siderúrgica Nacional para a região do Vale do Paraopeba, próximo ao município de Conselheiro Lafaiete, de modo que ela atuasse na produção de aço em parceria com a empresa Mannesmann e com suporte energético oferecido pela CEMIG, a partir de estudos realizados pelos departamentos técnicos das entidades patronais, bem como do Conselho de Economia e Administração do governo de Minas Gerais (Vida Industrial, FIEMG, 1961).

Em relação à instituição do Fundo do Minério, sua proposição era resultante da proposta de alocação das instalações da CSN apontada anteriormente. A intenção era que os recursos obtidos pelo empreendimento compusessem um fundo que pudesse ser administrado por estabelecimentos de créditos, sob a administração estatal por meio do banco do desenvolvimento estadual (Vida Industrial, FIEMG, 1961).

No editorial, além de apontar para o esforço de consolidação do parque industrial mineiro, a justificativa designava o esforço de Minas Gerais em superar o “semicolonialismo” de algumas de suas regiões. A ideia empregada tende a dar relevo a uma característica atrofiada da economia estadual que deveria expandir-se, na medida em que essa via seria concretizada pelos “caminhos da industrialização” (Vida Industrial, FIEMG, 1961, p. 52).

O papel do Departamento de Estudos Econômicos da FIEMG mais uma vez apareceu no editorial da edição de novembro de 1962. O sucesso

da instalação da refinaria de Gabriel Passos, diferentemente da linguagem técnica dos artigos e documentos que salientamos até aqui, teve uma natureza muito mais efusiva e comemorativa, aludindo o papel da tecnocracia ligada à FIEMG, que, por meio de sua revista, engajava-se na luta pelo desenvolvimento e progresso do Estado, “acompanhando o desenrolar das obras”. Em especial, a publicação exaltava a diligência do engenheiro Maurício Silva, “jovem, entusiasta, eficiente” (Vida Industrial, FIEMG, 1962, p. 2).

A continuidade estabelecida entre os trechos destacados e a discussão que desenvolvemos até aqui indica o reconhecimento da importância da elite técnica ligada à FIEMG para os rumos da própria instituição. O intuito desse grupo era harmonizar o projeto econômico para o Estado com os interesses empresariais, com a defesa do desenvolvimento industrial e com a própria ação supletiva reconhecida nos aparelhos de Estado.

O artigo “Planejamento, políticas partidárias e administração” trazia a discussão sobre a importância do planejamento descentralizado por meio de instituições regionais. Guilherme Vivacqua, um dos articulistas da redação, escreve que

Cada governante sempre se propõe a executar o seu próprio programa e muitas vezes em detrimento de projetos em curso. Os esforços tornam-se individuais e isolados. Daí a necessidade imperativa de órgãos de planejamento regionais, compostos com equipes essencialmente técnicas, esboçando projetos de desenvolvimento a longo prazo. Não é admissível alterações dos mesmos. O planejamento deve ser global e não parcial como se tem feito. Nota-se, ainda, a concentração de recurso em áreas politicamente fortes, estimulando o círculo vicioso da pobreza nas economias regionais e municipais, acentuando dia a dia os desníveis entre elas. Por outro lado, ainda agora, com o Plano Trienal vemos a necessidade imperativa de órgãos de planejamento regionais, que constituiriam a pedra angular de melhor entrosamento dos trabalhos. É uma lacuna incompreensível. (Vivacqua, 1963, p. 17)

Chama-se a atenção, mais uma vez, para o papel articulado entre programas de investimentos estatais – vide o Plano Trienal – e a organização nas esferas regionais de instituições capazes de racionalizar a política de desenvolvimento, de tal maneira que integre o papel privado nesse processo. Nesse sentido, a revista enfatiza a importância de um maior entrosamento entre as proposições do governo federal e as demandas regionais, em particular, no tocante ao desenvolvimento industrial. Ressalte-se a crítica ao Plano Trienal

feita pelo articulista, ao levantar justamente a falta de conexões entre este e o que chamou de “pobreza” em nível regional. Mais uma vez, a publicação destaca a necessidade de corpos técnicos à frente desse esforço de articulação entre projetos econômicos de caráter nacional.

Aspectos como esses da relação entre empresariado e governo são fundamentais para a compreensão da relação dos postulados defendidos pelos industriais mineiros com a concepção de desenvolvimento defendida pelo programa de planejamento do governo João Goulart, formulado ainda sob o regime parlamentarista e instrumento do retorno ao presidencialismo em 1963.⁶ Para relacionarmos melhor tais sujeitos, é preciso que tratemos de alguns elementos políticos da conjuntura de crise do desenvolvimentismo.

No início dos anos 1960, os grupos de pressão aumentavam o quadro de tensões sociais: de um lado, o Comando Geral dos Trabalhadores (CGT) que ameaçava deflagrar uma greve geral, caso os aumentos salariais não acontecessem. De outro lado, os patrões diziam que não podiam arcar com os aumentos e com o recém-criado 13º salário (Ferreira, 2011).

João Goulart assumiu a presidência diante de um impasse político no qual, em um primeiro momento, não pôde exercer plenos poderes de presidente, diante da crise política instaurada após a renúncia de Jânio Quadros, e para o qual o Congresso optou por uma solução parlamentarista. No campo econômico, Goulart se via premido pelos problemas macroeconômicos herdados do período JK.

Diante disso, em 6 de janeiro de 1963, aconteceria o plebiscito para a escolha entre presidencialismo ou parlamentarismo: João Goulart precisava de uma bandeira forte. Assim, em setembro de 1962, criou a pasta do planejamento, que fazia parte do Ministério da Fazenda, então sob o comando de San Tiago Dantas. Essa pasta seria liderada pelo superintendente geral da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), o economista Celso Furtado (Ferreira, 2011, p. 323). Seriam três meses para a elaboração do Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social, que deveria ser implementado ao longo de três anos, 1963 a 1965. João Goulart anunciou o Plano Trienal na noite do dia 31 de dezembro de 1962 no programa *A voz do Brasil*. Em suma, o Plano era apresentado como um programa de estabilização

⁶ Na leitura de Argelina Figueiredo, o Plano Trienal visava a um duplo objetivo: “de um lado, obter o apoio político dos grupos conservadores e da opinião pública em um momento de transição para o regime presidencialista; de outro, procurava ganhar a confiança dos credores externo, em especial os norte-americanos” (Figueiredo, 1993 apud Ferreira, 2011, p. 327).

econômica de médio a longo prazo, tendo em perspectiva a redução gradual da inflação, um estímulo gradual no salário e reformas estruturais, como a reforma agrária e a reforma bancária, as quais Furtado acreditava que levariam o Brasil a um novo ciclo de desenvolvimento (Ferreira, 2011, p. 327).

Os objetivos gerais do Plano podem ser agrupados em dois sentidos, segundo consta da sua introdução formulada por Celso Furtado: medidas ligadas à orientação no processo de formação de capital e compatibilização da direção dos investimentos com a poupança interna disponível (Brasil, 2011, p. 44).

O Plano Trienal, como um programa heterodoxo com o objetivo principal de dar estabilidade econômica, dispunha de medidas que impunham restrições tanto aos empresários quanto aos trabalhadores: os primeiros em relação ao lucro e ao crédito, e os segundos em relação ao aumento dos salários, que deveriam, a partir da implementação do Plano, evoluir em acordo com o crescimento do produto interno e com a inflação (Loureiro, 2010). Porém, o plano também concebia ações de caráter estrutural, que permitissem a retomada do crescimento econômico e melhor distribuição de renda.

Desse modo, vale refletir sobre a maneira como o empresariado representado pela revista *Vida Industrial* passou a analisar os possíveis efeitos do Plano Trienal na economia, em especial nos aspectos que diziam respeito diretamente aos problemas distributivos que a sociedade enfrentaria com a implementação da nova política econômica. Como argumenta Ignácio Delgado, o empresariado possuía menos potencialidade em estabelecer laços hegemônicos com movimentos operários e trabalhadores da área de serviços se comparado aos laços que o Estado pode consolidar. Nesse sentido, a presença de elementos redistributivos consiste em um sinal de alerta para a classe, que vê políticas de massa presentes na gerência de aparelhos estatais (Delgado, 1997).

Esse alerta incide diretamente sobre as duas figuras centrais desse contexto: João Goulart e Celso Furtado. O primeiro já tinha a desconfiança do empresariado desde a sua passagem pelo Ministério do Trabalho no governo de Getúlio Vargas, quando decretou um aumento salarial de 100%, e em um segundo momento, quando em dezembro de 1962 instituiu o 13º salário (Loureiro, 2010, p. 116).

Essa forma de compreender os entraves para o desenvolvimento e suas possíveis soluções emergiram junto ao Plano formulado nos meses finais de 1962. Além de fazer um mapeamento amplo das condições de desenvolvimento nas diversas regiões do país e discutir as potencialidades da indústria brasi-

leira, da infraestrutura e do setor agrícola, o programa se propunha a aperfeiçoar a saúde e a educação, e dispunha ao fim as reformas de base capazes de levar o Brasil a um novo ciclo de desenvolvimento (Brasil, 2011, p. 43-44). E a questão apontada pelo empresariado é justamente a de rejeição a um programa redistributivo, pois esse grupo fundamenta sua posição em um discurso de liderança em um processo de desenvolvimento nacional estritamente ligado à industrialização como redenção da Nação. Assim, a distribuição dos benefícios do desenvolvimento econômico está subordinada à modernização econômica do Brasil (Delgado, 1997).

Traduzindo essas posições para o campo de disputas no contexto da execução do Plano, compreendemos que houve, antes que uma rejeição ao programa em si, uma desconfiança sobre que projeto estava representado em João Goulart e Celso Furtado, no tocante ao papel dos aparelhos de Estado na política redistributiva, formando laços com os trabalhadores.

O Plano Trienal foi debatido no decorrer do primeiro semestre de 1963 no *Fórum Político em Defesa da Livre Iniciativa* – organizado pela FIEMG e pela Associação Mineira de Imprensa –, realizado entre janeiro e maio daquele ano, e que teve como tema central “Desenvolvimento econômico com justiça social sob o regime da livre iniciativa”, contando com a presença de representantes empresariais, políticos, sindicais e estudantis (Vida Industrial, FIEMG, 1963).

Destacamos em primeiro lugar a presença de Celso Furtado, reportada na edição de abril/julho de 1963 com o título “Plano Trienal não é revolucionário nem audacioso”. Em apresentação,

A visita do Ministro Celso Furtado a M. Gerais constituiu um dos pontos de interesse do Fórum Político em face das controvérsias na interpretação do Plano Trienal. Com a opinião dividida entre seus afirmadores e negadores, a palavra do Ministro veio tornar claro o que estava sendo interpretado de maneira diferente e ainda mostrar aspectos relacionados com sua aplicação como medida de combate à inflação. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 6)

O trecho deixa bem claro que a visita de Celso Furtado ao Fórum já tinha a intenção de confrontar uma visão negativa sobre as propostas do programa tomada pelo empresariado, pois logo no início enfatiza que a presença de Furtado no evento objetivava, sobretudo, mostrar que as críticas feitas ao plano por parte do empresariado não eram pertinentes. A reportagem da revista ainda explicita as divisões existentes dentro do próprio núcleo

dirigente quanto à eficácia das medidas econômicas que o plano preconizava. De todo modo, o ministro da recém-criada pasta do Planejamento, procurava dissuadir a resistência da classe empresarial em relação ao Plano Trienal, negando que este pretendia adotar um direcionamento visto por alguns setores da economia como “revolucionário”, palavra que, à época, acabava por acirrar uma nítida polarização ideológica. Desse modo, percebe-se o aspecto de negação que aparece na fala atribuída ao ministro quando enfatiza que

O Plano Trienal nada encerra de “revolucionário” nem de “audacioso”, eis que se inspira na mais desapaixonada realidade nacional, suas diretrizes econômicas constituem adaptações às convenções de uma política como que tradicional. Acentuou que, ao início da elaboração do Plano, teve certas perplexidades, eis que, nada encontrou de objetivo, no terreno governamental, no sentido de uma infraestrutura que correspondesse aos anseios das populações, para um início de partida. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 6)

A negação de que existam objetivos “revolucionários” ou “audaciosos” quanto ao Plano pode nos auxiliar a indicar a posição dos interlocutores de Furtado àquela altura, em que é tomada a posição de rejeitar os adjetivos empregados diante de um programa heterodoxo e com questões estruturais e reformistas. Com essa postura, insiste, em outro momento, que “não se considera um político porque não está filiado a nenhuma corrente política nem a qualquer grupo político”. Em que pese as considerações que fizemos aqui, superar a interpretação antecipada e superficial do empresariado consistiu na primeira estratégia de Celso Furtado em dialogar sobre o Plano.

Sua segunda atitude é a defender o caráter restritivo aos ganhos reais em um primeiro momento para que as condições de crescimento e de controle da aceleração inflacionária fossem possíveis:

O Ministro sustentou a tese de que as críticas inconsistentes são um desserviço ao país e que, em 1964 e 1965 haveremos de manter uma taxa de crescimento de 7%, mas tal não seria possível dentro dos esquemas de financiamento até então adotados. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 6)

O ministro muito provavelmente se referia à política de restrição do crédito tomada pelo Plano Trienal, medida tomada para diminuição do déficit público, um dos principais problemas econômicos na primeira metade da década de 1960, como apontamos anteriormente.

Ao fim de sua participação do Fórum, Furtado pondera sobre o conflito distributivo entre empresários e trabalhadores, observando o quanto esse aspecto prejudicava na implementação de medidas econômicas: “O Ministro Celso Furtado fez uma exortação à consciência nacional no sentido de uma maior harmonia entre as classes e o governo, entre empregados e empregadores, criação de um melhor clima de paz nacional.” (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 6).

A partir desse trecho é possível apontar que o economista percebia a dificuldade que seria enfrentar a oposição de empresários e trabalhadores para implementar as medidas do Plano, que de fato não obtiveram sucesso em vista desse conflito distributivo.

A conferência de encerramento do Fórum foi realizada por Magalhães Pinto, então governador de Minas Gerais. Vale o destaque para a apresentação realizada pelo presidente da FIEMG, Fábio de Araújo Motta. Antecedendo o governador na exposição, afirmava que

Livres de quaisquer paixões, temos batido, os industriais de Minas, por soluções legítimas e urgentes para os problemas que afligem todas as classes. Mas, devemos afirmar temos nos oposto com toda a tenacidade às soluções inspiradas em postulados espúrios e danosos às liberdades humanas. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 20)

Em que pese o fator das posições de Celso Furtado e de João Goulart reconhecidas pelo empresariado, a proposição das medidas reformistas é interpretada e reduzida a “paixões”, criando uma falsa dicotomia entre uma posição técnica e não ideológica com uma posição “apaixonada”, “demagógica” e “populista”.

Continua o empresário,

Apoiamos Senhor Governador, e isto reiteradas vezes afirmamos, todas as reformas sociais, há muito preconizadas pelo povo desde que orientadas no pensamento basilar que adotamos como lema deste Fórum: desenvolvimento econômico com justiça social dentro do regime da livre iniciativa. Julgamos, todavia, Senhor Governador, urgente e inadiável transformar a mentalidade reformista em reformas de consciências, para depois, dentro dos postulados das liberdades executar as reformas denominadas de base. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 20)

Destacamos, assim, dois aspectos: o primeiro é definição vaga e superficial do que deveriam ser as reformas, na tentativa de contrapor as reformas

que foram colocadas pelo Plano; o segundo elemento, e mais importante, a tendência à universalização da concepção da modernização da Nação por meio da industrialização, como objetivo a ser assumido por todas as classes e pelos aparelhos de Estado. O discurso empresarial expõe tal concepção como a forma civilizadora, capaz de superar o pauperismo e elevar as condições de vida (Delgado, 1997).

Quando a edição sobre o Fórum Político foi lançada, Celso Furtado já havia deixado a função de ministro, o Ministério do Planejamento havia sido extinto e o Plano Trienal abandonado. Com o abandono do Plano, abandonou-se o último programa de estabilização econômica do governo João Goulart, e o presidente se voltaria para as reformas de base (Ferreira, 2011).

Acrescentamos que o papel atribuído pelo empresariado aos aparelhos de Estado o revestia de atuação suplementar, isto é, participar em áreas em que a iniciativa privada fosse incapaz ou desinteressada em empreender, além da recusa sistemática à regulação estatal, como na questão dos preços (Delgado, 1997).

Nesse sentido, nossas considerações principais convergem para o que identificamos como a ambiguidade do planejamento: o empresariado assumiu uma postura contrária ao Plano pelo seu aspecto restritivo, em que pese uma visão de que sua proposta fosse reguladora, ao passo que o programa elaborado por Celso Furtado também consistia em solucionar entraves da economia nacional, como a capacidade de integração e infraestrutura, questão que o empresariado reconhecia no Estado, mas que por sua abordagem heterodoxa – em “distribuir sacrifícios” na contenção inicial dos ganhos reais tanto de empregados quanto de empregadores – ensejava a desconfiança dos industriais.

Entre os pronunciamentos de outras autoridades no Fórum, nos concentraremos no que foi exposto por Magalhães Pinto, da União Democrática Nacional (UDN), responsável pela mesa de encerramento desse fórum. O título da reportagem sobre a sua fala é “A iniciativa privada não deve sofrer cerceamento”. Apesar de qualquer sugestão inicial que o título pode dar, a fala do governador foi ponderada, equilibrando o peso da liberdade econômica advogada pelos industriais ao peso das reformas propostas pelo governo no contexto da execução do Plano Trienal:

Trago-vos uma palavra de fé. O Brasil dispõe de todas as condições para progredir. Não há problema nacional que não possa ser resolvido com bom senso e espírito público. As reformas de base se farão em clima democrático, compreendendo cada um que seu

direito vai até onde começa o direito de outrem. As riquezas podem ser dinamizadas em benefício da comunidade. Não deve sofrer cerceamentos a iniciativa privada, que promove o desenvolvimento do país. Creio que a mentalidade do lucro fácil pode ser transformada na consciência do lucro estável, razoável e justo. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 21)

Por meio do trecho, observa-se uma estratégia equilibrada em meio a interlocutores que estão representados junto à ideia de modernização pela indústria sob o regime da livre empresa, mas em um país que necessita um novo impulso no desenvolvimento econômico e diversificação produtiva com as reformas estruturais e com as reformas de base. Como destacava:

A reforma agrária é hoje reclamada como condição fundamental à própria expansão industrial, pelos efeitos que desencadeia na criação de novos mercados consumidores ou na ampliação dos mercados existentes. Não deve ser compreendida como instrumento de espoliação da propriedade, mas como processo de ampliação do acesso à terra ao maior número de brasileiros. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 21)

Esta posição sobre as reformas de base acompanhava o cuidado quanto aos riscos de uma crise e agitação social. Por outro lado, a vinculação de Magalhães Pinto aos setores industriais e comerciais desde os anos 1930 seguia com algum vigor em sua defesa da modernização pela industrialização, bem como no seguinte trecho:

O governador dos mineiros considerou a sua formação cristã e democrática tanto na vida particular como na profissional, não deixando de mencionar sua entrada na vida pública: “Por assinar o Manifesto dos Mineiros, perdi o cargo de Diretor do Banco, que a duras penas havia conquistado após longos anos de trabalho, atravessando jornadas de 18 a 20 horas. Foi um ato consciente e pensado, em que riscos e os prejuízos diante do objetivo maior que era a reconquista democrática. Foi assim que entrei na vida pública e nela permaneço, lutando pela prevalência da vontade popular, pela livre escolha dos dirigentes e, sobretudo, pela discussão”. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 21)

O governador referia-se a um episódio de 1943, quando foi afastado pelo então interventor mineiro (cargo equivalente ao de governador do estado) Benedito Valadares, por ser um dos signatários do *Manifesto dos Mineiros*, documento crítico feito por 92 representantes de setores civis exigindo a reaber-

tura democrática no Estado Novo. Inclusive, muitos participantes tornaram-se fundadores da União Democrática Nacional (UDN) e do Partido Social Democrático (PSD) no estado.⁷

O governador encerrava sua participação, segundo a revista, rearticulando a paz social e progresso pelo desenvolvimento para o “destino” que estaria reservado à “Pátria”, buscando seu sentido, inclusive, no passado colonial:

Herdeiros da coragem, da fibra e do espírito viril dos descobridores, dos pioneiros, dos sonhadores e dos inconfidentes, acreditamos na força do trabalho e na vitória das lutas estéreis e as divergências ocasionais, caminhemos juntos, de mãos dadas, sem qualquer discriminação, pela estrada ensolarada do progresso, que levará nossa Pátria ao seu grande destino. Tenhamos fê no Brasil. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 21)

O “destino” encontrado no “progresso” tem seu sentido afirmado no passado pela “coragem” e pelo “pioneirismo”, que, no presente, àquela altura, eram consubstanciados na redescoberta do desenvolvimento da Nação a partir da liderança do setor industrial e no papel dos sujeitos que capitaneariam tal processo.

Ademais, a estratégia adotada pelos industriais mineiros foi a de criar dicotomias entre a proposta de desenvolvimento contida no Plano Trienal com a reivindicada em seu discurso de industrialização como redenção da Nação, inserida no contexto de rejeição à “demagogia” e ao “populismo” que atribuíam às posturas de João Goulart e Celso Furtado. Justificava essa postura o reforço dos laços dos aparelhos de Estado com as massas populares em um momento de intenso conflito distributivo, que se aliava às reformas, chamadas de base, contidas no programa, e que, de um lado, se propunham a uma racionalização da ação governamental (bancária e administrativa) e, por outro lado, à eliminação de entraves institucionais à otimização dos fatores de produção (fiscal e agrária) (Brasil, 2011).

Portanto, o binômio criado entre o *dirigismo* reconhecido, pelos industriais, na planificação econômica em contraposição ao *desenvolvimento sob regime da livre empresa*, defendido pelos mesmos industriais, criou uma leitura ambígua entre a solução dos entraves estruturais e o liberalismo como reserva

⁷ A respeito de sua biografia, vide o verbete “José de Magalhães Pinto”, disponível em: <goo.gl/kvauzA>. Acesso em: 30 nov. 2017.

ideológica, tensionado em um momento de intenso conflito entre os ganhos de produção e os ganhos salariais.

3. “Da vigília cívica à advertência na vitória”: os industriais mineiros, a radicalização política e a solução autoritária

Até este ponto deste artigo apontamos as relações estabelecidas entre a política econômica e as frentes partidárias com o empresariado industrial mineiro por meio da revista *Vida Industrial*. Para o tópico final deste artigo, nosso desafio consiste em compreender como os industriais legitimaram a ruptura institucional e a deposição do presidente João Goulart por meio de um golpe civil-militar. Para isso, nos embasaremos no “caminho da radicalização” e no isolamento presidencial a partir da segunda metade de 1963, procurando compreender como se erguera a “voz” empresarial em reação ao governo Jango.

Com o malogro do Plano Trienal traduzido nas saídas de Celso Furtado e San Tiago Dantas dos ministérios do Planejamento e da Fazenda, respectivamente,⁸ ficou a cargo de Carvalho Pinto a pasta da Fazenda. O nome conservador tinha a intenção de manter um elo entre o governo Goulart e os setores empresariais (Ferreira, 2013). No campo social e político, a situação tornou-se muito delicada.

Felipe Pereira Loureiro (2012) observa que o segundo semestre de 1963 constitui-se como um período de estopim de muitos movimentos grevistas, como a greve dos bancários, a greve dos enfermeiros de Santos, a greve dos 700 mil em São Paulo e, no caso mineiro, a greve da Usiminas em Ipatinga com o trágico desfecho no assassinato de 30 operários grevistas no episódio que ficou conhecido como “massacre de Ipatinga”. As estratégias do governo Goulart consistiram em estabelecer concessões aos grevistas pelo aumento salarial, ao mesmo passo em que se tentava firmar algum tipo de influência mais direta sobre a sua direção, o que se tornava muito difícil em um momento em que o empresariado via na repressão ao movimento sindical um caminho para a estabilidade (Loureiro, 2012).

Diante desse contexto apresentado, a edição de agosto/outubro de 1963 trazia, em substituição ao editorial, um manifesto das classes patronais mineiras

⁸ O Ministério do Planejamento foi extinto e Celso Furtado retornou à direção da SUDENE. Enquanto San Tiago Dantas voltou ao cargo de deputado federal.

endereçado aos poderes da República, com o título “Classes produtoras condenam o sindicalismo subversivo”, assinado pelos seguintes representantes: Fábio de Araújo Motta (Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais), Exaltino José Marques Andrade (Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais), Miguel Augusto Gonçalves de Souza (Associação Comercial de Minas Gerais), Waldir Soeiro Emrich (Centro das Indústrias da Cidade Industrial), Geraldo Saturnino (Sociedade Mineira de Agricultura), Cássio França (Clube dos Diretores Lojistas de Belo Horizonte), Sinval Ladeira Neves (União dos Varejistas de Minas Gerais), Antônio Vidigal (Associação Mineira de Farmacêuticos), Lauro Ferreira (Sociedade Mineira de Engenheiros), José Cavalini (Associação Brasileira de Lavanderias e Tinturarias), Ruy de Castro Magalhães (Sindicato dos Bancos de Minas Gerais) e Josaphá Macedo (Federação das Associações Rurais do Estado de Minas Gerais).

De início, o Manifesto condenava a “inflação desenfreada”, a “indisciplina”, as “espúrias organizações” e o “sindicalismo revolucionário”, reclamando que estava faltando à República “o princípio da autoridade” para se evitar os atentados à Constituição. A argumentação empresarial visava amalgamar a explicação da crise social ao mesmo processo da crise econômica, deixando claro que havia um perigo revolucionário da ausência do poder central. Como demonstra o seguinte trecho:

Essa condescendência avilta o poder político e traz o mais seguro caldo de cultura à desorganização econômico-financeira pródromo da desordem social e das soluções revolucionárias. Já aí está a inflação quase incontrolável, inutilizando os melhores esforços, com a estarrecedora expectativa de grande crescimento demográfico, paralelamente a um decréscimo da taxa de desenvolvimento. É preciso pôr um paradeiro à agitação organizada, impõe-se a restauração do princípio de autoridade para que novamente impere a ordem e se possibilite o progresso [...] Minas Gerais não pode ver o desenvolvimento da crise em que se debate o país, sem essa advertência aos responsáveis pela condução da sua vida política para que não se deixem levar pelas aspirações das paixões e interesses momentâneos, mas antes se orientem pelos supremos objetivos da Nação, com os quais se harmonizam as soluções ditadas pelo equilíbrio que põe o mais grave senso da ordem. (Vida Industrial, FIEMG, 1963, p. 2)

Percebe-se uma relação de compromisso sendo estabelecida entre a “ordem” e o “progresso” do país. Por “agitação organizada” se compreendia a ação sindicalista, que se efetivava por meio da “condescendência avilta o

poder político”, que sem o “princípio da autoridade”, o progresso nacional estava inviabilizado. Além disso, atentemo-nos para a resolução do texto: Minas deveria garantir o desenvolvimento da Nação, por meio da harmonia, equilíbrio e senso de ordem. Reclama-se o sentimento de mineiridade sendo elemento utilizado e empregado nesse contexto, reconhecido no apego à ordem e ao equilíbrio (Dulci, 1999). Além disso, ainda se conclamava a participação de outros setores nessa tomada de posição.⁹

Na mesma edição que trazia o *Manifesto das Classes Produtoras*, a fala de Fábio de Araújo Motta junto aos industriais de São Paulo era reportada, sob o título “Precisamos de reformas de caráter e de paz alicerçada na decência”. O industrial defendia que o empresariado não se constituía enquanto um grupo de reacionários, de tal maneira que defendia a classe manifestando seu apoio à legislação trabalhista e à transição do regime parlamentarista para o regime presidencialista. Todavia, alertava o poder federal que o país estava em estagnação econômica havia dois anos, com crises e colapso do desenvolvimento. Chamava a atenção para a necessidade de reformas, porém, “não as de base, mas as grandes reformas que estão para ser feitas neste país”, entendendo o dirigente que não se tratava de uma “cruzada anticomunista”, mas sim da exigência diante do governo de incentivo à industrialização, “para que haja mais oportunidade, mais riquezas, mais empregos” (Vida Industrial, FIE-MG, 1963, p. 33).

O argumento sobre a crise foi estabelecido, por Motta, em elementos que se fundem em uma relação causal que dão sentido à industrialização em oposição à estagnação. O primeiro foi traduzido nas reformas de caráter, indicadas de forma imprecisa pelo autor. Entendemos, todavia, pelo contexto de seu uso, que se trata de um afastamento de posições entendidas como sendo “ideologias apaixonadas” e sem vinculação com o progresso econômico, dadas as críticas recorrentes produzidas pelos que as entendiam como comunistas. A estagnação aparece relacionada a esse fator, e o uso de antinomias é um aspecto importante de sua construção argumentativa. Como também vimos ao tratar da execução do Plano Trienal, o empresário justificava sua posição em oposição ao que entendia ser um caráter demagógico da administração, ao passo que nessa fala Motta tem como objetivo denunciar a falta de autoridade e a “infiltração ideológica” como fatores que causariam

⁹ Citando um trabalho de Hélio Silva (1975), Jorge Ferreira (2013) aponta que após a tentativa da deflagração do estado de sítio, Magalhães Pinto dobrou o efetivo da Polícia Militar, chegando a vinte mil homens bem municiados e com eficientes meios de transporte.

a estagnação do progresso. Seus criticados não estariam, dessa forma, comprometidos com o sentido da industrialização.

Em janeiro de 1964, a FIEMG realizou mais uma vez a eleição para sua diretoria, sendo que Fábio de Araújo Motta acabou reeleito por unanimidade para o mandato de mais dois anos à frente da entidade. A edição do editorial saudava o industrial, trazendo abaixo do corpo do texto uma figura altiva de seu presidente, encetando uma narrativa de liderança e autoridade sobre sua imagem. A tomada de posição, cada vez mais evidente, era ratificada pelo pleito, de tal maneira que:

A unanimidade significa, ainda, a coesão e união de classe, no momento exato em que essa união e essa coesão se tornam mais necessárias. A ninguém é lícito desconhecer que vivemos dentro de um clima de agitação e insegurança, dentro do qual forças desagregadoras agem sem a menor cerimônia, perturbando a ordem e agitando o país. Nessa hora, quando parece que nos encaminhamos para a convulsão, torna-se absolutamente necessária a união e coesão das forças produtivas e democráticas, quando as mesmas de colocam em posição de defesa das instituições livres. (Vida Industrial, FIEMG, 1964, p. 2)

Em alguma medida, podemos afirmar que o elemento mais enfatizado por este artigo se expressa – declarada e efetivamente – neste momento: o consenso empresarial. Eleger com unanimidade Fábio Motta consistiu em pleitear por um determinado projeto, expresso na defesa da posição dos empresários em meio ao conflito distributivo, o confronto direto aos movimentos reconhecidos no Comando Geral dos Trabalhadores (CGT) e na União Nacional dos Estudantes (UNE) no campo social, enquanto no campo político o temor crescia com relação à Frente de Mobilização Popular (FMP), liderada pelo então deputado federal do estado da Guanabara, Leonel Brizola.

Alguns episódios ocorridos entre dezembro de 1963 e março de 1964 servem para a melhor compreensão da tomada de decisão verificada anteriormente. Como já apontamos antes, Carvalho Pinto era um elemento fundamental de ligação entre o governo Goulart e o empresariado. Não é pouco significativo que, em meio às medidas nacionalistas e de ampliação de benefícios sociais tomados pela administração, em 20 de dezembro, diante de ataques vindos de movimentos sociais de esquerdas e da FPM, o ministro da Fazenda tenha renunciado ao cargo. Àquela altura, João Goulart havia nomeado o almirante Aragão – próximo de Brizola – para o comando do

Corpo de Fuzileiros Navais, em desagrado aos oficiais da Marinha. Benefícios da Previdência Social foram estendidos aos trabalhadores rurais, empresas com mais de cem funcionários deveriam garantir-lhes ensino gratuito, concedeu-se o 13º salário ao funcionalismo público e foram revistas concessões de exploração de jazidas minerais em Minas Gerais (Ferreira, 2013).

Em 24 de dezembro, o presidente decretou o monopólio da Petrobrás na importação de petróleo e derivados, contrariando interesses estadunidenses. Depois, em 17 de janeiro, quando regulamentou a remessa de lucros para o exterior, o “pavor” empresarial cresceu com os rumores de que o monopólio do câmbio seria assinado em breve (Ferreira, 2013).

Mais do que apenas demarcar uma posição na política econômica, Goulart preocupava-se com o agravamento da crise, com as sucessivas “recuadas” dos credores externos ao refinanciamento da dívida externa, deliberadamente para tencionar o malogro da administração e das reformas de base. O presidente chegou em fins de fevereiro com poucas opções, dentre as poucas que lhe restavam, optou por “aliar-se às esquerdas, acreditar nas forças que elas diziam dispor” e “partir para a radicalização e o embate” (Ferreira, 2013, p. 381)

Do ponto de vista empresarial, o diálogo com o governo João Goulart havia sido rompido definitivamente e sua posição – antes vista como vacilante – já havia se transformado em enfrentamento, inviabilizando sua própria tolerância. A revista atingia o seu efeito. A classe estava organizada.

Ainda de acordo com Jorge Ferreira, os episódios de anistia de João Goulart à revolta dos subalternos da Marinha de Guerra e ao almirante Aragão no episódio de confronto com o alto oficialato da Marinha foram recebidos como uma ofensa à integridade do conjunto de valores, ideias e códigos comportamentais das forças armadas servindo como estopim para o levante dos oficiais militares contra o presidente. O seu discurso exaltado na cerimônia de posse da diretoria da Associação dos Sargentos em 30 de março foi o argumento final para a resposta dos setores sociais de oposição a João Goulart apoiarem sua deposição (Ferreira, 2013).

Com o apoio de Magalhães Pinto, as tropas do general Olímpio Mourão Filho se deslocaram de Juiz de Fora para a Guanabara. Goulart soubera dessa informação na tarde do dia 31 de março, estava determinado a arrasar com o governador mineiro, mas a informação cedida por San Tiago Dantas de que os Estados Unidos estavam com um porta aviões se aproximando da costa do Rio de Janeiro fez com que Jango recuasse e tentasse obter a lealdade dos

generais do Exército. O presidente obteve tal lealdade, principalmente, do general do III Exército, Ladário Teles, que organizou a resistência em Porto Alegre junto com Leonel Brizola e com o almirante da Marinha, Cândido Aragão, que esperava ordens para prender Carlos Lacerda. Novamente foi informado por San Tiago Dantas de que se a prisão de Lacerda acontecesse, as tropas estadunidenses invadiriam o território nacional. A ação também tinha se voltado para a desarticulação dos movimentos de esquerda, de modo que o CGT e a UNE sofreram ataques (Ferreira, 2013).

Em 1º de abril, tendo se deslocado inicialmente para Brasília (onde fez um manifesto à Nação denunciando o golpe e a reação às reformas de base e à democratização da sociedade) e depois para Porto Alegre (onde Brizola e o general Teles tentaram convencê-lo a resistir), Jango já se dava conta de que a resistência estava desarticulada e insistir nela seria o início de uma guerra civil. Ao avaliar a situação, percebeu que não se tratava de um movimento popular, mas sim de uma coalizão civil-militar com o apoio de forças estrangeiras. Naquele momento, o governo trabalhista, a sociedade brasileira e os apoiadores da deposição de Goulart não perceberam que em 1964 havia se configurado um novo tipo de golpe (Ferreira, 2013).

Enquanto grupo vitorioso nesse processo, os industriais mineiros lançaram um editorial explícito de vitória na derrubada do governo trabalhista, intitulado “Da vigília cívica à advertência na vitória”, do qual nos vale o destaque de boa parte do texto:

Em nenhum momento, as Classes produtoras de Minas Gerais estiveram ausentes da vida pública brasileira. Com o mesmo espírito de 1946, quando da ratificação da “Carta da Paz”, ficaram alertas na defesa das instituições e liberdades democráticas, dentro de uma coesão perfeita e operante. Já em setembro de 1963, quando o perigo da infiltração vermelha tornava-se mais alarmante, os homens de empresa deram seu grito de liberdade e advertência, num documento em que mostrava aos Poderes da República a ameaça vinda do sindicalismo revolucionário [...] Prosseguindo dentro do plano de união das Classes Produtoras em prol da defesa de seus interesses quanto à livre empresa e incremento da livre iniciativa e ainda dos direitos assegurados pela Constituição e princípios democráticos aliados às tradições cívicas e cristãs do povo brasileiro, a Federação das Indústrias passou a se reunir, semanalmente às sextas-feiras. Estes encontros, em que cada homem de indústria procurava trazer mais outro companheiro do ramo até se ter a presença de todos os grupos expressivos a produção mineira,

receberam o nome de “Semanais” e passaram a constituir uma das preocupações dos homens de empresa liderados por Fábio de Araújo Motta e seus companheiros na direção. Era a união em prol de uma causa nacional. A Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais e o Centro das Indústrias de Minas Gerais, no instante em que se concretiza a vitória de mais um movimento mineiro pela preservação da democracia e pelo respeito aos princípios constitucionais, dirigem-se aos homens de empresa e à coletividade industriária, expressando seu júbilo pela retomada do ritmo de ordem e trabalho que assegura o processo de nosso desenvolvimento econômico. (Vida Industrial, FIEMG, 1964, p. 2)

Completo-se um *sentido*. A superação do Estado Novo foi justificada pela atuação dos setores do empresariado, materializada na Carta da Paz, dando-se relevância a coesão entre a classe como elemento fundamental para agência política dos setores patronais. A importância do consenso de classe foi recuperada no *Manifesto das Classes Produtoras*, como foi também o caso dos “Semanais”, portanto estava estabelecido o sentido histórico interpretado pelos industriais, tendo seu efeito no “movimento democrático”. A classe não só estava organizada, como fazia sua propaganda para isso, demonstrando sua capacidade de agência política. Podemos pensar que a revista, como uma publicação feita por empresários e para empresários, mostrava seu potencial de efeito. Também é notável que tenha havido uma mensagem para o futuro: a partir da lição dada pelo passado e pelo presente, existiu um chamado para a necessidade do consenso empresarial de que as pautas requeridas pela classe não estarão dadas e muito menos serão prontamente resolvidas, elas só serão representadas e postas em prática se tiverem paralelamente a coesão das classes produtoras.

Na leitura dos industriais, a crise justificava o apego ao liberalismo enquanto reserva ideológica e a posição vacilante exigia coesão empresarial, evitando que o empresariado estivesse “ausente da vida pública brasileira”. A “vigília cívica” traduziu-se em reação. O consenso formado por meio de espaços e discursos foi útil à ação, na medida em que o caminho da radicalização “exigiu” do empresariado uma tomada de posição diante da tomada de posição do governo trabalhista. A conciliação se esgotou, os projetos antagônicos, defendidos nas antinomias argumentativas baseadas em “desenvolvimento” e “atraso”, não poderiam coexistir.

Com a ruptura institucional deflagrada em 1º de abril de 1964, abriu-se um caminho para uma nova experiência. A matéria de destaque à posse

do marechal Castelo Branco em 15 de abril parece consolidar a coesão de classe vinculada a um projeto político: “Estado não será estorvo à iniciativa privada” (Vida Industrial, FIEMG, 1964, p. 7).

O golpe civil-militar encerrou o governo João Goulart, a política trabalhista e a experiência democrática após o Estado Novo, levando aos aparelhos do Estado um projeto político autoritário dirigido pelos militares com apoio de setores civis. Em um primeiro momento, traduzido nas medidas de austeridade fiscal e arrocho salarial e, a partir de 1968, na modernização conservadora, expressa nas medidas industrialistas. Estava aberto um novo momento na República e com ele um novo desafio para a organização de classe. E saber como se vincular em torno de um projeto de Nação exigiria o debate dos industriais sobre as estratégias para novos ou velhos consensos.

4. Considerações finais

Como vimos, as relações entre política econômica e reivindicações da indústria demonstraram a importância tecnocrática na estruturação da Federação, o que implica considerarmos a justificativa técnica das relações entre os industriais e os aparelhos de governo, não obstante tenham ficado expressos os níveis de tensão entre os projetos que estavam se enfrentando. Isso nos leva a considerar o desenvolvimento para além de um processo ou de uma condição para o crescimento do produto interno bruto, mas como um conceito em disputa.

Foi nesse esforço por um papel ativo enquanto agente político e social que se concentrou a reflexão final, de tal maneira que nos perguntamos como se justificou o apoio ao desfecho autoritário que depôs o governo de João Goulart. Tomamos dois elementos importantes: a argumentação retórica para conduzir a um efeito e uma “atribuição de sentido”, ou seja, enquanto articulação do tempo histórico.

É justamente nesses dois elementos que residem pontos fundamentais para os resultados da nossa pesquisa. O consenso de classe não estava dado e construído para as tomadas de posição, fossem aquelas relacionadas às medidas econômicas entre 1961 e 1964 ou em relação ao golpe civil-militar. O posicionamento de classe foi sendo pavimentado pela construção de um entendimento em comum que usava a revista como meio privilegiado para sua

veiculação: a necessidade de orientar a política econômica a favor dos investimentos privados, a atenção com o desenvolvimento regional e a urgência em conter a ação do sindicalismo operário são pontos de orientação para a coesão de classe.

Com a intenção de produzir efeito, entendemos que a construção do consenso se deu por atribuir uma importância à ação entre o próprio empresariado. Ou seja, empregar a revista como uma mediação de posições que deveriam ser assumidas numa interlocução entre seus editores e seus leitores, dando argumentos que defenderam a FIEMG como representante legítima do empresariado, que não se resume a “interesses de classe”, mas que intencionava à solução da crise a partir de um modelo de desenvolvimento que privilegiasse a indústria como protagonista.

A atribuição de sentido empregou o passado como uma forma de lição: o empresariado não poderia se furtar a participar ativamente da definição dos rumos do país como fizera em outros momentos. O presente, naquela ocasião, colocava à prova a classe, o consenso era o ponto central para que o empresariado visse seus objetivos bem-sucedidos no desfecho de março e abril de 1964.

Enquanto articulação do tempo histórico, interpretamos que o papel no passado contido na *Carta da Paz* na transição do fim do Estado Novo para a experiência democrática foi retomada como uma substância elementar para o empresariado: a vigília cívica. Com a derrubada de João Goulart e o fim da experiência democrática, a ruptura institucional marcou a abertura de um novo período na história republicana do Brasil.

Nesse sentido, o empresariado precisaria mobilizar estratégias para reafirmar ou fundar consensos. Como estabelecer o vínculo entre a “vigília cívica” e a modernização conservadora que marcaria os anos do regime foi o desafio aberto para os industriais a partir de 1964.

Referências

BAER, W. *A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.

BASTOS, P. P. Z. *O Plano Trienal e sua economia política*. In: d'AGUIAR, Rosa Freire (Org.). *O plano trienal e o ministério do planejamento*. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado, p. 441-450, 2011.

BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000.

BRASIL. Presidência da República. *Plano trienal de desenvolvimento econômico e social: 1963-1965*. In: AGUIAR, Rosa Freire d' (Org.). *O plano trienal e o ministério do planejamento*. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado, p. 35-440, 2011.

COLISTETE, R. P. Salários, produtividade e lucros na indústria brasileira, 1945-1979. *Revista de Economia Política*, v. 29, n. 4, p. 1-23, out. 2009.

DELGADO, I. G. *A estratégia de um revés: Estado e associações empresariais em Minas*. Juiz de Fora: EDUFJE, 1997.

DINIZ, C. C. *Estado e capital estrangeiro na industrialização mineira*. Belo Horizonte: UFMG/PROED, 1981.

DULCI, O. S. *Política e recuperação econômica em Minas Gerais*. Belo Horizonte: EDUFMG, 1999.

EAKIN, M. *Tropical capitalism: the industrialization of Belo Horizonte, Brazil*. New York, Palgrave, 2001.

FERREIRA, J. *O governo João Goulart e o golpe civil-militar de 1964*. In: FERREIRA, Jorge; DELGADO, Lucília de Almeida Neves (Org.). *O Brasil Republicano. O tempo da experiência democrática: da democratização de 1945 ao golpe civil-militar de 1964*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 343-404, 2013.

FERREIRA, J. *João Goulart: uma biografia*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011.

LOUREIRO, F. *Empresários, trabalhadores e grupos de interesse: a política econômica nos governos Jânio Quadros e João Goulart, 1961-1964*. São Paulo: USP, 2012 (Tese de Doutorado em História Econômica).

MELLO, J. M. C. de. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Editora UNESP; Campinas: FACAMP, 2009.

VIANNA, J.A. de. Banco do Desenvolvimento, justificativa e repercussão na economia mineira. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 9, n. 1, p. 24-29, nov. 1961.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Celso Furtado: “Plano Trienal não é revolucionário nem audacioso”. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 6, abr./jul. 1963.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Classes produtoras condenam o sindicalismo subversivo. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 2, ago./out. 1963.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Com a palavra o presidente. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 9, n. 1, p. 2, nov. 1961.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Da vigília cívica à advertência na vitória. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 11, p. 2, mar./abr. 1964.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Editorial. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 9, n. 5, p. 2, nov. 1962.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Editorial. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 2, abr./jul. 1963.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Editorial. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 11, p. 2, jan./fev. 1964.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Encontro dos governadores, reivindicações da indústria. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 9, n. 2, p. 2, dez. 1961.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Magalhães Pinto encerrou o Fórum: “Iniciativa privada não deve sofrer cerceamento”. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 27-28, abr./jul. 1963.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Precisamos de reformas de caráter e de paz alicerçada na decência. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 33, ago./out. 1963.

VIDA INDUSTRIAL, FIEMG. Presidente Castelo Branco: “Estado não será estorvo à iniciativa privada”. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 11, p. 7, mar./abr. 1964.

VIVACQUA, G. Planejamento, políticas partidárias e administração. *Vida Industrial*, Belo Horizonte, ano 10, p. 17, fev./mar. 1963.

Intérpretes do Brasil: influências na origem do pensamento econômico brasileiro*

Interpreters of Brazil: Influences on the origin of Brazilian Economic Thought

Carla Curty, Maria Malta e Bruno Borja**

Resumo: O final do século XIX e o início do século XX foram marcados por uma profusão de tentativas de dar um significado autônomo à sociabilidade que funcionava no interior das fronteiras do que se entendia como Brasil. Descobrir o sentido do Brasil era algo tão forte no pensamento social da época que as expressões econômicas, políticas e artísticas foram marcadas por essa questão, sem necessariamente buscarem uma referência nacionalista ou xenófoba, apesar de em alguns casos passar por elas. Tomando como referência o tempo histórico entre os movimentos abolicionistas e a Era Vargas, o objetivo deste texto é recuperar no pensamento dos intérpretes do Brasil os elementos da configuração das estruturas econômico-sociais brasileiras que ganham centralidade em suas visões sobre o Brasil e influenciam a origem do pensamento econômico brasileiro.

Palavras-chave: Intérpretes do Brasil. História do pensamento econômico brasileiro. Estruturas econômicas e sociais.

Abstract: The late nineteenth and early twentieth century were marked by a profusion of attempts to give meaning to the sociability existing within the boundaries of what was understood as Brazil. Discover the meaning of Brazil was something so strong in social thought at the time that economic, political and artistic expressions were marked by this issue, without necessarily seeking nationalist or xenophobic references, although in some cases exploring them. Taking the historical time between the abolitionist movements and the Vargas Era as reference,

* Submissão: 10/07/2020 | Aprovação: 22/11/2020 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.751

** Respectivamente: (1) Professora do Departamento de Ciências Econômicas e Exatas, Instituto Três Rios, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ), Brasil | E-mail: carla_curty@yahoo.com.br | ORCID: 0000-0002-3052-9779 | (2) Professora Associada do Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Brasil | E-mail: mariamalta@yahoo.com.br | ORCID: 0000-0002-5538-940X | (3) Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ), Brasil | E-mail: borja.bruno@gmail.com | ORCID: 0000-0002-4813-7001



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

this paper aims to recover in the thought of the interpreters of Brazil the configuration elements of Brazilian economic and social structures that gained centrality in their views and influenced the origin of Brazilian economic thought.

Keywords: Interpreters of Brazil. Brazilian history of economic thought. Economic and social structures.

JEL: B19; B29; N96

“A publicação de um livro não pode ser abordada como um evento, mas sim o resultado de um processo histórico.”

Tamas Szmrecsányi (1999)

Introdução

Pode-se indicar dois momentos históricos fundacionais referidos a problemáticas concretas que colocam a sociedade brasileira em posição crítica em relação à própria realidade e provocam um pensamento brasileiro desenvolvido a partir da reflexão sobre sua condição social e processo de formação histórica. Esses momentos são, no final do século XIX, a abolição da escravidão, solapando as bases da forma política do Império, e, no início do século XX, a transição histórica do Brasil, de país agrário-exportador para urbano-industrial, tendo como ponto de referência a década de 1930.

Em ambos os casos, trata-se de épocas em que o processo de transformação produtiva teve implicações definitivas na estruturação da sociedade brasileira. No primeiro caso, a abolição da escravidão significava, do ponto de vista do capital, uma gigantesca expropriação de riqueza, e do ponto de vista do trabalhador, a necessidade de se estabelecer um novo quadro de relações político-jurídicas sobre o trabalho no país. Os trabalhadores escravizados conquistaram sua liberdade pessoal (abolição da escravidão), passaram formalmente a ter direito à voz, a formular e apresentar propostas de mudança social, mas ainda lhes faltava obter efetivamente todos esses direitos. Por isso, a luta por seus direitos, no caminho da libertação efetiva, deveria continuar.¹

No segundo caso, a transformação social em curso tinha como origem a transmutação do capital agrário em capital industrial, o que implicava uma reorganização da tradicional sociedade rural brasileira, tornando-se progressivamente uma sociedade urbana, questionando todas as relações sociais predominantes e difundindo dentro das fronteiras brasileiras o padrão industrial das relações sociais capitalistas, inclusive naquilo que concerne às lutas por direitos do trabalhador.

Além disso, o movimento que se desenrola no Brasil diz respeito à percepção dos limites do Estado liberal acompanhado da instituição do mercado autorregulável, que havia orientado a ação do Estado brasileiro desde a

¹ Uma boa referência sobre história das lutas dos trabalhadores brasileiros desde o início do século XX está em Mattos (2009).

independência. A percepção desses limites levou o pensamento brasileiro à controvérsia da fundação de um Estado assentado, efetivamente, sobre a sociedade brasileira. É nesse bojo que se desenrola o necessário debate sobre processo de formação econômica e social no Brasil.

Assim, nosso objetivo neste artigo é recuperar no pensamento de alguns dos intérpretes do Brasil os elementos da configuração das estruturas econômicas e sociais brasileiras que ganham centralidade em suas visões sobre o Brasil e influenciam a origem do pensamento econômico brasileiro.

1. A noção de intérprete do Brasil

Coutinho ([1988] 2011) identifica o “mal-estar” do final do século XIX e do início do século XX no Brasil, afirmando algo que vale para todo o pensamento radical² dessa época. O autor afirma que mesmo quando trata do passado, aquele pensamento tem sempre em vista a investigação do *presente como história*, o que implica para ele uma análise dialética da gênese e das perspectivas desse presente. Ainda que poucos autores da época possam reivindicar a dialética como lógica, em muitos casos utilizando métodos autodeclarados como positivistas, não é difícil identificá-la, como uma invasão da lógica da história real, objeto do trabalho desses autores, no seu pensamento e formulação.

A primeira geração desses intérpretes está preocupada com a gestação do Brasil republicano da barriga do império escravocrata, como uma formação que precisava finalmente dar conta de sua identidade nacional não colonial. Essa é a geração de Joaquim Nabuco, André Rebouças, Castro Alves, Euclides da Cunha, Manoel Bomfim e Machado de Assis. Em Nabuco e Euclides, percebe-se o importante questionamento do *status quo*, identificado pelos modernistas como *macaqueador*³ do pensamento europeu ou da República Federativa dos Estados Unidos da América. Essa geração trazia à tona a ina-

² Antonio Candido, em seu artigo “Radicalismos”, de 1986, estabelece uma categorização dos pensadores no Brasil como podendo pertencer a três categorias segundo seu posicionamento político e social. Para Candido, os pensadores poderiam ser conservadores, revolucionários ou radicais. O pensamento radical seria um modo progressista de reagir ao estímulo dos problemas sociais prementes, um pensamento gerado na pequena burguesia e em setores esclarecidos das classes dominantes que se identifica em parte com os interesses das classes trabalhadoras, mas que se opõe à sua classe apenas até certo ponto. O radical pensaria os problemas e as soluções na escala da nação como um todo, passando por cima do antagonismo entre classes. Ainda assim, Candido afirma que o radical teve por muitas vezes papel transformador no pensamento brasileiro, pois foi capaz de avançar realmente, ou servir de fermento transformador em alguns contextos.

³ Sérgio Buarque de Holanda populariza esta terminologia para referência ao pensamento da elite brasileira em seu artigo “Ariel” (1920).

dequação das instituições brasileiras à sua realidade social, fruto de um pensamento formulador totalmente copista (como descrevia Euclides quando se referia às populações do litoral)⁴, ou decadente e dependente, como classificava Nabuco ([1884], 2012).

A geração dos anos 1920 e 1930 tem como ansiedade principal, em suas diferentes orientações teórico-políticas, a tentativa de compreender a formação socioeconômica do Brasil no contexto do início da transição de uma sociedade agrário-exportadora para uma sociedade urbano-industrial. Essa geração formada pelos autores modernistas, na literatura, encontrava interseções com os pensadores das estruturas sociais, como no caso de Sérgio Buarque de Holanda. Desse grupo também fizeram parte autores mais conservadores, como Gilberto Freyre, mas cuja postura de revelação do padrão da formação social tornava radical. Vale destacar também a presença de Caio Prado Júnior, que é identificado por vários autores⁵ como o autor que elaborou uma das primeiras tentativas bem-sucedidas de aplicar o método de Marx para a análise do Brasil, um marco no marxismo brasileiro.⁶ Todos esses pensadores, das duas gerações, denunciavam a desconexão das formas institucionais vigentes no Brasil em relação à sociedade que efetivamente produzia suas relações sociais em território brasileiro.

O campo que ficou conhecido como *interpretações do Brasil* apareceu, conforme destaca Ricupero (2008), exatamente neste período iniciado com o debate abolicionista e republicano, no final do século XIX, desdobrando-se com o estabelecimento e o desenvolvimento mais amplo da universidade no Brasil, nas décadas de 1920 e 1930. É possível identificar nesses autores a questão da formação do Brasil como uma questão de fundo de seus trabalhos, isto é, preocupavam-se com o debate do estabelecimento de um quadro social nacional mais autônomo que se contraporía à origem colonial do Brasil, marcada por diversos tipos de domínio, como cultural, político e econômico. Buscando compreender o Brasil de seu tempo, geralmente suas obras tratam dos três momentos históricos, *o presente, o passado e o futuro*, isto é, começam com um grande balanço histórico – foco no passado –, analisam

⁴ Ver Cunha (1902, seção II, item V). Para uma análise das implicações do termo ver Lima (2009).

⁵ *Entre os comentadores que sustentam essa opinião destaca-se:* Francisco Iglésias, (1982); Carlos Nelson Coutinho ([1988] 2011) e Bernardo Ricupero (2008).

⁶ Octávio Brandão, em 1926, publicara *Agrarismo e industrialismo: ensaio marxista-leninista sobre a revolta de São Paulo e a guerra de classes no Brasil, que pode ser considerada uma primeira interpretação marxista do Brasil* (Pinheiro, 2018). No entanto, há polêmicas sobre a obra; o próprio autor, nos anos 1950, reconhece os limites do seu trabalho em virtude da aplicação mecânica de uma visão stalinista do marxismo.

como os elementos desse balanço histórico e do processo de formação contribuíram para a construção do *Brasil* – o presente – e fecham com um programa político sobre como superar os problemas do país – futuro.

Nosso ponto é que um intérprete do Brasil tem consigo uma missão intelectual, pois busca, por meio da pesquisa histórica, compreender a realidade presente do país. Dessa forma, não se pretende afirmar que no final do século XIX ou nos anos 1920 e 1930 se apresente o primeiro pensamento propriamente brasileiro, autônomo em relação às teorias dos principais centros mundiais. O que se pretende é identificar um tipo de interpretação que dará destaque, ainda que de formas diferentes, à estrutura produtiva para tentar analisar e compreender o Brasil e sua formação. Ou ainda, desejamos afirmar que os autores desses estudos devem ser entendidos como intérpretes do Brasil por colocarem a formação da nação em perspectiva histórica. E, nesse processo, esses autores constroem uma interpretação do Brasil.

Cabe ainda a proposição de mais uma hipótese: se o cerne do movimento interpretativo desses autores é a produção e as relações sociais estruturais e superestruturais a ela relacionadas, poderíamos identificar esse momento como fundacional do pensamento econômico brasileiro.

Tomamos o método apresentado por Curty e Malta (2019) para a compreensão e sistematização da história do pensamento econômico brasileiro. Mais especificamente, a processualidade do pensamento, em que diferentes experiências históricas, teóricas e posicionamentos políticos, sociais e ideológicos configuram fortes influências sobre a configuração do pensamento. Entendemos que os âmbitos teórico, histórico e ideológico não podem ser dissociados e que a história do pensamento econômico deve ser contada e sistematizada a partir de controvérsias. Também abordamos o pensamento econômico de forma mais ampla do que as visões economicistas e positivistas de compartimentação do campo da economia levam a crer. O entendimento de objeto do pensamento econômico aqui trabalhado se constitui das questões ligadas aos elementos estruturais da produção: o trabalho, a tecnologia, a disponibilidade de recursos naturais, associados à organização da sociedade de classes. Compreendemos os autores aqui analisados como parte da história do pensamento econômico brasileiro, podendo incluí-los em seu movimento de origem.

Se tomarmos emprestado de Ricupero (2008) a ideia de que a formação seja um tema recorrente em um país com passado colonial e persistente situação de dependência, e se somarmos a noção de que a missão intelectual de

um intérprete do Brasil é compreender a formação da nação em perspectiva histórica, encontramos um típico desafio de cientista social em geral, e de economista marxista em particular: compreender a realidade para transformá-la.

É bem verdade que no caso brasileiro essa missão intelectual não foi tomada apenas, e nem mesmo em sua maioria, por autores marxistas. Nem por isso os trabalhos desenvolvidos pelos intérpretes do Brasil deixam de ter seu viés radical ou crítico, na medida das questões que se propõem a responder. Mesmo assim, tomar como objeto o pensamento econômico brasileiro e afirmar o método do materialismo histórico-dialético como referência é buscar uma forma de análise do pensamento brasileiro poucas vezes utilizada, em especial no campo da economia política.

Por outro lado, a preocupação com o estabelecimento de um quadro social autônomo, que se contrapusesse à situação de subordinação colonial é a chave para um pensamento que coloca no seu centro dinâmico principal o que ocorre internamente no país. Por isso as interpretações do Brasil são marcadas pela análise das formas estruturais da produção social da vida material, que se expressam em determinadas relações sociais necessárias e independentes de sua vontade e às quais correspondem relações de produção referentes a uma determinada fase do desenvolvimento das forças produtivas materiais. Ao mesmo tempo, um intérprete não poderá deixar de perceber que sobre essa estrutura se levanta uma superestrutura jurídica, política e correspondentes formas da consciência social (Marx, [1859] 2008) que necessariamente compõem seu objeto. Assim, as tentativas de interpretar o Brasil não conseguirão escapar das artimanhas de seu objeto e acabarão cedendo lugar, aqui e ali, à dialética, ao radicalismo e à crítica.

Conforme já mencionado, o recorte de Candido (1986) apresenta o radicalismo brasileiro como um conjunto de ideias e atitudes formando um contrapeso ao movimento conservador que sempre predominou no Brasil. Essa versão de radicalismo à brasileira inclui a definição de um modo progressista de reagir ao estímulo dos problemas sociais prementes em oposição ao modo conservador.

O radicalismo contido nas interpretações do Brasil revela-se na preocupação desses autores com a formação da nação. Para compreender a nação que aqui se formara ou que poderia vir a se formar era necessário dispor-se a desvendar a realidade brasileira e propor uma explicação para a formação econômico-social que se apresentava dentro das fronteiras do Estado Nacional. A realidade, a base material, tinha que ser o ponto de partida desses autores e o foi.

Nessa perspectiva, escolhemos autores representativos das duas gerações mencionadas para destacar como seu pensamento pode ser visto como portador de elementos fundantes do pensamento econômico brasileiro.

2. A primeira geração de intérpretes: os abolicionistas e os trabalhadores

Joaquim Nabuco foi o abolicionista mais referido em seu tempo, apesar de ter feito parte de um movimento muito mais amplo que possuía facetas mais extremadas e mais moderadas que a posição que assumia. Nascido em 1849 em Pernambuco, ano seguinte e local da Revolução Praieira, a última das revoltas provinciais de caráter liberal, foi filho de uma família abastada, dona de terras e escravos, e frequentava os salões da corte. Era um jovem de seu tempo, formado em direito no seio da doutrina liberal e americanista que frequentava os debates de sua geração. Na faculdade de Direito em São Paulo foi colega de sala e debate de Castro Alves, Rui Barbosa, Rodrigues Alves e Afonso Pena. Porém, acabou por se transferir para a Faculdade de Direito do Recife para terminar seus estudos e escandalizou a elite local, por defender, em um júri, uma pessoa escravizada negra que assassinara o seu senhor.

Mesmo sendo queridinho dos salões do império, tal atitude criou uma grande oposição da elite local ao seu trabalho e seu pensamento, só conseguindo emprego em 1876, quando foi nomeado para posto diplomático por intermédio da mãe. Porém, o movimento da realidade brasileira o colocou no centro da ação nos anos posteriores quando foi eleito deputado pelo Partido Liberal e instalou em sua residência a Sociedade Brasileira Contra a Escravidão. Assim, ele aprofundou as divergências com o seu partido e inviabilizou a sua reeleição. Sem mandato, foi passar uma temporada em Londres, onde escreveu *O abolicionismo* e se preparou para, em 1885, eleger-se para um novo mandato como abolicionista e monarquista federalista, tomando o modelo liberal inglês como referência política.

Em *O abolicionismo*, Nabuco denuncia o senso comum sobre a escravidão no Brasil no século XIX. Afirmava que se encontrava nos jornais e em toda a sociedade “declarações repetidas de que a escravidão entre nós é um estado muito brando e suave para o escravo, de fato melhor para este que para o senhor, tão feliz pela descrição, que se chega a supor que os escravos, se fossem consultados prefeririam o cativo à liberdade”; e acidamente concluía:

“o que tudo prova, apenas, que os jornais não são escritos por escravos, nem por pessoas que se hajam mentalmente colocado, por um segundo, na posição deles” (Nabuco, [1884] 2012, p. 97).

Esse é o ponto de partida para uma reflexão que contribuirá de forma decisiva para a compreensão do que era e do que poderia ser uma nação brasileira marcada pelo signo da escravidão. Para Nabuco, um país cujos principais produtores da riqueza e a maior parte da população era formada por “uma classe sem direito algum: a dos escravos”⁷ (Nabuco, [1884] 2012, p. 98) estaria condenada à decadência.

Sua questão é que os escravizados constituem o maior grupo formador do povo brasileiro e sua condição de submissão ao terror e à falta de qualquer tipo de direito é tão nociva e destruidora para eles próprios quanto para a formação da nação. De seu ponto de vista, a primeira “vingança das vítimas” da escravidão é que os principais habitantes, o futuro do povo brasileiro, seria composto na sua maioria de descendentes de pessoas escravizadas,⁸ classe submetida pela brutalidade. Além disso, segundo Nabuco, a escravidão não era nociva apenas ao escravo, mas também aos senhores, que se degradavam pela brutalização de seus costumes na relação com os escravos. Nas palavras do autor: a consequência para a formação do povo era “o cruzamento dos caracteres da raça negra com os da branca, tais como se apresentam na escravidão; a mistura da degradação servil de uma, com a imperiosidade brutal da outra” (Nabuco, [1884] 2012, p. 107).

Ainda, alertava para o fato de que a pessoa escravizada era o grande sustentador da produção no Brasil, e não apenas nas fazendas. Era a pessoa escravizada quem cuidava da família do senhor, quem ensinava seus filhos, quem transmitia parte relevante da moral e dos costumes aos cativos e aos livres.

⁷ Nabuco ([1884] 2012) nos informa que não há menção às pessoas escravizadas em qualquer código da nação, seja na constituição de 1824 ou em qualquer outro ponto da legislação. Não havia nem mesmo um código negreiro. Segundo Martins (2017), embora seja verdade que não havia um código negreiro que versasse sobre a administração e tratamento das condições de vida da população em condição de escravidão, em Portugal havia ampla legislação sobre o tráfico de pessoas em condição de escravidão, incluindo dois códigos negreiros ligados a essa questão, um no século XVII, e o outro no século XIX. Esse ordenamento jurídico que visava regulamentar o trabalho do regime escravocrata na colônia incluía leis, cartas de lei, alvarás, regimentos, estatutos, cartas régias, decretos, provisões, avisos, resoluções e outras peças sobre a administração e a economia escravista de Portugal na colônia.

⁸ Os intérpretes do Brasil abordados neste artigo utilizam sempre a palavra escravo para se referir a uma pessoa escravizada. Estamos de acordo com o entendimento atual sobre a condição de pessoas escravizadas, e não de escravos. No entanto, esta não é a posição desses intérpretes, o que gera uma dificuldade significativa de expressão. Assim, optamos por manter, na maioria dos casos, a referência a escravos, no sentido de expressar a posição dos intérpretes.

O território também sofria com a organização escravista da produção, pois o regime da terra sob a escravidão era uma divisão de todo solo explorado em certo número de grandes propriedades rurais que se caracterizavam como verdadeiras colônias penais, refratárias ao progresso, espaços senhoriais em que imperava uma só vontade, a do senhor. O problema dessa construção social identificada por Nabuco é que essa estrutura se mantém pela dependência e por isso não pode buscar progredir ou beneficiar a população livre que nela mora sob o risco de destruir a base social sobre a qual se assenta. Assim, o território tende a criar formações isoladas e autossuficientes em um nível de subsistência muito básico, com poder descentralizado local e refratárias ao funcionamento e às normas do Estado Nacional. Dessa forma, gesta-se uma nação em que faltam centros locais e cidades, havendo um embotamento do comércio e das profissões liberais e não havendo espaço para as classes médias.

Unindo esses fatores em sua análise, o abolicionista aponta para uma síntese sobre a economia de uma nação escravista afirmando que “o resultado final daquele sistema [escravista] é a pobreza e a miséria do país. Nem é de admirar que a cultura do solo por uma classe sem interesse algum no trabalho que lhe é extorquido dê estes resultados” (Nabuco, [1884] 2012, p.116).

Assim, podemos afirmar que Nabuco contribui e influencia o pensamento econômico brasileiro na medida em que identifica na forma da organização do trabalho a fonte das mazelas e das possibilidades de melhoria da formação social e econômica do Brasil.

Euclides da Cunha representa uma segunda fase dessa primeira geração: a fase republicana. Se Nabuco se preocupava em modificar as bases da monarquia que defendia, Euclides buscava construir os argumentos de sustentação na nova ordem republicana da nação.⁹

Euclides é um personagem cheio de contrastes e contradições, mas sem dúvida um autêntico republicano. Nasceu em 1866, na Província do Rio de Janeiro e ficou órfão aos 3 anos de idade, tendo sido criado pelas tias. Estudou em S. Fidelis, depois na Bahia e finalmente no Rio de Janeiro, até que em

⁹ Nessa geração vale destacar também o trabalho de Manoel Bomfim, que foi um autor importante para as interpretações do Brasil a partir de 1905, porém com maior expressividade com suas obras publicadas nos anos 1920 até sua morte em 1932. Manoel Bomfim tem uma obra marcada pelo antirracismo, pelo anticonservadorismo e pelo anticolonialismo, sendo um autor totalmente contracorrente e bastante ostracizado em seu tempo e na atualidade, não tendo sua obra se conformado como uma grande referência para os debates do pensamento social brasileiro, especialmente no campo da economia. Vale, no entanto, disputá-lo, ampliando a pesquisa sobre sua obra, para compor o panteão dos intérpretes do Brasil.

1886 prestou exames na Escola Politécnica, mas abandona o curso um ano depois, transferindo-se para a Escola Militar. A Escola militar era em sua época um polo irradiador de ideias republicanas, marcando a influência de Benjamin Constant, positivista e que viria a ser um dos líderes da Proclamação da República, em seu pensamento. Sua adesão às ideias republicanas e antiescravistas o levou a protagonizar um episódio que acabou marcando sua vida e lhe dando fama. Para impedir a participação dos cadetes em uma manifestação de apoio a Lopes Trovão, notório republicano que voltava da Europa, foi marcada uma inspeção às tropas pelo Ministro da Guerra, Tomás Coelho. Durante a revista, Euclides saiu de forma, tentou quebrar o espadim e o atirou aos pés do Ministro, desacatando-o. Procurou-se abafar o ocorrido, mas Euclides foi desligado do Exército, em dezembro de 1888, sob a alegação de incapacidade física. No entanto, famoso pelo episódio do espadim, foi convidado por Júlio de Mesquita, ainda em 1888, para escrever em *O Estado de São Paulo* (na época, A Província de São Paulo), onde passa a defender abertamente as ideias republicanas. Com a Proclamação da República, é anistiado, reintegrado à Escola Militar (na sua turma) e forma-se oficial. Em 1896 abandona definitivamente o Exército e vai trabalhar como engenheiro civil em São Paulo, quando eclode a Guerra de Canudos, que muda novamente sua vida, na medida em que, no ano seguinte, parte para a Bahia, como enviado especial do *Estadão*.

A visão de Euclides era fortemente influenciada pela ciência da sua época, mas carregava uma contradição. A ciência que conhecia era altamente justificadora, em última instância, da empresa colonial e da exploração dos povos da periferia, apresentava os conceitos de clima e de raça para afirmar a superioridade dos países do centro capitalista sobre o resto do mundo e afirmava que o clima dos trópicos jamais permitiria formas modernas de organização social, econômica ou política. De outro lado, sua vivência pessoal e histórica o fazia não aceitar essas ideias inteiramente, mesmo não dispondo dos instrumentos para criticá-las ou superá-las. Nelson Werneck Sodrê chega a observar sobre esse tema que “existe em Euclides um dualismo singular” (Werneck Sodrê, 1961, p. 142), que afasta seu testemunho de sua reflexão.

É possível perceber esse dualismo nas linhas de *Os sertões*. Se seu trabalho é organizado nos marcos da teoria da história de Von Martius (raça, meio e momento histórico como determinantes do movimento da história), sua solução para a superação dos problemas que identifica no Brasil contemporâneo está vinculada a uma visão de que o mestiço brasileiro concebido no clima do sertão é o herói nacional.

O sertanejo de Euclides representa o setor da classe trabalhadora que não encontra lugar na produção central de sua época. Seu modo de produção social da vida aparece como uma forma de resistência aos limites do clima e da sociedade que o colocam em situação de expropriação permanente. Sua descrição da sociedade vigente em Canudos mistura um horror pela forma bárbara de sociabilidade com uma admiração com seu potencial de criar a vida a partir de condições hostis. Organizações sociais do tipo de Canudos seriam formas de resistência do expurgo do setor da produção central.

Contradições à parte, Euclides acaba encaminhando sua análise para afirmar que uma nação efetivamente brasileira e capaz de realizar um projeto nacional autônomo teria que se originar na população sertaneja. De seu ponto de vista, as organizações sociais do tipo que se encontrava no litoral limitavam-se a copiar as formas europeias, destinando o país à submissão permanente.

Diferentemente de Nabuco, com sua visão liberal de sociedade e progresso, a nação de Euclides não poderia vir de fora, ou de setores copistas situados no litoral, teria que se organizar a partir da produção de resistência do sertanejo.

3. A segunda geração (1920-1930): os demiurgos e a centralidade das relações sociais de produção

A geração seguinte vai discutir o Brasil republicano que, influenciado pela então recente Primeira Guerra Mundial e pela crise de 1929, começa a organizar no entorno das cidades da República pequenas manufaturas de produção de bens de consumo dos trabalhadores, tais como têxteis, alimentos processados e olarias. A discussão dos intérpretes desse período já ganha a dinâmica daquilo que Francisco de Oliveira e Antonio Candido acabaram por intitular de demiurgos do Brasil. A ideia de demiurgos considera que esses autores estariam discutindo um novo Brasil, que pretendia estar na rota de se tornar um país majoritariamente urbano e industrial.

A tríade tradicionalmente eleita para representar os intérpretes dessa geração são Gilberto Freyre, Sérgio Buarque de Holanda e Caio Prado Júnior. Em comum, esses autores possuem a eleição de um ponto de partida para buscar compreender o Brasil: a colonização portuguesa. Nenhum deles vai buscar as origens do Brasil nos povos originários existentes no território quando os portugueses chegaram. Essa opção revela um entendimento espe-

cífico do que deve ser considerado como origem do Brasil: ocupação portuguesa nos trópicos, seja ela “cordial”, como quer Sérgio Buarque, seja ela exploratória, como aponta Caio Prado.

O presente é descrito por cada um desses intérpretes como um momento de crise, já bem diferente do Brasil da época da colonização portuguesa. Gilberto Freyre fala de uma nação patriarcal ameaçada por conta de uma “reeuropeização” do país, uma tentativa de importar as formas sociais e políticas vigentes na Europa do início do século XX e que não correspondiam ao processo histórico vivido pelo Brasil. Já Sérgio Buarque descreve um país em crise por estar em contradição entre o que é e o que precisa ser. O Brasil de Buarque de Holanda é um território de desterro do europeu que aqui se constitui enquanto homem cordial e se organiza pelo personalismo, patriarcalismo e autoritarismo, porém que precisa se tornar uma democracia. Caio Prado ainda afirma algo diferente sobre a crise que também identifica no presente do país. Indica haver um desacordo entre o sistema econômico legado pela colônia e a nova necessidade de uma nação livre e politicamente emancipada, uma verdadeira contradição entre o grau de desenvolvimento das forças produtivas e as relações sociais de produção.

Mais interessante ainda é o futuro imaginado por esses autores como a verdadeira nação brasileira. Gilberto Freyre aponta que a revelação do verdadeiro Brasil está posta. Seria a sociedade patriarcal a ser recuperada de nossas origens coloniais, já adaptadas pelo tempo de relação entre as várias raças na forma de produção social da vida no Brasil. Tal processo, segundo Freyre, ocorreria de forma original e diferente da europeia. Sérgio Buarque de Holanda olha para o passado de forma muito semelhante a Freyre. Seu homem cordial tem vários pontos de contato com o senhor da Casa Grande do pernambucano. No entanto, afirma não haver ônus em perder as raízes do Brasil para que este país possa se constituir como um espaço democrático verdadeiramente nacional. Pois, em sua concepção, o espaço da política democrática criadora da nação seria urbano e público, que não derivam das raízes por ele identificadas. Caio Prado, por sua vez, radicaliza a ideia de que não há nação no Brasil. Seu ponto é que o futuro do país precisa ser democrático e nacional, sendo necessário fazer uma revolução brasileira para constituir a nação, que não existiria por termos organizado toda a vida orgânica do país voltada para fora.

De nosso ponto de vista, essa geração contribui para o pensamento econômico brasileiro na medida em que dá centralidade à história e às relações

sociais que se estabeleciam no bojo da organização produtiva do país para sua compreensão.

Casa Grande & Senzala: formação da família brasileira sob regime da economia patriarcal carrega em seu título o recorte que mencionamos. Os espaços sociais indicados no título são os espaços de convivência do privado na estrutura de classe estabelecida pela forma de produção desenvolvida no Brasil. Apesar de um maior interesse pelo detalhamento das relações desenvolvidas no âmbito da família, o trabalho de Freyre abre um caminho novo na historiografia brasileira. Porque até então a história da maioria dos povos limitava-se a episódios grandiosos: era um registro cronológico de guerras e coroações, de atos de heroísmo e rebeldia, ilustrados com monumentos, estátuas equestres e condecorações. Esse novo caminho coloca o povo como o ator da história e põe a história em movimento a partir do modo habitual de se produzir e reproduzir a vida material.

Freyre fez parte de um movimento intelectual que, baseado no trabalho de Franz Boas, criticou com veemência os determinismos biológicos e geográficos, além da crença no evolucionismo cultural. Boas apontava que cada cultura é uma unidade integrada, fruto de um desenvolvimento histórico peculiar. Enfatizou a independência dos fenômenos culturais com relação às condições geográficas e aos determinantes biológicos, afirmando que a dinâmica da cultura está na interação entre os indivíduos e a sociedade. Freyre, então, propõe substituir o conceito de raça pelo conceito de cultura. No entanto, acaba caindo em um neolamarckianismo¹⁰ em que as raças se modificam ao se adaptarem ao meio (em especial, ao clima), o que o colocou no campo da tropicologia por algum tempo.

Outro ponto muito interessante do projeto de Freyre que se inicia com *Casa Grande & Senzala* é o uso de pares antagônicos para compreender a dinâmica brasileira. São exemplos dos pares antagônicos que dão a dinâmica de seu argumento: Casa grande e senzala; cultura europeia e cultura indígena; cultura europeia e cultura africana; o jesuíta e o fazendeiro; economia agrária e economia pastoril; o senhor e o escravo. No entanto, sua apresentação sintética não é exatamente de uma unidade de contrários, mas de um equilíbrio estabelecido entre esses opostos, uma síntese na docilidade acompanhada pelo mando. Estas seriam “duas metades confraternizantes que se vêm mutuamente enriquecendo de valores e experiências diversas”, ainda que por meio de

¹⁰ Noção neolamarckiana de raça: caracteres adquiridos pelos seres ao se adaptarem ao meio definem sua raça.

descrições de sadismo, violência sexual e submissão. É nesse contexto que aparece a miscigenação como solução para a integração harmônica de contrários no Brasil, como um encontro intercultural nos trópicos. É o encontro entre o português, visto como contemporizador e plástico, um homem sem ideias absolutas nem preconceitos inflexíveis, e as pessoas escravizadas africanas. Esse encontro é tornado possível pelo que Freyre imagina ser a especificidade da escravidão brasileira, que, apesar de violenta, admitiria proximidade e influência recíproca. No entanto, esse é um encontro entre dominantes e dominados, regado de perversão e sadismo, no qual a igualdade nunca se faz presente.

É desse processo de equilíbrio pela dominação que Freyre retira o que considera ser a singularidade da formação social brasileira: a família patriarcal. A referência principal da organização social brasileira, conforme descrita por Freyre, é a unidade produtiva da fazenda, grande produtora da riqueza social. Assim, a família patriarcal e sua fazenda formam a célula social do Brasil. De seu ponto de vista, há uma extraordinária influência da família na organização social brasileira, pois ela reunia em si todas as dimensões da sociedade, dada a distância do Estado português. Ao mesmo tempo, indica que existe uma permanente “ambiguidade” cultural brasileira dada pelo embate entre a tradição patriarcal (séculos XVI, XVII e XVIII) e o processo de ocidentalização influenciado pela Europa “burguesa” (século XIX).

Sérgio Buarque de Holanda tem uma contribuição diferente. Como já adiantamos, nos anos 1930, já era um modernista crítico. Tão crítico que havia sido alijado até mesmo pelos modernistas a partir da publicação de seu texto “O lado oposto e os outros lados”, em 1926. Nos anos 1930, vai para Berlim, onde toma contato com a sociologia ensinada e debatida na Alemanha da época – Max Weber, Georg Simmel, Wilhelm Dilthey, Karl Mannheim, György Lukács, Croce, Vico, Krakauer, Sombart, entre outros. É na Alemanha que escreve os textos que seriam publicados como *Raízes do Brasil*, em 1936. Para Antonio Candido, Sérgio Buarque possui:

A única das explicações do Brasil daquele tempo composta em função do presente. [...] a referência ao presente se orientava por uma percepção aguda da dialética latino-americana em geral, brasileira em particular, da insubordinação e da submissão, cuja consequência política é o jogo de autoritarismo e rompante libertário. (Candido, [1967] 2008, p. 35)

Teixeira (2002) aponta que o trabalho de interpretação do Brasil de Sérgio Buarque nos anos 1930 pode ser encarado como “meio alemão”, pois nutre-se de um hegelianismo difuso e de uma forte influência da escola histórica alemã. Os autores dessa tradição eram críticos ao liberalismo inglês; lutavam pela reforma social, embora, no plano teórico, fossem avessos a receitas (típicas do liberalismo que criticam); recusavam as generalizações amplas, peculiares a todas as filosofias da história: “a própria idéia de uma teoria simples da evolução histórica lhes parecia errônea e não científica” (Teixeira, 2002, p. 65); criticavam análises isolantes dos fenômenos econômicos, acreditando que se perdia a sua essência quando os isolávamos.

O sentido de *Raízes do Brasil* é avaliar as dificuldades e possibilidades de se estabelecer a democracia no Brasil. Tal como já destacado, Buarque de Holanda parte da colonização portuguesa, no entanto, não se furta a caracterizar o português como um homem socialmente plástico e Portugal como uma nação entre Europa e África. Aponta que o sucesso da colonização portuguesa nos trópicos tem relação com seu desleixo, a disposição de confundir-se com as linhas da paisagem, ao mesmo tempo em que não visa criar nada aqui, apenas explorar comercialmente. Ainda caracteriza a colonização como se assentando sobre a cultura da personalidade, na qual a ética aristocrática de pouco valor ao trabalho criou a dificuldade de fazer vingar o associativismo e a solidariedade, determinando uma prevalência do espaço privado sobre o público. Tal hipertrofia do ambiente doméstico implicaria uma herança rural de forma política autoritária. Essa forma política teria em sua origem a “natureza” do povo brasileiro: a cordialidade. O sentido dessa cordialidade é normativo, implica que os brasileiros obedecem ao imperativo do coração e não a normas impessoais abstratas, tornando a democracia no Brasil “um mal entendido” (Buarque de Holanda, 1936, p. 113), já que o princípio liberal fundamental de que todos são iguais perante à lei fica subordinado aos laços pessoais de origem privada.

Assim, a interpretação do autor surge como um contraponto às visões conservadoras de Oliveira Vianna¹¹ e Gilberto Freyre, cuja valorização da he-

¹¹ É fato que Oliveira Vianna, por conta de seu papel no governo Vargas e sua atuação política na então capital da República, a cidade do Rio de Janeiro, ganhou importância no debate dessa geração. Porém sua adesão às problemáticas e preconceituosas teses racialistas, que ganharam estado de ciência nos anos 1920, colocou-o ao lado de tudo aquilo que os vitoriosos da Segunda Guerra Mundial se envergonhavam e, por isso, sua herança é muito pouco reivindicada para a caracterização do pensamento atual no Brasil. O conservadorismo passou a ser representado pela tese também autoritária, mas que defendia o mito da democracia racial por meio de uma visão também racista da miscigenação e da absorção do negro na sociedade brasileira, de Gilberto Freyre, deixando de fora os adeptos de Gobineau e da visão das raças como definidora do caráter dos seres humanos e de sua hierarquização social, como Oliveira Vianna.

rança ibérica é notória. Para Sérgio Buarque, nossa revolução, que estaria em curso e seria lenta e gradual, era a libertação das raízes ibéricas: abrindo espaço para organizações sociais democráticas com conteúdos novos, diferentes dos europeus.

A grande formulação do intérprete é que o Brasil não é suas raízes. O Brasil é um local de desterro: um projeto de futuro sem passado ou presente, com um povo em eterno movimento indicando que nossa identidade está projetada em um futuro que ainda não se sabe o que é.

Porém, Teixeira (2002) nos faz perceber que exatamente o que dá força à interpretação de Holanda para renovar a trajetória de sua atividade é também a origem de seus limites.

Seu método será sempre o da composição de painéis totalizantes, nos quais a singularidade dos fenômenos contemplados não permite a generalização das leis de movimento; sua visão do presente nunca se apresentará claramente e sua proposta de futuro nunca assumirá contornos concretos, pois supõe um Estado abstrato e virtual visto como realização da liberdade; sua dialética jamais deixará de ser a dialética da razão. (Teixeira, 2002, p. 68)

Podemos agora afirmar que Sérgio Buarque de Holanda influencia o pensamento econômico brasileiro na medida em que abre espaço para a percepção do Brasil como uma formação social nova, não identificável com a europeia, apesar de herdeira e submetida a ela. Afirma nossas relações sociais de produção como específicas e a necessidade de constituí-las como objeto delimitado e a ser analisado com método próprio. Tal postura tem forte reverberação no entendimento, por exemplo, do Brasil como uma estrutura subdesenvolvida, dependente do capitalismo central, porém com história e formação próprias nesse contexto e não como um simples reflexo da economia e das formações sociais europeias.

Entretanto, as influências mais profundas dos intérpretes do Brasil sobre o pensamento econômico brasileiro precisam ser recuperadas no pensamento de Caio Prado Júnior. *Evolução política do Brasil* (1933), seu primeiro texto de intervenção no debate, nos anos 1930, já continha os elementos que se desenvolveram na interpretação histórica dominante sobre a colonização brasileira.

Caio Prado Júnior (1907-1990) foi filho da burguesia cafeeira paulistana, os Silva Prado, recebendo toda criação e educação de sua classe social à época. No entanto, sua trajetória política e intelectual se dá a partir do

marxismo e da militância no Partido Comunista Brasileiro (PCB), ao qual se filia em 1931 e permanece vinculado ao longo de quase toda a sua vida, ainda que em boa parte de sua trajetória no partido fosse voz dissonante da linha hegemônica. Fortemente influenciado pela efervescência política, intelectual e cultural dos anos 1920 e 1930, cursou Direito na tradicional Faculdade do Largo do São Francisco, entre 1924 e 1928, momento em que inicia sua atuação política direta. Em 1928 ingressou no Partido Democrático (PD), partido de orientação liberal. O PD e Caio Prado Júnior fizeram oposição a Júlio Prestes e apoiaram a candidatura de Getúlio Vargas nas eleições presidenciais de 1930. Havia suspeita de que as eleições haviam sido fraudadas, a fim de colocar Júlio Prestes como vitorioso; Caio Prado Junior apoia¹² o movimento armado de contestação ao resultado das eleições de 1930 que leva Vargas ao poder. Mas logo se desilude com os rumos do movimento e do governo, passa a adotar postura mais crítica e radical, ocasião em que se filia ao PCB.

Ao longo dos anos 1930, após a publicação de *Evolução política do Brasil* (1933), aproxima-se da história e da geografia, participando das aulas dessas áreas na Universidade de São Paulo (USP), recém-fundada à época. Essas áreas marcarão fortemente suas reflexões sobre o Brasil. Nessa época também assume a posição de vice-presidente da seção paulista da Aliança Nacional Libertadora (ANL) e participa da organização de maneira intensa, sendo um dos principais articuladores da ANL no Estado de São Paulo. Logo a ANL é colocada na ilegalidade e desfeita; seus principais militantes, incluindo Caio Prado Júnior, são presos. Caio Prado permanece dois anos na prisão e após sua libertação, exila-se na França entre 1937 e 1939, onde começa a redação de sua obra mais emblemática no que concerne à sua interpretação do Brasil, *Formação do Brasil contemporâneo: colônia* (1942). Estuda na Sorbonne, aproxima-se do Partido Comunista Francês e participa dos movimentos antifascistas no contexto da Guerra Civil espanhola. No retorno ao Brasil, publica o livro em 1942 e, no mesmo ano, funda a Editora Brasiliense, que será de grande importância para a esquerda e para os intelectuais críticos, em especial os marxistas e comunistas. Nesse retorno ao Brasil, retorna também à militância política, em um contexto delicado, pois o PCB estava na ilegalidade durante a ditadura do Estado Novo.

¹² Nesse período, Caio Prado Júnior é preso pela primeira vez. Ao longo de sua vida, por conta de sua militância política, será preso muitas outras vezes (Pericás, 2016).

Muitas das teses de Caio Prado Júnior são tão difundidas que quase mais ninguém sabe que foi ele seu autor. É raro encontrar alguém que ainda pesquise a história econômica do Brasil e pense que houve um passado feudal no país. Ao mesmo tempo, todos percebem a colonização brasileira não como algo particular, mas no contexto da expansão marítima europeia. No entanto, poucos sabem que ambas as noções foram formuladas por Caio Prado Júnior.

Em sua época, essas teses foram recebidas a quente: dentro de seu partido, o Partido Comunista Brasileiro, houve quem afirmasse que “negar restos feudais sem provar [...] é clara manifestação do que se pode chamar ideologia estranha ao proletariado infiltrada no partido” (Martins, 1947). Porém, a questão em Caio Prado era metodológica. Não viu o materialismo histórico como um conjunto de fórmulas com pretensão valor universal e não aceitou as teses da 3ª Internacional para os “países coloniais, semicoloniais e dependentes” transmitidas de Moscou para o *Bureau Sulamericano da Internacional Comunista* (localizado em Montevideu) e irradiadas de lá como modelo único, recomendando a todos a criação das condições para a realização de uma revolução burguesa. No entanto, nunca foi relativista ou adaptacionista teórico, “até porque se seu marxismo fosse capaz de absorver qualquer forma referente às mais variadas sociedades, não seria mais marxismo, nem mesmo teoria, mas apenas uma expressão quase não mediatizada da realidade” (Ricuperio, 2009, p. 230). Assim, Caio Prado Júnior não deixa de afirmar o marxismo como método para a interpretação de diferentes experiências históricas. Realiza o abasileiramento do marxismo, a tradução dessa teoria para as condições da realidade brasileira.

É a partir dessa interpretação do Brasil, sob a batuta do marxismo, que Prado Júnior coloca a centralidade de sua pesquisa na relação entre colônia e nação. Dessa forma, um dos seus principais eixos de discussão é a transição entre a situação colonial e a situação nacional. Para tanto, era necessário o diagnóstico da situação colonial. Caio Prado vê o Brasil Colônia formado no contexto da expansão ultramarina europeia, sendo uma colônia de exploração. Tais colônias teriam como característica a produção monocultora de bens de alto valor no mercado externo, organização produtiva em grandes unidades (grandes propriedades) e utilização preponderante de trabalho escravo. O sentido da colonização brasileira seria produção em larga escala de gêneros tropicais para o mercado mundial, como apresentado em *Formação do Brasil contemporâneo*.

Essa estrutura econômica teria consequências fortes sobre o Brasil, pois

a sociedade e a economia se organizavam a partir desse objetivo externo e desconheciam as necessidades da população. Os homens e as poucas mulheres que para cá vieram da metrópole seriam movidos apenas por considerações mercantis, não pensariam em criar sociedade aqui, seriam aqueles que desejavam, sobretudo, ser dirigentes e não “meros” trabalhadores.

É a partir dessa avaliação da realidade histórica brasileira que Caio Prado propõe que as colônias de exploração se reduziam a uma “vasta empresa comercial”, com ausência quase total de superestrutura: a escravidão estava baseada em relações de força. Lembrando-nos do estudo de Joaquim Nabuco, Caio Prado afirma que de fato não havia nenhuma lei que falasse de escravos. Simplesmente não havia referência do Estado à existência de escravos. Não havia nem mesmo um código negreiro que versasse sobre a administração e tratamento das condições de vida da população em condição de escravidão. Mas, de acordo com Martins (2017), havia amplo ordenamento jurídico em Portugal que visava regulamentar o trabalho do regime escravocrata na colônia e as questões econômicas, em especial fiscais, ligadas à exploração da escravidão.

Assim, a vida orgânica da colônia era ligada à grande exploração que produzia os bens demandados pelo mercado externo. Como as necessidades da população eram ignoradas para esse fim, o consumo dessa população era atendido pelo setor inorgânico. O setor inorgânico era aquele que não pertencia à grande exploração e a ela tinha papel subalterno.

A estrutura social colonial refletia essa divisão do setor orgânico da colônia: senhores rurais e escravos. Porém, com o tempo, vai aumentando o número daqueles cuja situação social é pantanosa, os “desclassificados”, aqueles que não têm lugar nessa divisão social. É nesse grupo social crescente que Caio Prado deposita suas esperanças de transformação. Para ele, é esse grupo social que aponta para a orientação que a nação brasileira deve seguir no futuro.

Conforme já afirmamos, o conceito de nação é central na pesquisa do historiador paulista. Em sua concepção, a nação, para existir, deverá atender às necessidades internas da população. Porém, percebia que o Brasil tinha enormes dificuldades de constituir-se como nação, porque, mesmo após a independência, a orientação principal da vida brasileira continuava a estar voltada para fora. Mesmo assim, destaca o fato de que a formação do Estado Nacional marca uma nova fase na história brasileira.

Na formulação de Caio Prado, o movimento da transformação viria da contradição fundamental presente no Brasil de seu tempo: um desacordo entre o sistema econômico legado pela colônia e as novas necessidades de uma

nação livre e politicamente emancipada. Era a contradição entre a estrutura econômica e a organização político-jurídica copiada dos Estados liberais do centro capitalista.

De nosso ponto de vista, a interpretação de Caio Prado sobre o Brasil deixa, além de toda uma nova perspectiva de história econômica, dois grandes legados para o pensamento econômico brasileiro. O primeiro se refere à sua visão sobre a continuidade com o passado, presente nas estruturas agrárias brasileiras e nas permanências escravistas nas relações sociais de produção. Por outro lado, revelou a necessidade de se pensar o Brasil como parte de um sistema mundial e não ficar em busca das idiosincrasias e individualidades do país, movimento preponderante das interpretações do Brasil até então.

4. Conclusão

O objetivo neste texto foi destacar no pensamento dos intérpretes do Brasil, das duas gerações analisadas (final do século XIX e anos 1920-1930), os elementos mais importantes que tivessem influenciado a origem do pensamento econômico brasileiro.

Nesse sentido, buscou-se enfatizar como alguns dos autores dessas duas gerações deram ênfase para as questões da estrutura produtiva, isto é, para as questões da produção e das relações sociais estruturais e superestruturais a ela relacionadas. Dessa forma, tais interpretações tratam de temas do campo da economia, e, em especial, da economia política, antes mesmo de haver uma formalização do conhecimento nessa área no Brasil. As formas pelas quais essas interpretações foram construídas variaram nos diferentes momentos históricos em que os autores realizavam suas análises, assim como variaram do ponto de vista teórico, mas todos colocavam suas interpretações a partir de uma perspectiva histórica e da estrutura econômica e social brasileira.

Os autores da primeira geração construíram sua análise tendo como cenário o processo de transição da estrutura do império escravocrata para o Brasil republicano, no qual haveria mudanças nas formas de organização do trabalho e das relações sociais de produção. Joaquim Nabuco organizou sua interpretação a partir das questões referentes ao processo de trabalho e da constituição do povo brasileiro, partindo da noção de que os escravos constituíam a maior classe formadora do povo no Brasil e que as mazelas relacionadas a suas condições de submissão e à ausência completa de direitos seriam questões problemáticas não somente para as pessoas escravizadas, mas para a

formação da nação como um todo. Dessa forma, em sua análise, qualquer possibilidade de mudanças no processo de formação econômica e social brasileira teria que passar por alterações profundas na forma de organização do trabalho, bem como nos elementos superestruturais desta nação, que se articulam à estrutura econômica. Euclides, por sua vez, ia mais longe, afirmando que não bastava superar a forma escravista, mas era necessário definir uma forma de produção e de sociabilidade efetivamente correspondentes à realidade brasileira que, como em Canudos, caracterizava-se por ser uma forma de resistência. Em seu trabalho, destaca o sertanejo como o personagem histórico capaz de carregar a formação da nação autônoma.

A segunda geração analisada no texto parte da tentativa de compreender a formação econômica e social brasileira a partir do processo, que se iniciava naquele período, de transição de uma sociedade agrário-exportadora para uma sociedade urbano-industrial. Pode-se destacar nos três autores considerados emblemáticos três formas distintas de análise desse processo, tanto do ponto de vista teórico quanto do político e ideológico. Mas há elementos comuns em suas interpretações: nas três há a centralidade da análise no padrão de formação social brasileiro, assim como o diagnóstico do descolamento, naquele período, entre a estrutura produtiva de fato existente no Brasil e as formas institucionais aqui vigentes.

É possível destacar, sinteticamente, das interpretações desses autores alguns elementos que possuem articulação com o pensamento econômico brasileiro: Gilberto Freyre organiza sua interpretação em torno da análise da articulação entre a organização dos espaços privados (a família patriarcal, que é a base da sua caracterização do Brasil) com a estrutura de classe estabelecida a partir da forma de produção existente no Brasil. Sérgio Buarque de Holanda, por sua vez, traz como contribuição a percepção de que o Brasil se constitui como uma formação social nova, ainda que submetida à europeia, afirmando que as relações sociais de produção aqui existentes são específicas e que devem ser analisadas a partir de um método próprio. Por fim, Caio Prado Júnior é um dos primeiros autores a utilizar o referencial analítico marxista para a análise da situação do Brasil. Além disso, possui ampla influência na construção do pensamento econômico brasileiro, sendo algumas de suas formulações consideradas pilares da análise do processo histórico da economia brasileira. Destacamos como principais contribuições a sua noção sobre a continuidade na contemporaneidade do passado existente nas estruturas agrárias no Brasil e a percepção da importância de se analisar o Brasil como

parte integrante de um sistema mundial, em detrimento da noção anteriormente prevalecente de análise do processo de formação brasileiro a partir, somente, de seu movimento interno.

Em suma, nossa pesquisa pretendeu encontrar nesses autores as discussões das estruturas econômicas e sociais brasileiras que ganham centralidade em suas visões sobre o Brasil e que dão origem ao campo de reflexão que será encampado pelo pensamento econômico brasileiro.

Conforme afirmou Lapa (1980), para analisarmos o pensamento econômico brasileiro engendrado por esse debate, precisamos perpassar diversos elementos,

[...] as acirradas discussões sobre a estrutura fundiária, a renda da terra e o lucro agrícola, o papel do Estado, a natureza das relações de produção, o desempenho das forças produtivas, a expropriação dos produtores diretos, a forma da propriedade (o proprietário fundiário e o capitalista), os fugidios processos de acumulação, a origem e/ou destino dos excedentes, o caráter e a dinâmica do capital, o alcance de sua dominação, o processo e condições da organização do trabalho, e por aí afora, se quisermos ficar ao nível econômico-social, têm-nos levado aos exercícios teóricos mais refinados para ajustá-los às nossas concepções conceituais e/ou a investigações empíricas – macro ou microeconômicas – objetivando surpreender dados concretos que nos remetam à reelaboração daquelas concepções. (Lapa, 1980, p. 20)

Propomos, então, que para continuar esta pesquisa e chegarmos à compreensão dos trabalhos dos intérpretes do Brasil, buscando acessar os elementos econômicos de seu pensamento, seria um bom método mergulhar em seus textos, sob a inspiração de Candido (1986), buscando encontrar:

- a) sua visão sobre a população;
- b) a forma como encaram o trabalho;
- c) a maneira como descrevem a oligarquia;
- d) seu modo de avaliar o imperialismo;
- e) a forma como pensam a produção;
- f) e sua concepção sobre a estrutura da sociedade.

Imaginamos que essas seriam boas chaves de acesso ao pensamento econômico brasileiro contido nas interpretações do Brasil e pretendemos explorá-las.

Referências

- BIELSCHOWSKY, R. (1988). *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000.
- BOTELHO, A.; SCHWARCZ, L. *Um enigma chamado Brasil: 29 intérpretes e um país*. São Paulo: Companhia das Letras, 2009.
- BOTELHO, A. *Prefácio: Intérpretes do Brasil, nossos antepassados?* In: RICUPERO, Bernardo. *Sete lições sobre as interpretações do Brasil*. São Paulo: Alameda, p. 9-18, 2008.
- BUARQUE DE HOLANDA, S. (1936). *Raízes do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.
- BUARQUE DE HOLANDA, S. (1920). *Ariel*. In: BARBOSA, Francisco de Assis (Org.). *Raízes de Sérgio Buarque de Holanda*. Rio de Janeiro: Rocco, p. 43-46, 1989.
- BUARQUE DE HOLANDA, S. (1926). *O lado oposto e os outros lados*. In: BARBOSA, Francisco de Assis (Org.). *Raízes de Sérgio Buarque de Holanda*. Rio de Janeiro: Rocco, p. 85-88, 1989.
- CANDIDO, A. (1959). *Formação da literatura brasileira: momentos decisivos*. Belo Horizonte, Rio de Janeiro: Ed. Itatiaia Ltda., 1997.
- CANDIDO, A. *Radicalismos*. *Estudos Avançados*, v. 4, n. 8, p. 4-18, 1986.
- CANDIDO, A. (1967). *O significado de raízes do Brasil*. In: BUARQUE DE HOLANDA, S. *Raízes do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, p. 9-21, 2008.
- CARVALHO, M. A. R. de. *André Rebouças e a questão da liberdade*. In: BOTELHO, André; SCHWARCZ, Lilia *Um enigma chamado Brasil: 29 intérpretes e um país*. São Paulo: Companhia das Letras, p. 46-59, 2009.
- COUTINHO, C. N. (1988). *A imagem do Brasil na obra de Caio Prado Júnior*. In: COUTINHO, Carlos Nelson. *Cultura e Sociedade no Brasil – ensaios sobre ideias e formas*. São Paulo: Expressão Popular, p. 219-241, 2011.

CUNHA, E. (1902). *Os Sertões*. Rio de Janeiro: Nova Aguillar, 2000. (Coleção Intérpretes do Brasil)

CURTY, C.; MALTA, M. de M. *Elementos metodológicos para a organização da história do pensamento econômico brasileiro: a abordagem das controvérsias*. In: COSENTINO, Daniel do Val; GAMBI, Thiago Fontelas Rosado (Org.). *História do pensamento econômico: pensamento econômico brasileiro*. Niterói: EdUFF; Hucitec, p. 97-134, 2019. Coleção Novos Estudos de História Econômica do Brasil, v. 1.

FAORO, R. *Existe um pensamento político Brasileiro?* São Paulo: Editora Ática, 1994.

FERNANDES, F. (1975). *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. São Paulo: Globo, 2005.

FREYRE, G. (1933). *Casa Grande & Senzala*. Rio de Janeiro: Nova Aguillar, 2000. (Coleção Intérpretes do Brasil)

FURTADO, C. (1959). *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

HOBBSBAWM, E. O presente como história: escrever a história do seu próprio tempo. *Novos Estudos Cebrap*, n. 43, p. 103-112, 1995.

IGLÉSIAS, F. *Celso Furtado, pensamento e ação*. In: IGLÉSIAS, Francisco. *História e ideologia*. São Paulo: Perspectiva, p. 159-234, 1981.

LAPA, J. R. do A. *Introdução ao redimensionamento do debate*. In: LAPA, José Roberto do Amaral (Org.). *Modos de produção e realidade brasileira*. Petrópolis: Vozes, p. 9-42, 1980.

LIMA, N. T. *Euclides da Cunha: o Brasil como sertão*. In: BOTELHO, André; SCHWARCZ, Lilia. *Um enigma chamado Brasil: 29 intérpretes e um país*. São Paulo: Companhia das Letras, p. 104-117, 2009.

MARTINS, I. Sobre o camarada Caio Prado Júnior. *A classe operária*, p. 3, maio 1947.

MARTINS, R. B. A obsessão com o tráfico, a legislação escravista e os códigos negreiros portugueses. XII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA & 13ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS. *Anais...* Niterói: UFF/ABPHE, 2017.

MARX, K. (1859). *Contribuição à crítica da economia política*. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2008.

MATTOS, M. B. *Trabalhadores e sindicatos no Brasil*. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

NABUCO, J. (1884). *O abolicionismo*. Petrópolis: Vozes, 2012.

PERICÁS, L. B. *Caio Prado Júnior: uma biografia política*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2016.

PINHEIRO, F. L. As origens da controvérsia da revolução brasileira: um debate entre Octavio Brandão, Mario Pedrosa e Lívio Xavier. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 51, p. 98-120, 2018.

PRADO JÚNIOR, C. (1933). *Evolução Política do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2007.

PRADO JÚNIOR, Caio. (1942). *Formação do Brasil contemporâneo*. Rio de Janeiro: Nova Aguillar, 2000. (Coleção Intérpretes do Brasil)

RIBEIRO, D. (1995). *O povo brasileiro: a formação e o sentido do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2013.

RIBEIRO, D. *O processo civilizatório*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.

RICARDO, C. (1940). *Marcha para Oeste: a influência da Bandeira na formação social do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1970.

RICUPERO, B. Celso Furtado e o Pensamento Social Brasileiro. *Estudos Avançados*, v. 19, n. 53, 2005.

RICUPERO, B. *Sete lições sobre as interpretações do Brasil*. São Paulo: Alameda, 2008.

RICUPERO, B. *Caio Prado Júnior e o lugar do Brasil no mundo*. In: BOTELHO, André; SCHWARCZ, Lilia. *Um enigma chamado Brasil: 29 interpretações e um país*. São Paulo: Companhia das Letras, p. 226-239, 2009.

SANTOS, W. G. *Ordem burguesa e liberalismo político*. São Paulo: Livraria Duas Cidades, 1978.

SCHWARZ, R. *Ao vencedor as batatas*. São Paulo: Livraria Duas Cidades, 1977.

SZMRECSÁNYI, T. Sobre a formação da *Formação Econômica do Brasil* de C. Furtado. *Estudos Avançados*, v. 13, n. 37, p. 207-214, 1999.

TEIXEIRA, A. Raízes do Brasil: o lado oposto e os outros lados. *Revista Tempo Brasileiro*, n. 149. p. 55-73, 2002.

VIANNA, O. (1920). *Populações meridionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Nova Aguillar, 2000. (Coleção Intérpretes do Brasil)

WERNECK SODRÉ, N. *A ideologia do colonialismo: seus reflexos no pensamento brasileiro*. Rio de Janeiro: ISEB, 1961.

A teoria da firma: crítica à visão neoclássica e enfoque heterodoxo*

Theory of the firm: critique to neoclassical theory and heterodox approach

Achyles Barcelos da Costa**

Resumo: Este texto discute a teoria econômica da firma por meio de desenvolvimentos analíticos dedicados a esse objeto de investigação, denominados neoclássicos e heterodoxos. O objetivo é difundir o debate sobre essa instituição alargando, assim, o leque conceitual à disposição dos estudantes de Economia no estudo do desenvolvimento econômico. Para isso, apresenta-se a firma em perspectiva histórica, discutem-se as principais correntes do enfoque neoclássico e suas limitações, finalizando com a contribuição da visão heterodoxa.

Palavras-chave: Teoria da firma. Visão neoclássica. Heterodoxia.

Abstract: This paper discusses the economic theory of the firm through the analytical developments that have been devoted to this research object, called neoclassical and heterodox. The purpose is to diffuse the treatment of this institution beyond that provided by the mainstream neoclassical. Thus, it is aimed to broadening the conceptual range available to the students of economics in the study of economic development. To achieve this goal, the paper focuses the firm in historical perspective, discusses the main currents of the neoclassical approach and its limitations and ends with the contribution of heterodox vision.

Keywords: Theory of the firm. Neoclassical. Heterodoxy.

JEL: B5; D2; L2

* Submissão: 21/11/2019 | Aprovação: 09/02/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.703

** Professor titular aposentado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) | E-mail: achyles.bc@ufrgs.br | ORCID: 0000-0003-1528-8679



Introdução

A firma¹ é uma instituição central na economia capitalista. É ela que, de um modo geral, comanda os recursos produtivos, produzindo para o mercado os bens e serviços que a sociedade irá consumir. Nesse modo de organização social, em que a propriedade dos meios de produção é privada e as decisões do que, como e para quem produzir são tomadas de maneira descentralizada, há disputa entre capitalistas e trabalhadores pelo excedente; e entre capitais na sua realização no mercado.

Nesse movimento, a inovação em seus diferentes tipos – seja tecnológica, seja organizacional – desempenha papel fundamental na busca de lucratividade pela redução de custos e diferenciação de produtos, de modo a fortalecer a competitividade empresarial. As empresas estão incessantemente pesquisando novidades e estabelecendo estratégias com vistas a se diferenciarem de suas concorrentes – em preço ou em algum atributo da mercadoria produzida – de forma a serem bem-sucedidas nessa batalha, a qual se renova diariamente. É a essa procura por inovação que Marx e Engels ([1848] 2010, p. 43) se referiam no *Manifesto Comunista* ao postularem que: “A burguesia não pode existir sem revolucionar incessantemente os instrumentos de produção [...]”; Schumpeter ([1942] 1984, p. 112-113), por sua vez, a via como sendo determinante no desenvolvimento econômico capitalista, e que chamou de “destruição criativa”.

Embora a inovação tenha um caráter ubíquo em suas origens, não há dúvidas de que a empresa é uma das principais fontes de conhecimento, sendo ela quem basicamente o materializa em novas tecnologias, introduzindo as novidades no sistema econômico, sendo algo intrínseco ao processo de concorrência de mercado. Dado esse papel central que a firma desempenha na dinâmica do capitalismo, uma teoria do desenvolvimento econômico requer uma fundamentação teórica que dê conta desse ente institucional. Entender a sua natureza, saber as mudanças pelas quais têm passado em seu evoluir, conhecer os seus limites em relação ao mercado, ou como ela coevolui com este último, é um requisito importante para compreender as transformações econômicas, sociais e políticas da sociedade ao longo do tempo. Para isso, é necessário incorporar a História Econômica na análise, de modo a integrar História e Economia (Lazonick, 1991, 2003). Como já argumentara Schumpeter ([1954] 1964, p. 35):

¹ Firma e empresa serão termos utilizados de maneira intercambiável neste texto.

Ninguém poderá entender o complexo econômico de qualquer época, a presente inclusive, se não possuir uma visão adequada dos fatos históricos e *sensu* histórico bastante, ou algo que pode ser classificado como *experiência histórica*.

Contudo, o debate sobre a firma na literatura econômica é limitado. No âmbito da corrente neoclássica de pensamento econômico, que domina a discussão teórica e o ensino de economia, o estudo sobre a firma – na visão mais ortodoxa ou convencional – mostra-se bastante restrito. Nessa ótica, a empresa é um ente passivo e a-histórico, tratado como outro agente qualquer, que busca maximizar a sua função-utilidade sujeita a determinadas restrições. Em outras variantes do neoclassicismo, por exemplo, como na teoria dos custos de transação, ela é considerada como uma solução para eventuais falhas de mercado, ao qual, de um modo geral, é dado o protagonismo principal.

O objetivo do presente texto é chamar a atenção para a necessidade de uma teoria da firma na compreensão do processo de desenvolvimento econômico. O esforço de sistematização da literatura busca romper a limitada discussão da teoria neoclássica ortodoxa e suas variantes, difundindo abordagens que veem a firma como uma instituição dinâmica e histórica. Isso não se deve apenas a uma pretensão didática ou democrática, dado que, por óbvio, aqueles que se dedicam ao estudo da ciência econômica devem estar a par das diferentes visões existentes sobre a dinâmica do mundo econômico. Mais do que isso: distintas explicações da realidade implicam diferentes prescrições sobre como atuar sobre ela. As interpretações do mundo econômico que podem ser objetivas, mas que não são neutras, carregam consigo ideologias explícitas ou implícitas, conscientes ou inconscientes. Não por outra razão essa disciplina do conhecimento é também chamada de Economia Política.

O texto, além desta introdução, contém mais quatro seções. A primeira procura resgatar a natureza histórica dessa instituição capitalista, chamada firma. A ideia geral não é detalhar as diferentes transformações por que passou essa instituição ao longo do tempo, mas mostrar que ela é produto e um agente da história, e, nesse sentido, uma teoria da firma deveria contemplar essa dimensão. A segunda seção inicia a discussão teórica propriamente dita, identificando as principais versões da visão *mainstream* ou neoclássica da firma e apontando suas principais limitações. Apresenta-se inicialmente a abordagem convencional, que domina os livros-texto de economia, que vê a firma como uma função de produção. Esse enfoque os críticos às vezes chamam de visão da firma como uma *black box*. Ainda nessa seção são expostas

as variantes neoclássicas mais “realistas” da firma, baseadas em relações de contratos, como a teoria dos custos de transação e a teoria do nexos de contratos ou de agência, mas que ainda se subordinam ao individualismo metodológico e à otimização condicionada, empregados pela visão convencional. A terceira seção introduz os desenvolvimentos teóricos que poderiam ser chamados genericamente de “heterodoxos” (em oposição à ortodoxia neoclássica), dado que não há uma hegemonia estabelecida de um enfoque particular. O vocábulo “heterodoxia” ou “heterodoxo” tem um conteúdo amplo e não inclui apenas aqueles autores que tratam da teoria da firma e que pertencem a essa linha de pensamento econômico. Lee (2008) menciona que existem um conjunto de correntes consideradas heterodoxas incluindo, por exemplo, a teoria pós-keynesiana, a economia marxista, entre outras. O que diferencia essas correntes encontra-se nos conceitos que empregam e no objeto de análise específico de sua agenda de pesquisa. De um modo geral, o que distingue a perspectiva heterodoxa da teoria da firma em relação à neoclássica é a sua análise dinâmica e histórica dos fenômenos econômicos. A quarta e última seção faz uma síntese e avaliação final do que foi discutido nas seções anteriores.

1. A firma em perspectiva histórica

A atividade produtiva para a venda de bens e serviços no mercado é antiga e anterior ao capitalismo. Rosenberg e Birdzell Jr. (1986, p. 159) relatam a existência de empreendimentos privados com centenas de trabalhadores na produção, por exemplo, de navios e produtos do ferro, muito antes do período em que se inicia a Revolução Industrial.² Mas essas configurações eram iniciativas raras na paisagem econômica. A produção de riqueza material da sociedade estava limitada, à época, à atividade agrícola exercida nas terras de nobres ou de senhores feudais.

No âmbito do estudo de Economia, a independência dessa disciplina enquanto um corpo particular de conhecimento começa a se desenvolver de maneira mais sistemática, a partir do século XV, com os estudos do que se convencionou chamar em história do pensamento econômico de “escola mercantilista”. A produção de conhecimento econômico dessa corrente in-

² Não há consenso entre os historiadores (Henderson, [1969] 1979; Cazadero, 1995) sobre um período específico no qual teria ocorrido a I Revolução Industrial, mas, *grosso modo*, pode-se afirmar que o seu início ocorre a partir da segunda metade do século XVIII.

forma que a riqueza de uma nação está associada à posse de metais preciosos, adquiridos mediante a formação de superávits comerciais entre países. Já para a escola fisiocrata, que se segue à mercantilista, a atividade agrícola era aquela considerada produtiva, sendo a única capaz de gerar excedentes na economia. Os autores dessa corrente diferiam de seus antecessores ao deslocarem a formação da riqueza do âmbito das trocas para a esfera da produção.³ Mas em ambas as escolas não há uma preocupação com algo que seja parecido com “a firma” ou empresa, enquanto categoria analítica particular. As transformações da sociedade ainda não tinham alcançado um nível de desenvolvimento de suas forças produtivas em que a firma se destacasse como uma instituição independente e com papel central no processo de crescimento econômico. Isso só vai ocorrer a partir da I Revolução Industrial.

Até o advento da I Revolução Industrial, a partir da segunda metade do século XVIII, a atividade manufatureira tinha características artesanais, sendo realizada no próprio lugar de moradia de artesãos, seja no campo seja na cidade. No caso daquelas atividades que necessitavam de alguma fonte de energia natural, a sua execução ficava subordinada à existência de fontes como rios e quedas d'água. A divisão social do trabalho era ainda relativamente pouco desenvolvida, pois o grosso da riqueza nacional estava concentrado na agricultura. Mas, já então, a ideia de uma maior eficiência produtiva pela divisão do trabalho começa a se manifestar. Adam Smith (1723–1790) é testemunha ocular das transformações em curso. Em sua obra *A riqueza das nações* (Smith, [1776] 1958), o autor salienta os benefícios da divisão do trabalho fabril para o aumento da produtividade e da riqueza de um país. Mas embora Smith faça menção à divisão do trabalho na fabricação de alfinetes em uma pequena fábrica por ele visitada, o tratamento que dá ao trabalho é em sentido geral: na laboriosidade e na destreza dos trabalhadores enquanto profissionais associados a uma determinada atividade ou ofício. Eles são tratados como o tecelão, o tintureiro, o ferreiro etc., e não como uma atividade exercida por uma instituição organizacional chamada empresa que contrata esses operários, fazendo sua organização e controle para realizar a produção de mercadorias com lucro. A preocupação de Smith é com os efeitos mais gerais da combinação de capital e de trabalho na produção da riqueza.

³ Sobre o conceito de riqueza da escola mercantilista e a crítica de Smith a essa corrente de pensamento, ver Smith ([1776] 1958), capítulo 1 do livro quarto). A escola mercantilista e a fisiocrata também podem ser encontradas em livros de história do pensamento econômico como, por exemplo, o de Brue ([2000] 2005), capítulos 2 e 3.

Embora não se possa estabelecer que a empresa seja fruto da Revolução Industrial, a sua importância e sua difusão na estrutura produtiva da sociedade vão se firmar a partir das transformações tecnológicas por ela engendradas. Nas palavras de Rosenberg e Birdzell Jr. (1986, p. 159): “Mas se não podemos afirmar que a fábrica foi uma invenção da Revolução Industrial, podemos dizer que poucos ocidentais conheciam uma delas antes de 1750, e que poucos podiam deixar de vê-las por volta de 1880”.

A passagem do artesanato para a manufatura, ou para o sistema fabril, ocorre com a mudança nos métodos de produção propiciada pelo emprego da tecnologia e das matérias-primas associadas à Revolução Industrial (a máquina a vapor, o tear mecânico, o ferro e o aço). Até então, a atividade produtiva era feita por empreitada, realizada pelo artesão em sua própria moradia, o chamado *putting out system*, com o auxílio de alguns aprendizes, que com ele também podiam conviver na mesma residência. As encomendas dos produtos aos artesãos tinham origem nos comerciantes que avançavam a esses produtores as matérias-primas e os insumos necessários para a confecção dos produtos, que, depois de prontos, eram destinados aos mercados locais e externos. Nessa forma de organização da produção, o artesão ou o mestre do ofício tinham o pleno controle do seu tempo de trabalho e dos procedimentos que se empregavam sobre a matéria-prima para obter o produto final. Com o advento da maquinaria pesada, a partir do motor a vapor, essa realidade produtiva vai perdendo vitalidade, dando espaço a um novo tipo de arranjo organizacional: a fábrica como firma de capital privado.

Mas a tese de que a passagem da casa para a fábrica, ou da residência do produtor para um local independente e externo àquele lugar, com uma organização do trabalho especializada e hierárquica, em vez de horizontal, se devesse a uma questão tecnológica e de eficiência, como preconizada por Smith ([1776] 1979), por Rosenberg e Birdzell Jr. (1986) e outros autores, não é isenta de contestações. Uma das mais reconhecidas é a objeção feita por Stephen Marglin, em seu artigo de 1974: “*What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production*”. Nele Marglin coloca sob a forma de questionamento se é a tecnologia que determina a organização econômica e social ou, ao contrário, se esta última é quem define a tecnologia (Marglin. [1974] 1994). Para Marglin, a fábrica intermediando o trabalhador e o produto de seu trabalho é um instrumento capitalista, iniciativa do proprietário do capital com o intuito de controlar o processo de trabalho e justificando, assim, a sua existência como agente econômico. De acordo com esse

autor, a divisão do trabalho, como retratada por Adam Smith na produção de alfinetes, em que cada trabalhador se especializa em fases distintas da produção, não decorre de uma necessidade tecnológica. O mesmo resultado produtivo poderia ser alcançado, por exemplo, com um trabalhador e sua família executando em conjunto cada uma das tarefas, em vez de cada um se especializar por separado em uma delas.

Na realidade, a fábrica pode atender a ambos os objetivos: o controle do processo de trabalho e a busca por maior eficiência. Dada a dimensão que a produção em escala alcançou, dificilmente a moradia do artesão comportaria teares movidos a vapor. Segundo Rosenberg e Birdzell Jr. (1986, p. 163):

O motor a vapor não só contribuiu para levar a produção da cabana para as fábricas, mas também para mudar a localização destas últimas. O motor a vapor não era um dispositivo que pudesse ser instalado em choupanas ou em oficinas familiares urbanas. Preciava de instalação especializada, preferivelmente perto de uma fonte de carvão.

A fábrica, ou a empresa, como um local independente, onde a manufatura era realizada sob uma coordenação hierárquica, tornou-se uma instituição que rapidamente difundiu-se na estrutura produtiva. Chandler ([1959] 1998) e outros estudiosos de história empresarial informam algumas características que essa instituição assumiu desde o seu surgimento. O perfil de empresa que se firmara na atividade econômica, e que dominou a atividade industrial até por volta do último quarto do século XIX, caracterizava-se por ser de porte relativamente pequeno, atuando em um horizonte geográfico local, tanto no que se refere ao mercado de produto final quanto à compra de matérias-primas. Essas empresas não possuíam canais próprios de distribuição, e a venda de seus produtos ocorria por meio de intermediários. Argumento semelhante é feito por estudiosos da firma enquanto organização, como Milgrom e Roberts (1992, p. 539, tradução nossa):

Antes de 1850 não existiam estruturas hierárquicas, a não ser na Igreja e no Exército. [...] A manufatura era conduzida, de um modo geral, em pequena escala. Uma pessoa, ou um pequeno grupo de pessoas, contratava os empregados e dirigia todas as atividades do negócio, e cada empreendimento era limitado, então, a uma escala que o empresário pudesse pessoalmente supervisionar. O pequeno porte de empresa atendia geralmente os tipos de mercado de então [...] a maioria desses mercados era local e as empresas adaptavam-se a esse padrão.

Ao final do século XIX, essa empresa de pequeno porte muda em dimensão, passando, em decorrência, por uma transformação qualitativa. O emprego do vapor nos transportes hídricos e a introdução do modal ferroviário, em que se ampliavam territorialmente o deslocamento de pessoas e mercadorias, levaram à constituição de grandes empresas burocratizadas, não só nesses segmentos da atividade produtiva, mas também naqueles destinados aos bens de consumo e de produção, particularmente na indústria americana. Chandler ([1959] 1998) relata que a complexidade da atividade ferroviária com sua escala e volume de mão de obra empregada estabeleceu um tipo de empresa que apresentava uma estrutura organizacional interna departamentalizada, de gestão profissional, além de instituir novas formas de concorrência nos mercados: a oligopolista. A expansão da ocupação do território americano, os desenvolvimentos dos meios de transportes e de comunicação – com o uso do telégrafo, do cabo submarino –, a independência da fábrica de sua localização próxima a fontes naturais de energia, os novos avanços tecnológicos com a eletricidade e o motor de combustão interna, entre outros, permitiram a formação de mercados de massa e de aglomerados urbanos. As empresas que inicialmente aproveitaram essas novas oportunidades de crescimento foram aquelas vinculadas à produção de bens de consumo. Constituíram-se grandes empresas por meio da integração vertical na produção de matérias-primas e na distribuição dos produtos, bem como por associações e fusões de pequenas empresas, formando grandes empreendimentos. A esses setores seguiram-se aqueles vinculados aos bens de produção. Conforme Chandler ([1959] 1998, p. 61):

A grande empresa moderna, executora dos principais processos industriais, a saber, a aquisição e geralmente a produção de matérias-primas e componentes, a manufatura, a comercialização e as finanças – tudo isso numa mesma estrutura organizacional – tem origem nessa época. À exceção das ferrovias, tais organizações praticamente não existiam antes da década de 1880. Por volta de 1900, elas haviam-se tornado a unidade empresarial básica da indústria norte-americana.

O resultado desse movimento é que a coordenação da atividade econômica pelas forças impessoais do mercado – a chamada “mão invisível”, de Adam Smith – é alterada pela *visible hand* dos administradores da grande empresa, como Chandler (1977) vai intitular a sua obra em que discute esse movimento (Chandler, 1977).⁴ O financiamento desses grandes empreendimentos

⁴ Esses motivos que deram surgimento à grande empresa receberam contestações. Ao contrário de Chandler,

já não podia depender apenas de pequenas poupanças pessoais de seus proprietários. Os investimentos em capital físico para viabilizar os negócios requeriam vultosos recursos financeiros. Essa é a origem, segundo Chandler ([1967] 1998), de Wall Street e seus bancos de investimento.

Dado que os recursos envolvidos nesses empreendimentos eram de monta significativa, os riscos de perdas por negócios malsucedidos também se tornavam elevados. A busca por uma organização que permitisse juntar recursos e que também limitasse as responsabilidades individuais, minimizando os riscos de prejuízos, já vinha sendo tentada há muito tempo, principalmente na Europa. No geral, a existência de grandes empreendimentos administrados por particulares para exercer atividade econômica restringia-se às concessões públicas e às cartas-patente outorgadas pelos soberanos, como nos casos das Companhias das Índias Ocidentais e Orientais, em que o concessionário tinha também o direito exclusivo de exploração. Até fins do século XIX era muito difícil constituir negócios de maneira autônoma por grupos de indivíduos, em que se pudesse negociar no mercado sua participação acionária. Isso vai ser possível apenas a partir da década de 1890, particularmente com a experiência americana, quando ocorre a formação de mercado de ações industriais. Mas o surgimento da sociedade anônima, em que pese o seu sucesso, não foi a única forma de organização empresarial a exercer a atividade em grande escala. Coexistiam com ela outros tipos mais tradicionais, por exemplo, os de um único ou de dois ou três proprietários individuais (Rosenberg; Birdzell Jr., 1986).

Contudo, a maneira como essa instituição chamada *firma* se incorporou ao debate teórico entre economistas tem variado ao longo do tempo ao sabor de diferenças ideológicas e de marcos teórico-analíticos seguidos.⁵ É o que será visto nas seções 2 e 3 a seguir.

para quem ela resulta de estratégia empresarial, Williamson (1981) considera que se deveu à criação organizacional na busca por redução nos custos de transação. Isso também, segundo ele, explicaria o aparecimento da firma conglomerada e da multinacional. Para uma discussão da teoria dos custos de transação, ver a seção 2 a seguir. A passagem da grande empresa de administração unitária para uma multidivisional é discutida em Chandler ([1960] 1998).

⁵ Tigre (1998) levanta a interessante hipótese de que as diferenças teóricas existentes se devem não só ao fato de que há distintos tipos de firmas, mas que o instrumental conceitual utilizado no mais das vezes é desenvolvido em contextos socioeconômicos que não mais prevalecem, havendo, portanto, um *gap* temporal entre o modelo teórico e a realidade a qual pretende explicar.

2. A teoria neoclássica da firma: a ortodoxia e suas variantes

No capítulo introdutório de sua obra *An evolutionary theory of economic change*, Nelson e Winter ([1982] 2005) chamam a atenção para as dificuldades em identificar o que seria o enfoque “ortodoxo”, pois o mesmo se apresenta com nuances analíticas. Contudo, não seria despropositado observá-lo, segundo ainda os autores, como sendo aquele que é apresentado nos livros-texto de microeconomia, seja em âmbito do ensino de graduação ou de pós-graduação. Este último nível de ensino difere do primeiro basicamente pela sua formulação matemática mais sofisticada. A característica geral definidora do enfoque neoclássico de teoria econômica é a sua análise estática e de equilíbrio. Esse caminho metodológico implica desconsiderar o processo histórico de formação das instituições econômicas da sociedade, bem como as relações sociais estabelecidas em seu interior. Não é surpresa, então, que a teoria neoclássica em seu viés mais ortodoxo não se preocupe em explicar a origem das instituições – a empresa incluída – e as suas transformações históricas. No enfoque neoclássico, a firma ora aparece como uma organização passiva, sem uma história e conteúdo interno informando o seu desenvolvimento, cumprindo apenas uma função subsidiária em um mecanismo maior (o mercado) –, ora como um complemento a este último. De um modo geral, ao mercado, na sua perfeição, é dado o protagonismo principal na coordenação da atividade econômica.

O enfoque neoclássico ortodoxo padrão é aquele que trata a firma apenas como uma função de produção, em que se combinam capital e mão de obra – os chamados fatores de produção – para gerar determinado volume de produto. As quantidades de fatores empregadas e de produto gerado irão depender, para uma dada técnica, de seus preços relativos de mercado. A combinação resultante de insumos e o volume de produto produzido devem ser tais que maximizem o lucro da firma. No alcance desse objetivo não se atribui à firma um papel ativo. Segundo Lee (1990), nessa visão o foco da análise não é a firma, mas o ambiente em que ela atua. A firma simplesmente se adapta às condições de mercado. Nessa situação, não há lugar para o empresário ou para alguém que tome decisões de estratégias competitivas, nem há uma estrutura organizacional para viabilizar a trajetória competitiva escolhida.⁶ É apenas uma questão de eficiência tecnológica.

⁶ A discussão de estratégica nesse enfoque ortodoxo é no sentido do estabelecimento de preço e produção nos casos de estruturas de mercado oligopólicas, em que se supõe a existência de interdependência em-

Apenas para ilustrar, em um dos livros festejados de microeconomia (Varian, [1996] 1999), inclusive utilizado no ensino de pós-graduação, não há entre os seus 35 capítulos e 740 páginas, da edição em português, um único capítulo sequer dedicado exclusivamente à teoria da firma, no sentido de discutir o surgimento dessa instituição e os seus limites, bem como os diferentes enfoques a seu respeito. A palavra “empresa” aparece dispersa ao longo do livro, mas sem uma abordagem teórica particular. O tema da firma é tratado ali como o “produtor”, a contrapartida do “consumidor”. A firma é, nessa abordagem neoclássica convencional, uma *black box*, sem conteúdo organizacional interno e formas institucionais assumidas. De maneira simplificada, podemos dizer que toda a discussão no enfoque neoclássico padrão se resume em cruzar a oferta, ao lançar mão da firma como uma função de produção, com a demanda, para chegar ao preço de equilíbrio de mercado. Nesse modelo analítico de livro-texto, a teoria do consumidor é desenvolvida para obter a curva de demanda negativamente inclinada (a partir da lei da utilidade marginal decrescente, ou dos efeitos renda e substituição com o emprego das curvas de indiferença). Já a teoria da empresa ou do produtor é para chegar à curva de oferta positivamente inclinada (com base na lei dos rendimentos decrescentes). Do cruzamento de ambas as curvas – de demanda e de oferta – obtêm-se o preço e a produção de equilíbrio de mercado.⁷ Tanto de um lado (consumidor) quanto do outro (produtor), nenhum deles tem poder individualmente para influir no preço final das mercadorias.⁸ A ideia, ao fim e ao cabo, é que os preços fixados dessa maneira impessoal pelo mercado estariam representando os desejos dos “indivíduos” (produtores, consumidores ou famílias) e nesse sentido eles seriam os “preços corretos” estabelecidos na economia.

O máximo de espaço específico destinado à qualificação da empresa no livro de Varian é o subitem 18.2, “A organização das empresas”, com pouco mais de meia página do capítulo 18, intitulado “Maximização do lucro”, em que faz uma breve caracterização dessa instituição.

presarial. No geral, a análise é feita recorrendo ao emprego da teoria dos jogos com vistas à maximização dos lucros.

⁷ Já em 1926, Sraffa ([1926] 1988) fez uma crítica a esse modelo de oferta e de demanda marshalliano na explicação dos preços das mercadorias, mostrando as suas inconsistências, como se verá mais adiante neste texto.

⁸ Os casos em que a influência seja possível – mercados de monopólio ou de oligopólio – são tratados como “imperfeições” ou “falhas” que merecem ser corrigidas ou reguladas por meio da ação do Estado. O modelo canônico, utilizado como base normativa e *benchmark* para o bem-estar social, é o da concorrência perfeita.

Numa economia capitalista, as empresas são de propriedade de indivíduos. As empresas são apenas entidades legais, em última instância os donos das empresas são responsáveis pelo seu comportamento e são os donos que recebem os prêmios ou pagam os custos desse comportamento. (Varian, [1996] 1999, p. 343-344)

A microeconomia neoclássica trata todos como sendo iguais: indivíduos. Não há discussão alguma sobre por que alguns indivíduos são “donos” ou proprietários de empresas e outros não. Classes e relações sociais não fazem parte da análise. As firmas são “apenas” entes jurídicos. Tanto faz se a empresa é individual, como um microempresário que emprega dois ou três trabalhadores ou uma montadora multinacional de veículos automotores, com milhares de trabalhadores e subsidiárias em distintos países: ambas, de acordo com a teoria, comportam-se de maneira semelhante, buscam a maximização do lucro, condicionadas pela tecnologia e pelo mercado.⁹ São tratadas como espécimes de um mesmo gênero. O livro prossegue ainda no reconhecimento de que mais de um “indivíduo” possa ser proprietário de uma mesma empresa, como no caso das sociedades anônimas, com a particularidade de que nesse caso a sociedade pode durar mais do que a vida de seus donos. E com certo simplismo estabelece: “Por essa razão, a maioria das grandes empresas é organizada como sociedades anônimas” (Varian, [1996] 1999, p. 344). Admite-se, ademais, que possa haver a separação entre os proprietários da empresa e aqueles que a controlam, ou tomam as decisões no seu dia a dia. Mas isso não gera turbulências ou contradições entre possíveis objetivos diferentes dos proprietários e dos administradores da firma,¹⁰ conforme se encerra o subitem:¹¹ “Como veremos a seguir, esse objetivo [maximização do lucro], se interpretado de maneira apropriada, leva os administradores da empresa a escolherem ações do interesse dos proprietários” (Varian, [1996] 1999, p. 344).

⁹ Essa é a ótica dos livros-textos de microeconomia na parte em que se discute o comportamento da empresa no estabelecimento de preço e produção em mercados competitivos e monopólicos. Em ambos os mercados o princípio é o mesmo: o da maximização condicionada.

¹⁰ O fato de que os administradores possam ter seus interesses particulares não invalida a questão de que devem procurar obter lucros, crescer e também atender as necessidades dos acionistas. O ponto é que lucros e crescimento se inter-relacionam. Outros objetivos e a distribuição de dividendos estão condicionados pelas oportunidades de investimentos lucrativos (Penrose [1959] 2006).

¹¹ É interessante mencionar que Marshall ([1920] 1982), um dos pais fundadores da teoria neoclássica, já havia alertado para a difusão na economia britânica da grande empresa organizada sob a forma de sociedade anônima e de potenciais dificuldades de os acionistas controlarem a atuação da equipe gerencial em seus diferentes níveis. A ausência de conflitos de interesses e a viabilidade dessa forma de empresa, segundo Marshall, seriam devidas a aspectos morais como a retidão e a honestidade dos administradores e que estariam se fortalecendo no ambiente de negócios, embora o autor não vá além dessas simples afirmações.

Esse tipo de enfoque parece desconhecer ou não considerar contribuições seminais de estudiosos e historiadores empresariais na explicação do surgimento da grande empresa e da sociedade anônima na economia capitalista, como, por exemplo, Berle e Means ([1932] 1984), Chandler ([1959] 1998), entre outros. Em relação à obra de Berle e Means, uma das pioneiras na discussão da moderna sociedade anônima, cabe reproduzir as suas palavras no prefácio escrito em 1967, quando da revisão da edição original de 1932:

O deslocamento de cerca de dois terços da riqueza industrial do país [Estados Unidos] da propriedade individual para a propriedade de grandes empresas financiadas pelo público transforma radicalmente a vida dos proprietários, a vida dos trabalhadores e as formas de propriedade. O divórcio entre a propriedade e o controle, resultante desse processo, envolve quase necessariamente uma nova forma de organização econômica da sociedade. (Berle; Means, [1932] 1984, p. 3)

E em um parágrafo anterior a esse, ainda no prefácio do livro, consta: “Instituições como a sociedade anônima moderna não afetam apenas a vida econômica; seu estudo requer espaço [...] considerável na teoria econômica e na teoria política”.

A origem do enfoque neoclássico convencional pode ser encontrada em Marshall ([1920] 1982), com a sua noção de “firma representativa”. Marshall estava preocupado com o equilíbrio de mercado ou o preço de equilíbrio, situação em que a oferta e a demanda de um determinado bem ou serviço se igualam. Marshall tentou explicar a formação do preço das mercadorias combinando a teoria do valor dos economistas clássicos em termos de custo de produção, ou seja, pelo lado da oferta, com a noção de valor subjetivo ou de utilidade dos marginalistas, que informaria a demanda dos consumidores e, assim, chegar ao preço de equilíbrio. Marshall questionava a primazia de um ou outro lado na explicação do preço, usando a metáfora das lâminas da tesoura, em que ambas seriam igualmente importantes no corte de uma folha de papel. Assim, tanto a oferta quanto a demanda tinham um papel a desempenhar (Hawkins, 1973).

Para gerar a curva de oferta positivamente inclinada, Marshall necessitava de uma teoria da produção. Nessa tentativa de elaborar tal teoria, ele vai se defrontar com contradições. Ao admitir a existência internamente à firma de retornos crescentes, como preconizado por Adam Smith por intermédio da divisão do trabalho e melhor organização da produção, isso levaria a uma

queda nos custos normais de produção e, no limite, culminaria com uma posição monopolista de mercado. Mas isso seria incompatível com a impessoalidade do mercado, ou seja, com a concorrência perfeita. Por outro lado, para admitir tal impessoalidade, em que a firma não teria individualmente nenhum poder de mercado, seria necessário abandonar a permanência no tempo dos retornos crescentes. Para contornar esse dilema, Marshall usa tanto o argumento das árvores na floresta, onde as mais antigas vão morrendo e dando lugar a novas, quanto de que os herdeiros do empresário pioneiro não teriam o mesmo ímpeto e energia que o fundador. Vale aqui reproduzir com certa extensão suas palavras:

Mas aqui podemos aprender uma lição das árvores jovens da floresta, que lutam para ultrapassar a sombra entorpecedora das suas velhas concorrentes. Muitas sucumbem no caminho, e apenas poucas sobrevivem e essas poucas se tornam mais fortes cada ano, obtêm mais ar e mais luz à medida que crescem e, afinal, se elevam, a seu turno, acima das vizinhas e parecem querer se elevar sempre mais e tornar-se sempre mais fortes à proporção que sobem. Mas assim não acontece. Uma árvore durará mais tempo em pleno vigor e alcançará um tamanho maior que outra mas, cedo ou tarde, a idade se manifesta em todas. Embora as mais altas tenham melhor acesso à luz e ao ar do que as suas rivais, gradualmente perdem vitalidade, e uma após outra dão lugar a novas que, apesar de possuírem menos força material, têm a seu favor o viço da mocidade. (Marshall, [1920] 1982, p. 266)

[...] quando um homem conseguiu montar um grande negócio, é comum que seus descendentes não logrem [...] desenvolver a habilidade e a feição mental indispensáveis para continuar a empresa com o mesmo sucesso. O fundador da empresa provavelmente foi criado por pais dotados de um caráter enérgico, sob cuja influência pessoal foi educado, e entrou desde cedo em contato com as lutas e dificuldades da vida. Seus filhos, porém, principalmente se nasceram depois de ter ele enriquecido, e de qualquer sorte seus netos, são entregues aos cuidados de empregados domésticos que não possuem a mesma fibra dos que o educaram. E ao passo que a sua maior ambição talvez tenha sido ser bem-sucedido nos negócios, a dos filhos provavelmente será distinguir-se nos estudos ou na vida social. (Marshall, [1920] 1982, p. 255)

O resultado é que a firma não cresceria além de certo limite ótimo e nem se diferenciaria das demais: seria um “produtor típico” ou uma “firma representativa”, a partir da qual se poderia calcular o custo normal de pro-

dução para determinada atividade econômica.¹² A firma, assim, estaria sujeita à ação de duas leis: a dos rendimentos decrescentes e a dos rendimentos crescentes. A primeira seria devida às limitações da natureza, em que um acréscimo na produção de produtos primários ou de matérias-primas seria inferior proporcionalmente em relação à quantidade dos recursos empregados para obter dita produção. A segunda seria decorrente da maior eficiência alcançada pela ação do homem na melhoria da organização da produção, como a divisão do trabalho e o emprego de maquinaria. Marshall ([1920] 1982) reconhece que a ação da primeira lei é mais afeita à atividade agrícola e menos à manufatura, e que nesta última atividade predominariam os retornos crescentes. Contudo, como se viu antes, Marshall impôs limites ao crescimento da firma, ou seja, restringindo o crescimento que resultaria dos rendimentos crescentes. Contudo, como assinalado por Sraffa ([1926] 1988) e Best (1990), para efeito de sua análise estática e de equilíbrio, Marshall vai supor que predomine a lei dos rendimentos decrescentes, de modo a conseguir gerar uma curva de oferta positivamente inclinada.

Há ainda uma questão adicional na análise marshalliana, mesmo admitindo a prevalência de rendimentos decrescentes. Para determinar o preço de equilíbrio de mercado de um produto por meio da interação entre oferta e procura, Marshall tem de supor a independência desses dois lados do mercado. Isso é feito pela suposição de *ceteris paribus*, ou seja, que as alterações produtivas em outros segmentos da atividade econômica não influenciam, nem são influenciadas, pelo que ocorre no mercado da atividade objeto de investigação. Entretanto, como Sraffa ([1926] 1988) mostrou, isso não necessariamente é verdadeiro. Quando há um aumento na demanda de uma dada mercadoria e cujo fator de produção que emprega tenha uso mais amplo, além daquele da mercadoria em análise, ou seja, em diversos outros setores industriais, o aumento do custo do fator devido ao seu uso mais intenso repercutiria também na elevação de custos de outras mercadorias que o utilizam. Se ocorrer que algumas dessas mercadorias sejam substitutas próximas ou complementares àquela em questão, isso afetaria a demanda da mercadoria analisada, de modo que não se pode supor a independência das curvas de oferta e de demanda dessa mercadoria particular e daí encontrar o seu preço de equilíbrio. Nesse caso não se aplicaria a análise de equilíbrio parcial, pois nem tudo que

¹² Alguns autores, como Bloch e Finch (2010), defendem que seja possível derivar em Marshall uma teoria da firma com características evolucionárias. Contudo, a visão da firma representativa foi o que predominou como interpretação do legado de Marshall.

é *ceteris* é também *paribus*. O resultado dessas inconsistências é que, para Sraffa ([1926] 1982), a análise do valor da mercadoria em concorrência fica dessa forma prejudicada, devendo-se, então, voltar à velha teoria – clássica – que considerava o valor dependente apenas do custo de produção.

Essas objeções aos fundamentos neoclássicos da teoria marshalliana feitas por Sraffa são apenas um prenúncio de outras que viriam a seguir, embora sem negar de todo essa concepção teórica. Apenas para exemplificar, no âmbito da análise da concorrência, Joan Robinson ([1933] 1973) vai abandonar o arcabouço teórico da concorrência perfeita e desenvolver a sua Teoria da Concorrência Imperfeita, mantendo, contudo, a análise marginal e de equilíbrio. No caso do estabelecimento do preço mediante o emprego do princípio marginalista de maximização do lucro por intermédio da igualdade da receita marginal com o custo marginal, Hall e Hitch ([1939] 1988) vão contestar esse princípio com o auxílio de pesquisa empírica, em que mostram que as empresas não seguem essa regra, mas outro princípio, o do custo total (*full cost pricing*), em que se adiciona uma margem bruta de lucro sobre os custos variáveis de produção para chegar ao preço final da mercadoria.

Marshall dá por estabelecido que a empresa exista, sem se preocupar em explicar a sua natureza e a sua origem. Ele, como se viu, estava interessado em chegar à curva de oferta de mercado mediante o estudo do custo normal de produção de uma firma representativa. A ideia de que o mercado, então, é o único coordenador da atividade econômica por meio do sistema de preços vai ser posta em questão por Ronald Coase ([1937] 1996) com o seu clássico artigo, “*The nature of the firm*”. No artigo, Coase vai mostrar que essa explicação é parcialmente verdadeira. A firma também tem um papel a desempenhar nesse processo. Ocorre que a firma, tal como tratada pela teoria então estabelecida, careceria de maior realismo. Para uma aproximação à realidade, seria necessário, segundo ele, entender a natureza e os limites dessa outra instituição particular: a firma. Coase considera que a firma e o mercado são instituições complementares no papel de coordenação da atividade econômica. Para ele, as transações de bens e serviços no mercado pelo sistema de preços têm custos além daqueles incorridos na produção dessas mercadorias. São custos *ex ante* e *ex post* às transações. Os primeiros referem-se à busca de informações sobre os preços relevantes, sobre características dos bens a serem adquiridos, entre outras. Os segundos dizem respeito ao monitoramento dos contratos e à sua judicialização ou o recurso à arbitragem, caso necessário. Uma maneira de contornar esses custos seria criar uma organização que produza a mercadoria

e que economize esses custos, pois assim a própria organização – a firma – teria, ela mesma, as informações relevantes. Ocorre que para isso é necessário que se estabeleça uma estrutura de governança de modo a administrar a atividade internalizada, a qual, como se disse, também tem custos para além daqueles de produção. A escolha entre um e outro modo de coordenação é uma questão de eficiência, ou seja, aquele que apresentar o menor custo. Nas palavras de Coase ([1937] 1996, p. 42., tradução nossa), também mencionadas em Best (1990):

Fora da firma, os movimentos dos preços dirigem a produção, a qual é coordenada através de uma série de transações no mercado. No interior da firma, essas complicadas estruturas de trocas pelo mercado são substituídas pelo empresário-coordenador, que dirige a produção. Está claro que esses são métodos alternativos de coordenar a produção.

O que limitaria que toda a produção fosse realizada por uma única firma, ou que a firma substituísse o mercado? Coase responde que a empresa encontra restrições em seu crescimento, pois à medida que ela se expande os custos internos em administrar a expansão também se elevam. Essas limitações se deveriam, entre outros motivos, a que a função empresarial ou gerencial estaria sujeita à ação de rendimentos decrescentes: “Naturalmente esse ponto limite é alcançado onde os custos de organizar uma transação extra na firma se igualam aos custos incorridos em realizar a transação no mercado aberto, ou aos custos de organizá-la por outro empresário” (Coase, [1937] 1996, p. 46, tradução nossa).

Dessa forma, à semelhança de Marshall, Coase mantém a ideia de que a firma não se expande indefinidamente e pode, então, aplicar o princípio marshalliano de substituição na margem. Ou seja, a firma se expandiria até o ponto em que – na margem – o custo de realizar internamente determinada atividade se iguale àquele que se teria caso ela fosse feita pelo mercado.

Embora Coase tenha procurado avançar em direção a um maior realismo em relação à dicotomia firma-mercado,¹³ restou, no entanto, explicar melhor o comportamento dos agentes econômicos e a operacionalização dos custos de transação, de modo a informar as suas tomadas de decisões. Isso é

¹³ Contudo, Richardson (1972), em seu *The organization of the industry*, menciona que a dicotomia firma-mercado é muito simplificada para explicar a organização da atividade econômica, desenvolvendo a ideia de uma terceira forma: a cooperação empresarial.

necessário para superar certo conteúdo tautológico que adviria da afirmação de que a opção por uma ou outra forma é porque é mais barato fazer assim.

Entretanto, apesar dessa tentativa feita por Coase em tratar mais especificamente desse ente institucional chamado firma, a sua análise, ao se centrar na transação e na maximização condicionada, não consegue dar conteúdo histórico ao seu objeto de investigação.¹⁴

Williamson ([1975] 1991; [1985] 1989) vai procurar aprimorar aquela contribuição de Coase. Para Williamson ([1975] 1991), os custos de transação resultariam tanto de fatores ambientais quanto de fatores humanos. No que se refere a estes últimos:

Sustento que [...] uma teoria sobre empresas e mercados mais completa do que Coase elaborou neste estudo pioneiro [*The nature of the firm*] requer outorgar maior atenção às características dos atributos elementares dos homens responsáveis por tomar decisões, das quais o oportunismo é uma e a racionalidade limitada é outra. (Williamson, [1975] 1991, p. 20, tradução nossa)

A racionalidade limitada é um conceito que Williamson ([1975] 1991) toma emprestado de pesquisas que vinham sendo desenvolvidas no campo da teoria da tomada de decisão aplicada à economia desde os anos 1950, e refere-se àquelas características comportamentais do indivíduo em suas ações econômicas (Simon, 1959; 1979). Estas últimas estariam condicionadas pela sua incapacidade em conhecer plenamente todas as alternativas possíveis em relação ao alcance de seus objetivos, à incerteza sobre o ambiente e à sua limitação cognitiva em processar e expressar todas as informações relevantes que informam suas tomadas de decisão. A racionalidade limitada é contrária à racionalidade substantiva, ou perfeita, da teoria neoclássica convencional, em que o agente tem pleno conhecimento das variáveis envolvidas e, então, maximiza sua função-utilidade.

Segundo Lazonick (1991, p. 207), o oportunismo é um conceito elaborado por Kenneth J. Arrow e que Williamson ([1975] 1991) aplica para explicar os custos de transação. É aquela situação em que uma das partes da

¹⁴ Além disso, o mercado, ou a transação, é o âmbito da troca e não da produção. Como explicar a troca de uma mercadoria sem antes saber como foi criada (Ankarloo; Palermo, 2004)? O “*make or buy*” implica conhecer o produto a ser objeto de negociação por ambas as instituições: a firma e o mercado. Como aplicar essa regra para algo que ainda não está disponível à sociedade, estando, por exemplo, apenas no domínio de uma firma inovadora que não sabe *a priori* se o seu produto ou serviço será selecionado pelo mercado?

transação age de maneira desonesta, com fraude, ou de forma dolosa, manipulando informações de modo a tirar proveito individual. A questão não seria tanto a assimetria de informações em si, mas o comportamento astucioso.

Os fatores ambientais referem-se às incertezas/complexidades do meio onde ocorrem as transações e que não podem ser consideradas em sua plenitude quando das tomadas de decisões pelos agentes, ou no estabelecimento de contratos na completa previsão de contingências. Por outro lado, essas transações podem ser realizadas por um pequeno ou um grande número de participantes em cada lado do mercado, com possibilidades de ganhos oportunistas, particularmente na presença de assimetria de informações. Haveria uma relação inversa entre o número de participantes e a presença de comportamento oportunista. Williamson ([1975] 1991), então, vai combinar a racionalidade limitada com a incerteza/complexidade, e o oportunismo com o pequeno número, para explicar as falhas de organização. Na presença de tais situações, é vantajoso estabelecer uma organização interna para gerir a transação, pois nesses casos a firma economizaria em racionalidade limitada na presença de incerteza/complexidade, bem como evitaria o oportunismo decorrente da existência de pequeno número.

Em estudos posteriores (Williamson, ([1985] 1989), o tema será aprofundado agregando aos fatores humanos – racionalidade limitada e oportunismo – a “especificidade de ativos”, que é aquela situação em que os recursos objetos de transação apresentam conteúdos idiossincráticos, ou seja, que atendem necessidades particulares dos participantes e cujos usos alternativos são inexistentes ou produzem perdas quando de seu emprego. Em tais casos busca-se criar salvaguardas para preservar os investimentos realizados nesses ativos. Para Williamson ([1985] 1989, p. 40), essa “é a dimensão mais decisiva para a descrição das transações”.

No que se refere à questão colocada por Coase de por que as atividades produtivas não seriam realizadas por uma *big firm*, em substituição ao mercado, Williamson também vai dar uma resposta semelhante, no sentido de que para ele as transações organizadas internamente à firma estariam sujeitas a rendimentos decrescentes:

[...] os poderes distintivos da organização interna se deteriorarão e se produzirão deseconomias transacionais à medida que aumenta progressivamente o tamanho da empresa e o grau de integração vertical, *mantida constante a forma de organização*. (Williamson, [1975] 1991, p. 141, tradução nossa)

Williamson tece críticas à visão convencional da firma e aponta suas limitações. A consideração da firma como uma instituição tão importante quanto o mercado na coordenação da atividade econômica permitiu a Williamson, seguindo Coase, ser proeminente na criação do que denominou de uma “Nova Economia Institucional”. Contudo, isso não significa que ele tenha abandonado o arcabouço teórico neoclássico. O próprio Williamson se coloca nessa posição quando afirma: “Os novos economistas institucionais recorrem à microteoria e, em sua maioria, consideram o que fazem *mais como um complemento do que um substituto da análise convencional*” (Williamson, [1975] 1991, p. 17, tradução nossa, grifo nosso). Williamson reforça ainda a proeminência dos custos de transação em vez da tecnologia no seu papel em determinar a configuração empresarial particular:

Se bem a relação da tecnologia com a organização siga sendo importante, dificilmente é determinante. [...] *mantenho que as considerações transacionais, não as tecnológicas, são comumente as decisivas para determinar qual será o modelo de organização que há de se adotar, em que circunstâncias e por quê.* (Williamson, [1975] 1991, p. 17-18, tradução nossa, grifo nosso)

A Nova Economia Institucional, conforme é enfatizado por Rutherford (1989), tem o seu desenvolvimento teórico realizado a partir de variadas contribuições de enfoque neoclássico (por exemplo, no que se aplica aos custos de transação em histórica econômica, visto em Douglas North, e à evolução organizacional, em Williamson), da teoria dos jogos e da corrente austríaca. Segundo ainda o autor, em nota de rodapé número 2 de seu artigo, embora Williamson se baseie também em fontes não neoclássicas, em essência ele pode ser considerado como filiado à corrente neoclássica.

O mesmo pode ser observado na obra de Hodgson ([1988] 1996), um destacado autor institucionalista. De acordo com Hodgson, a teoria dos custos de transação, ao não considerar os hábitos e as rotinas que as firmas desenvolvem e mantêm, e que informam as suas capacitações, torna-se incapaz de explicar a existência e a natureza da firma. Explicitamente afirma: “o tipo de análise apresentado por Coase e Williamson é essencialmente neoclássico, na medida em que não faz uso de normas e convenções e se baseia em um cálculo onipresente [*ubiquitous*] de ‘custos’” (Hodgson, [1988] 1996, p. 206, tradução nossa).

O desconforto de Williamson com a microteoria convencional está em que os economistas se preocupam apenas com a organização do mercado, não

se ocupando com aspectos internos da organização, ou da firma, os quais são deixados para os estudiosos em administração. Em 1982, no prefácio à edição universitária de sua obra, Williamson ([1975] 1991, p. 7, tradução nossa) estabelece:

No geral estuda-se a organização econômica como se o mercado e os métodos administrativos estivessem separados. A organização do mercado é competência dos economistas; a organização interna cabe aos especialistas na teoria da organização, e elas nunca convergem. Em *Mercados e hierarquias* sustenta-se que é possível entender as forças e os limites do mercado, assim como os métodos internos de organização, somente se se analisa cada um deles em relação ao outro. A atenção centra-se em economizar no custo de transação e não na tecnologia e nos custos de produção.

E prossegue:

Em contraste com o mecanismo padrão da economia neoclássica, o qual resulta relativamente pouco útil em seu intento em avaliar estruturas hierárquicas e processos de controle interno, a linguagem da economia dos custos de transação resulta muito mais proveitosa.

Contudo, a filiação neoclássica de Williamson é mantida não só pela sua análise estática e de equilíbrio. Ao fim e ao cabo, para ele a firma é resultado de “falhas de mercado”. Caso os mercados fossem perfeitos – não apresentassem “falhas” –, não haveria necessidade de organização interna para administrar as transações. Williamson ([1975] 1991, p. 37, tradução nossa) afirma: “dou por estabelecido que ‘no princípio havia mercados’”. Ao abandonar a tecnologia como um fator importante na explicação para a existência da firma, Williamson perde a capacidade de entender a dinâmica do capitalismo e de suas instituições.¹⁵ Não há na teoria dos custos de transação, de acordo com crítica feita por Lazonick (1991, p. 195), espaço para deduzir o papel que a empresa exerce na mudança tecnológica e no desenvolvimento econômico. Ao se centrar nos custos de transação como unidade básica de análise, atribui-se à empresa uma atitude passiva, adaptativa, desconsiderando as motivações estratégicas na busca consciente em mudar o ambiente aos seus interesses. Assim, os investimentos em ativos específicos – por exemplo, com

¹⁵ Ankaloo e Palermo (2004) avaliam que a explicação de Williamson para a existência e evolução das instituições na economia segue a cartilha neoclássica e não se sustenta teoricamente. Ao supor que “no princípio havia mercados”, o autor dá por estabelecido o que, antes, deveria explicar. Ao não o fazer, segundo os autores, Williamson incorre apenas em apologia.

características inovativas –, em vez de serem considerados como fazendo parte da estratégia da firma em busca de vantagem competitiva no mercado, são, ao contrário, tratados como uma questão apenas de eficiência, minimizando os custos transacionais.

Assim, em que pese o esforço de Williamson em considerar o aparecimento de distintas formas organizacionais na indústria americana, como a empresa multidivisional, a conglomerada e a multinacional, o seu enfoque assume um conteúdo reducionista ao admitir que elas tenham origem unicamente em reduções nos custos de transação. Williamson discorda da visão desenvolvida por Chandler de que as formas organizacionais assumidas pela firma se devam a motivações estratégicas ou tecnológicas, e de que a organização hierárquica seja superior à organização de mercado. Para ele, essa maneira de ver a questão é incorreta. Esses dois tipos de coordenação – firma e mercado – coexistem em ativa justaposição, e o que define a escolha por uma forma ou outra é um assunto apenas de eficiência institucional comparada (Williamson, 1980; 1981).

A teoria dos custos de transação vai receber também restrições provenientes da corrente que vê a existência da firma não como uma questão de planejamento hierárquico para economizar em custos de transações, mas como umnexo de contratos, como assunto de agência, ou seja, para resolver interesses divergentes entre os participantes de um empreendimento. A ideia é que não tem sentido tratar a firma como sendo semelhante a um indivíduo, quase que lhe atribuindo características antropomórficas, que tem uma função-objetivo unitária definida. Para Jensen e Meckling ([1976] 1996, p. 108, tradução nossa), “a maioria das organizações, [incluindo a firma] são simplesmente *ficções legais que servem como um nexopara o estabelecimento de relações contratuais entre indivíduos*”.

Embora não neguem *in totum* a teoria de Coase dos custos de transação, Alchian e Demsetz ([1972] 1996) discordam da visão de que a firma é uma estrutura de governança que planeja e edita ordens no seu interior, como na afirmação de Coase ([1937] 1996, p. 41) de que um funcionário vai de uma seção à outra na firma, não porque foi orientado pelo sistema de preços, mas porque recebeu uma ordem para assim fazê-lo.¹⁶ Para os autores, seria ilusório supor que a firma tivesse esse poder. A relação da firma com os seus empre-

¹⁶ Alchian e Demsetz ([1972] 1996, p. 83) consideram que a análise dos custos de transação apresenta também limitações ao não conseguir explicar, por exemplo, a formação da sociedade anônima, dentre outras formas empresariais.

gados não é diferente daquela que o merceeiro tem com os seus consumidores. Nenhuma das partes da relação tem compromisso permanente uma com a outra. Esse vínculo pode ser rompido a qualquer momento (Alchian; Demsetz [1972]1996). Conforme ainda os autores, o problema diz respeito a como a organização hierárquica ou interna mede e controla a produtividade dos membros que trabalham em equipe na produção de um bem ou serviço. Argumentam que a produção em conjunto é maior do que a soma das produtividades obtidas individualmente. Contudo, em uma produção em grupo, com indivíduos agindo autonomamente, é difícil, ou muito custoso, ter a produtividade de cada membro identificada de modo a ser somada para obter o produto total, bem como conhecer qual deles está porventura trabalhando menos do que o esperado. O mercado não teria como controlar com eficiência essa produtividade mediante trocas bilaterais entre cada fator que participaria em um trabalho conjunto, pois teria que se saber *a priori* qual seria o grau futuro do possível comportamento indolente (*shirking*) desses participantes. Ao organizar essa equipe em uma instituição chamada empresa, torna-se mais fácil ou factível estimar a produtividade marginal individual e atribuir a sua devida recompensa monetária, mediante a observação e o disciplinamento da conduta dos membros da equipe, minimizando o comportamento indolente. Na constituição dessa turma de trabalho, poderia ser atribuída a alguém (um dos proprietários, segundo os autores) a tarefa de centralizar a contratação de cada participante, em troca do recebimento de uma remuneração, enquanto resíduo, em relação às produtividades marginais individuais (Alchian; Demsetz, [1972] 1996).

Na opinião de Jensen e Meckling ([1976] 1996), a produção em equipe, se bem seja importante, é apenas parte da estória. É a relação de agência ao estabelecer um contrato que dá sentido à existência da firma, e isso vale para qualquer tipo de organização. De acordo com Jensen e Meckling ([1976] 1996, p. 106, tradução nossa):

Definimos uma relação de agência como um contrato em que uma ou mais pessoas (o(s) principal(s)) contrata outra pessoa (o agente) para realizar algum serviço de seu interesse, o que envolve a delegação ao agente de alguma autoridade nas tomadas de decisões. Se ambas as partes na relação são maximizadores de utilidade, haverá boas razões para acreditar que esse último nem sempre agirá no melhor interesse do principal. O *principal* pode restringir os desvios em relação aos seus interesses mediante o estabelecimento de incentivos apropriados em benefício do agente,

incurrendo, assim, nos custos de monitoramento para que este limite as suas atividades desviantes.

Esses custos de agência são definidos como os gastos de controle feitos pelo principal, os gastos em garantias dadas pelo agente, bem como as perdas residuais que são as reduções de ganhos ou perdas de bem-estar sofridas pelo principal (Jensen; Meckling, [1976] 1996, p. 107).

Esses desenvolvimentos teóricos, que veem a firma como nexos de contratos, mantêm-se igualmente sob os cânones neoclássicos da maximização e do individualismo. Jensen e Meckling ([1976] 1996) inclusive lamentam – de acordo com sua interpretação – que o estudo de Simon (1959), ao considerar a conduta “*satisficing*”, tenha sido considerado como negando o comportamento maximizador e, por isso, estaria sendo mal-empregado.

Seja como for, não há nesses enfoques neoclássicos esforços consistentes no sentido de discutir o surgimento e as transformações históricas que essa instituição – firma – tem experimentado e o seu papel no desenvolvimento econômico.

Olhar a firma em seu movimento no tempo, com seu comportamento estratégico, é um esforço teórico que vem sendo feito por autores que consideram o enfoque neoclássico como não oferecendo conceitos úteis para tratar com essa instituição do capitalismo.

3. A abordagem heterodoxa da firma

O enfoque heterodoxo da firma se encontra em processo criador, não possuindo ainda um corpo teórico unificado de aceitação geral. É uma teoria em construção que vem recebendo contribuições variadas. O que dá unidade a esse enfoque, e que distintos autores compartilham, é primeiramente uma rejeição à abordagem neoclássica ortodoxa e às suas diferentes nuances, devido à limitação dessa vertente teórica de compreender os fenômenos econômicos, incluído aí a firma. Em segundo lugar, a visão heterodoxa da firma é feita por meio da opção analítica por uma metodologia dinâmica e de desequilíbrio, incorporando elementos de natureza histórica. Apesar dessa base comum, a variedade de interpretações existentes nessa corrente deve-se em parte às características da firma que são privilegiadas pelas abordagens particulares. Nesse sentido, a revisão da literatura está longe de ser exaustiva. O que se propõe é explicitar a seguir a ideia básica desse enfoque heterodoxo.

Um dos estudos pioneiros nessa direção é o de Penrose (1959 [2006]). Ao contrário da teoria neoclássica, em seu ideal na busca de um estado em que a firma alcance um tamanho ótimo e de equilíbrio, para Penrose tal situação é impraticável. Não existe tal coisa como um “tamanho ótimo” que restringiria a expansão da firma.¹⁷ A firma também não se encontra limitada em sua trajetória de expansão pelo produto corrente que vende no mercado.¹⁸ O mercado em que a firma atua, ao se esgotar ou perder dinamismo, leva a que ela diversifique sua estrutura produtiva e trilhe novos caminhos de crescimento. O que a firma enfrenta, segundo Penrose, são os limites à sua taxa de expansão e não ao seu tamanho. Esse último, como aponta Penrose ([1959] 2006, p. 34), é apenas um subproduto de seu processo de crescimento. Best (1990), um dos principais adeptos da visão penrosiana, chega a extremos ao afirmar que a contribuição daquela autora é a única a fornecer categorias conceituais capazes de entender a dinâmica interna da expansão empresarial. Na sua avaliação, Penrose trata essencialmente com a dinâmica econômica.

Dentre as contribuições de Penrose ([1959] 2006) está a sua concepção dos recursos produtivos que a firma possui. Em vez de tratar esses recursos de maneira tradicional, como na teoria neoclássica, ou seja, como “fatores de produção”, com determinadas características e com distintas funções específicas na produção, Penrose adota o conceito de “serviços dos recursos”, recursos esses que podem ser empregados em atividades variadas. São os “serviços” que esses recursos podem produzir que vão delimitar o escopo de atuação da firma e os seus limites de expansão.¹⁹

¹⁷ Situação essa representada nos livros-texto de microeconomia pela curva de custo médio em forma de “U”. Isso implica, como já mencionado anteriormente, aceitar que as empresas trabalhem sob a ação da lei dos rendimentos decrescentes. Contudo, mesmo sob análise estática, se a tecnologia e a organização da firma forem tais que no segmento relevante de produção ocorram rendimentos constantes, ou que a firma se defronte com uma estrutura de custos na forma de um “J” invertido, com o segmento horizontal do “J” paralelo ao eixo das abscissas, então existem diferentes tamanhos de empresas que são igualmente factíveis, e não apenas um deles como sendo ótimo. Isso explicaria muito mais a heterogeneidade estrutural dos mercados, com as empresas apresentando diferentes tamanhos, como se observa empiricamente, do que firmas com tamanhos semelhantes ou ótimos.

¹⁸ Mercado entendido em suas dimensões de produto e geografia.

¹⁹ Com inspiração em Penrose, a partir do início dos anos 1980 desenvolve-se no âmbito da administração estratégica a visão da firma denominada: *The resource-based view (Visão da firma baseada em recursos)* (Wernerfelt, 1984). Para essa corrente, as vantagens competitivas da firma estariam baseadas na posse de recursos particulares, tangíveis e/ou intangíveis, – marcas, tecnologia, entre outros – e que seriam difíceis de serem imitados por concorrentes, permitindo-lhe assim obter rendas sobre esses recursos. Esse enfoque ampliou as possibilidades estratégicas, além do enfoque segundo Porter ([1985] 1989), com suas vantagens competitivas assentadas nos produtos que a empresa vende no mercado. Em que pese a inspiração penrosiana, Nonaka, Toyama e Nagata (2000) avaliam que os autores dessa abordagem não avançam na constituição de uma teoria dinâmica da firma, pois não explicam como esses recursos são criados e se modificam com o tempo. Sendo assim, os autores arrolam essa visão da *resource-based view* junto com os enfoques neoclássicos convencionais e dos custos de transação.

A concepção da firma na análise de Penrose é de uma unidade de planejamento com atividades gerencial e administrativa no desenvolvimento dos serviços dos seus recursos produtivos em direção a um caminho de expansão escolhido.²⁰ Segundo Best (1990), a firma penrosiana mina a ideia neoclássica de que o sistema de preços contém todas as informações relevantes para uma eficiente alocação de recursos. Não são os preços relativos no mercado em si que determinam a combinação ótima de recursos no interior da empresa. Essa combinação é resultado de trabalho em equipe, com as diferentes capacitações individuais nesse ambiente sendo coordenadas e utilizadas de acordo com um plano estabelecido de expansão. A forma organizacional posta em prática é particular à empresa, e a produtividade individual de qualquer recurso é mais uma decorrência da produção coletiva do que simplesmente a soma de produtividades de fatores consideradas em abstrato. Assim, seguindo Penrose, não faz sentido falar de uma produtividade marginal de um fator de produção existente no mercado, cuja quantidade a ser adquirida – na margem – dependerá do valor do produto marginal produzido por esse fator comparado com o seu preço de mercado.

A diversificação produtiva é o caminho escolhido pela empresa penrosiana para dar vazão ao seu potencial de crescimento.²¹ A direção da diversificação estaria condicionada pela sua área de atuação tecnológica, que, inclusive, pode ser alterada à medida que se diversifica, e pelas áreas de comercialização em que escoar a sua produção, no sentido de grupos de consumidores ou segmentos de mercado que consegue alcançar. Mas o processo de diversificação não é ilimitado. À medida que a firma amplia a sua gama de linhas de produtos, torna-se cada vez mais difícil alargar sua capacitação gerencial com experiência para desenvolver e/ou adquirir recursos com potenciais a serem aplicados em oportunidades lucrativas. É a limitação de sua capacidade gerencial que vai estabelecer, então, uma fronteira que restringirá a sua taxa de crescimento.

A realidade capitalista à qual Penrose ([1959] 2006) espera que sua teoria possa dar conta é aquela em que atuam empresas privadas em atividades industriais, nas quais se destaca na organização econômica o aparecimento de firmas constituídas sob a forma de sociedades anônimas, a partir do final do século XIX. Penrose, na introdução, escrita em 1995, à terceira edição de sua

²⁰ Essa concepção contrasta com a visão neoclássica da firma. Pode-se dizer que a firma no neoclassicismo é um ente amorfo e vazio. Como Penrose avalia: “As firmas dos economistas na ‘teoria da firma’ não correspondem de forma alguma às instituições econômicas tomadas como firmas pelas pessoas comuns” (Penrose, [1959] 2006, p. 39).

²¹ Ver também Guimarães (1982), capítulos 2 e 5.

obra, reconhece a contribuição de Chandler contida em *Strategy and structure*, publicada em 1962, que, segundo ela, traz evidências da aplicabilidade de sua teoria, pelo menos no ambiente industrial americano analisado por Chandler. E ao encerrar aquela introdução, Penrose menciona o surgimento das redes de firmas de diferentes formas e, sob esse aspecto, as dificuldades em determinar as fronteiras das firmas individuais e o significado da concorrência nos mercados. Questiona, então, se não seria necessária uma nova “teoria da firma” (ênfase salientada por ela) para tratar dessa situação.

Já haviam sido mencionados, na primeira seção deste artigo, os trabalhos de Chandler acerca do surgimento da grande empresa na estrutura industrial americana. Como ali foi referido, Chandler move-se diretamente na história. Em seus estudos, analisa empiricamente o comportamento de várias empresas pertencentes, em particular, à indústria americana.

Em um de seus textos, escrito no início da década de 1990, Chandler (1992) menciona que, como historiador empresarial, em seus estudos empíricos, não se preocupou em definir o que seja uma firma, pois nunca encontrou problemas em localizar e coletar informações em centenas delas. Mas, segundo ele, para os economistas a identificação do que seja e o que faz uma firma constitui-se em um problema assaz complexo. O artigo, então, faz um retrospecto da formação da grande empresa e contrasta teoricamente a sua visão de firma com a de outras teorias, nomeando-as essas últimas como: neoclássica (a convencional, como aqui está sendo referida) custos de transação, agente-principal e evolucionária. A questão, para Chandler, é explicar as semelhanças ou regularidades no início histórico e no contínuo desenvolvimento de empresas em diferentes indústrias, e como as teorias da firma dariam conta dessas transformações observadas na estrutura industrial.

O surgimento da grande empresa na estrutura produtiva americana e em outros países – Alemanha e Inglaterra, entre outros – no final do século XIX em diante deu-se no aproveitamento de oportunidades econômicas criadas por um conjunto de fatores, como a constituição de amplos mercados, revoluções nos meios de transportes e comunicações, propiciando o surgimento de inovações tecnológicas, as quais passaram a se constituir no núcleo da chamada II Revolução Industrial. Chandler (1992) identifica dois movimentos nessa direção de expansão. O primeiro ocorre por meio da integração vertical para frente e para trás com vistas a garantir o suprimento de insumos e matérias-primas e dar saída à produção mediante canais próprios de distribuição e marketing. Isso permitiu às firmas obter vantagens por economias

de escala e de escopo.²² O segundo movimento ocorre com a diversificação de mercados de produtos e de indústrias relacionadas, bem como geográficos, inclusive com atuação no exterior.

Para que fosse possível tirar proveito das oportunidades que se abriam, as firmas tinham que desenvolver capacidades organizacionais para lidar com estruturas empresariais complexas. Era preciso gerenciar vultosos investimentos em estruturas físicas, organizar equipes de trabalho e controlar o fluxo de insumos, o *marketing* e a distribuição de produtos em distintos mercados geográficos. As empresas que primeiramente realizaram os investimentos necessários na fabricação, na distribuição e em equipes gerenciais em seus diferentes níveis – que Chandler (1992) denomina “*first movers*” –, foram as que ganharam a liderança nos mercados. Essas empresas que obedeceram à “lógica do empreendimento industrial” passaram a ser protagonistas nos mercados doméstico e internacional por décadas, sobreviveram a variadas crises mundiais e destacam-se ainda hoje (Chandler [1990] 1998).

Embora Chandler (1992) nutra certa simpatia pela teoria dos custos de transação por incluir na análise, por exemplo, a especificidade de ativos, a sua visão de firma é diferente e a transação, segundo ele, não explicaria a constituição e o desenvolvimento das empresas, como relatado acima. Para Chandler, é a firma, em vez da transação, que deve ser considerada como a unidade básica de análise.²³ Nas suas palavras:

Para mim [o importante] é a firma e os seus ativos humanos e físicos [em vez da transação]. Se a firma é a unidade de análise, em vez da transação, então a natureza específica dos equipamentos e das capacidades da firma tornam-se os fatores mais importantes na determinação do que será feito pela firma e pelo mercado. (Chandler, 1992, p. 85-86, tradução nossa)

Na ótica de Chandler (1992), a teoria evolucionária está mais bem capacitada em explicar as mudanças havidas na estrutura industrial e nas empresas modernas, pois essa corrente também compartilha a visão de que é a firma baseada nas suas capacitações dinâmicas que deve ser a unidade de análise a explicar a mudança estrutural e o crescimento. Chandler reconhece em Nelson e Winter ([1982] 2005) um pioneirismo na formulação de dita teoria.

²² Ver, em particular, Chandler (1990).

²³ Para Chandler (1992), tanto a teoria dos custos de transação como a teoria do agente-principal baseiam-se em assimetria de informações. A primeira, em relação aos contratos estabelecidos nas transações; a segunda, nos contratos entre o agente e o principal ou entre o proprietário e os gerentes.

Cabe aqui citar Chandler mais uma vez, quando encerra o seu texto fazendo uma avaliação das categorias analíticas capazes de explicar o surgimento e o processo de expansão de firmas nas principais economias industrializadas desde o final do século XIX:

Na busca desse objetivo estou convencido que a unidade de análise deve ser a firma, em vez das transações ou de relações contratuais por ela estabelecidas. Somente mediante o foco na firma pode a teoria microeconômica explicar por que esta entidade legal, que contrata, que transaciona, tem sido o instrumento nas economias capitalistas para realizar os processos de produção e distribuição, para aumentar a produtividade, para impulsionar a transformação e o crescimento econômico. Somente por meio do foco na firma pode a teoria prever o seu contínuo papel como um instrumento de transformação e crescimento econômico, assistir políticas de desenvolvimento e medidas para manter a produtividade industrial e a competitividade em uma economia crescentemente globalizada. (Chandler, 1992, p. 99, tradução nossa)

A teoria evolucionária considera a firma inovativa como uma instituição básica em economias capitalistas. É a inovação em vez da alocação de recursos que deve ser a preocupação central para entender a dinâmica desse sistema de produção social (Nelson; Winter, [1982] 2005). Ao focar a firma, as características distintivas que devem ser consideradas dessa instituição, como também já haviam sido reconhecidas por Chandler (1992), referem-se às suas capacitações organizacionais construídas por aprendizado contínuo. As capacitações estão plasmadas em uma hierarquia de rotinas que a firma estabelece no seu dia a dia na realização de produção, distribuição, P&D, entre outras funções, o que inclui também suas estratégias em busca de vantagens competitivas. A procura por oportunidades em novos produtos, processos e serviços, é feita com base em seu conhecimento acumulado, nos esforços próprios de pesquisa e na aquisição de conhecimentos pela interação com outras instituições, como universidades, fornecedores, consumidores e institutos de pesquisa. A ideia de que as ações dos agentes econômicos são guiadas por instituições – sejam as organizacionais, sejam aquelas provenientes de hábitos, normas sociais, rotinas, entre outras – em vez do comportamento otimizador dos indivíduos em busca de seu auto interesse, como prescreve a teoria neoclássica, é defendida também por adeptos da corrente Institucionalista, tal como em Hodgson ([1988] 1996).

Em ensaio no qual procura mostrar por que as firmas são diferentes

entre si, em vez de se distribuírem uniformemente na atividade econômica, Nelson ([1991] 2006) identifica as características básicas da firma como sendo a sua estratégia, a sua estrutura, e as suas capacitações ou aptidões dinâmicas. A influência para a compreensão dessas diferenças, particularmente em relação às estratégias das firmas, Nelson credits aos trabalhos dos estudiosos do campo da administração empresarial. Esses estudos constataam que há diferenças nos comportamentos e desempenhos de empresas, mesmo em um mesmo ramo de produção.²⁴

No tratamento da firma em seu comportamento discricionário individual, Nelson ([1991] 2006) chama a atenção para que se leve em conta também a influência do ambiente econômico – particularmente da concorrência – a que ela está sujeita, embora o seu objetivo maior seja explicitar o porquê das diferenças entre as firmas.²⁵

A estratégia a que Nelson se refere como sendo um dos atributos da firma não tem relação com aquela dos adeptos da teoria dos jogos, mas com a utilizada pelos historiadores e estudiosos de administração. Trata-se, em linhas gerais, da definição dos seus objetivos e da estrutura ou dos meios que empregará para alcançá-los. A maneira como isso será feito irá depender de suas percepções das oportunidades, dos recursos que possui e do ambiente de seleção onde atua. Nessa situação, como Nelson ([1991] 2006) enfatiza, não há nada *a priori* que garanta que os caminhos escolhidos sejam “ótimos” e, inclusive, podem até mesmo carregar consigo elementos que ponham em risco a sua própria sobrevivência.

O conceito de estrutura está em linha com a postulação chandleriana e se refere à forma organizacional que a firma estabelece para arranjar as suas diferentes funções – produção, distribuição, *marketing*, entre outras – e como realiza a governança dessa estrutura, de modo a dar efetividade às decisões adotadas. Diferentes estratégias irão requerer estruturas adequadas. Por exemplo, uma firma de calçados que trabalhe subcontratada, executando a manufatura de um produto cuja marca e comercialização são detidas pela empresa subcontratante, não necessita possuir uma estrutura com um departamento

²⁴ Essa preocupação dos estudos em administração estratégica centrada na empresa difere daquela dos economistas, particularmente de raiz neoclássica, que tratam as firmas como semelhantes e que estão interessados no ambiente em que atuam ou no seu desempenho agregado, ignorando o que fazem as empresas nas suas individualidades (Nelson, [1991] 2006).

²⁵ Reconhece que o livro de Chandler, *Scale and scope*, e o de Michael Porter, *The competitive advantage of nations*, ambos de 1990, são dos poucos a estabelecerem essa ponte, embora ainda apresentem limitações sobre as diferenciações empresariais sob a perspectiva dos economistas (Nelson, [1991] 2006).

de *design*, de *marketing* e canais de distribuição e vendas do produto. Contudo, se alterar a sua estratégia e passar a atuar com marca própria junto ao consumidor final, então uma estrutura semelhante àquela se fará necessária.

As rotinas organizacionais que a firma desenvolve e a hierarquia que estabelece entre elas é o que vai dar conteúdo às capacitações ou aptidões dinâmicas essenciais da firma para inovar. Esse é o conceito-chave para a teoria evolucionária da firma proposta por Nelson e Winter, e outros autores. Em seu livro, Nelson e Winter ([1982] 2005) realizam uma discussão mais minuciosa do significado das rotinas e os seus diferentes tipos – para produzir, inovar, investir – que guiam o comportamento das empresas, em vez da maximização. Dado que inovar é crucial para a sobrevivência da empresa, desenvolver capacitações nessa área é o que determina as vantagens competitivas que consegue alcançar.

A ideia de que a vantagem competitiva da firma está baseada na criação de capacitações é preconizada também por autores que discutem administração estratégica. Teece, Pisano e Shuen (1997), com o seu enfoque das “*dynamic capabilities*”, defendem que a conquista e manutenção de vantagem competitiva está muito mais vinculada aos esforços internos da firma do que no ambiente ou na estrutura de mercado, como preconizam as correntes das forças competitivas e do conflito estratégico. Para eles, em um ambiente onde a concorrência pela realização do valor adicionado é comandada basicamente por inovações tecnológicas que se alteram rapidamente, a vantagem competitiva da firma irá depender do modo como ela explora – coordena e combina – as suas competências e os seus recursos específicos, particularmente aqueles difíceis de serem clonados pelos concorrentes, condicionados pelo caminho de crescimento adotado. O posicionamento competitivo, mais do que estar baseado em elementos da estrutura de mercado ou em movimentos estratégicos, estaria assentado em fatores que a firma endogenamente consegue desenvolver. O que a firma faz ou deixa de fazer não depende tanto das oportunidades que a ela se apresentam, mas da maneira como ela cria as competências para tirar proveito da situação.

Igualmente, Lazonick (2003) reforça a ideia de que a empresa, em sua dimensão inovativa, é que deve ser a unidade social básica de análise, a qual integra muitos indivíduos em um processo coletivo de inovação. Para isso é necessário combinar teoria econômica e história.²⁶ Para ele, as transformações

²⁶ O autor propõe, então, o conceito de “*social conditions of innovative enterprise*” (as condições sociais da empresa inovativa) para tratar a questão das transformações econômicas capitalistas.

tecnológicas e de mercado existentes por meio do processo de inovação industrial requerem igualmente a transformação das estruturas organizacionais (que envolvem aspectos comportamentais, estratégicos e cognitivos) e institucionais (instituições sobre o mercado de trabalho, de regulação e de financiamento) que limitam ou promovam a utilização dos recursos produtivos em dado momento do tempo na produção de mercadorias de maior qualidade e menor custo em relação àqueles praticados até então, e de como essas estruturas interagem entre si.

Assim, a perspectiva “*social conditions of innovative enterprise*” [condições sociais da empresa inovativa] busca entender a interação dinâmica entre as empresas e o ambiente institucional em que atuam, bem como as implicações dessa interação para a transformação das condições tecnológica e de mercado em diferentes atividades industriais. (Lazonick, 2003, p. 38, tradução nossa)

Como as condições sociais que promovem ou limitam a inovação mudam com o tempo e são particulares aos diferentes ramos de atividade econômica, é necessária uma metodologia que leve em conta a transformação histórica dessas condições. Assim, a discussão sobre o desenvolvimento econômico requer uma teoria do papel da firma inovativa, de modo a explicar as mudanças observadas ao longo do tempo. Para isso, ao contrário do enfoque neoclássico, é necessária uma metodologia de análise que integre história e teoria econômica (Lazonick, 2003).

O padrão de competição que domina no mercado de atuação da empresa irá definir também as capacitações necessárias para que ela sustente sua vantagem competitiva. Firms que concorrem em preços devem ter capacitações em estabelecer inovações para elevar a produtividade e reduzir custos. Caso concorram em outros atributos do produto, como *design*, marca, serviços pós-vendas e outros, então as capacitações necessárias para inovar nessa direção serão as desejadas. Igualmente, se for bem-sucedida em seu departamento de P&D no desenvolvimento de uma nova tecnologia capaz de revolucionar o mercado, então, ganhará vantagens de “*first mover*”. Essas aptidões dependem da história de “vida” da empresa, de sua experiência e conhecimento acumulados, dos ativos e recursos específicos a que pode ter acesso e que sejam difíceis de serem copiados pelos concorrentes, entre outros fatores.

Ao se olhar as firmas sob a ótica evolucionária, percebe-se que os elementos que lhes dão identidade, por serem particulares à sua organização, irão diferenciá-las entre si nos mercados. Esse padrão está mais próximo da

norma empírica observada do que a homogeneidade empresarial preconizada pela teoria neoclássica. Na luta pela sobrevivência, aquelas empresas que conseguem desenvolver capacitações inovativas que lhes permitam atender com sucesso o mercado corrente, ou enveredar por novos caminhos, irão se expandir. As que não conseguem acompanhar as inovações serão eliminadas da contenda.²⁷ Obviamente, que ao longo do tempo é possível que se estabeleça um padrão organizacional dominante a orientar as escolhas empresariais. A história do sucesso industrial de empresas mostra isso, conforme já referido em Chandler. É com essa concepção de firma, de acordo com Lazonick (1991), que se consegue entender por que as empresas americanas, a partir do final do século XIX e início do século XX, desbancaram as suas congêneres inglesas, permitindo a hegemonia dos Estados Unidos diante da Inglaterra na arena internacional, bem como o surgimento de empresas japonesas a partir dos anos 1970, com forte poder competitivo internacionalmente.

Analisando a organização industrial japonesa, Aoki ([1988] 1990) atribui o sucesso de suas empresas em setores industriais importantes, aos seus métodos de organizar e coordenar a produção. Comparando o que ele chamou de “empresa-J” (japonesa) com a “empresa-A” (americana), constatou que as estruturas organizacionais nipônicas eram mais horizontais e menos hierárquicas, com flexibilidade funcional dos trabalhadores no chão de fábrica, em face das formas hierarquizadas e trabalhadores especializados das firmas americanas, pondo em xeque a competitividade destas últimas, bem como diante de outras nações líderes em mercados relevantes no comércio exterior.

Enfim, a noção de firmas que não se diferenciam significativamente entre si, cujo único objetivo é a maximização de sua função-utilidade, sujeita às restrições de custos e de mercado, e onde a história está ausente – como o faz a teoria neoclássica – não é capaz de dar conta das transformações observadas no desenvolvimento capitalista. Para entender as mudanças econômicas havidas nesse sistema e o seu desenvolvimento ao longo do tempo, é necessário ter uma concepção de firma em que a metodologia de pesquisa integre economia e história, em que a abordagem seja dinâmica, e que se admita que na trajetória dessa instituição os caminhos percorridos não sejam devidos apenas a pressões externas ao funcionamento do sistema, ou fruto do acaso, mas que se originem de seus próprios esforços de sobrevivência por meio, particularmente, da inovação.

²⁷ Como salientado por Schumpeter ([1942] 1984), na luta competitiva há ganhadores e perdedores.

4. Síntese e considerações finais

A firma é uma instituição central do sistema capitalista, pois é por meio dela que, de um modo geral, bens e serviços são criados e lançados no mercado. A sua feição moderna, contudo, é resultado de um longo processo histórico, cuja origem remonta à época da I Revolução Industrial. Até então, os bens eram produzidos de maneira artesanal, com as atividades produtivas sendo coordenadas por mestres-artesãos, empregando aprendizes que passavam a com eles conviver em seus próprios locais de moradia.

A revolução tecnológica por meio da máquina a vapor, do tear mecânico, do ferro e do aço, com os seus impactos na estrutura econômica e social, permitiu o estabelecimento de manufaturas em locais distintos daquele da moradia dos indivíduos envolvidos na produção de mercadorias. A instituição criada, chamada firma, por se mostrar eficiente no processo de acumulação de capital, difunde-se e torna-se central no tecido produtivo capitalista. Até por volta do final do século XIX, essa instituição era de pequeno porte e atuava basicamente em mercados locais tanto de produtos finais quanto de matérias-primas. A passagem do pequeno estabelecimento para a grande empresa é uma mudança não só em tamanho, mas também qualitativa. Esse tipo de empresa surge ao final do século XIX, principalmente na indústria americana, aproveitando as oportunidades oriundas da formação de aglomerações populacionais urbanas, da revolução dos meios de transporte e comunicação e de novas tecnologias da II Revolução Industrial, como a eletricidade e as empregadas, entre outras, nas indústrias automobilística e química. A criação de novas estruturas organizacionais para explorar as economias de escala e de escopo nesse novo ambiente permitiu que essas grandes empresas dominassem mercados, desbancassem rivais por meio de concorrência oligopolista e, inclusive, alçasse os Estados Unidos como potência internacional desde o alvorecer do século XX.

No âmbito da ciência econômica, a firma tem permanecido envolta em um tipo de névoa teórica, embaçada por controvérsias conceituais, metodológicas e por visões de mundo. Podem-se identificar, de maneira simplificada, dois campos teóricos em disputa: neoclássicos e heterodoxos. O que dá unidade a cada um deles é a semelhança da metodologia de análise e o enfoque analítico empregado pelos praticantes em cada corrente. Por teoria neoclássica entende-se aqui a ortodoxia e suas ramificações. No estudo da firma, a matriz é a teoria ortodoxa convencional, que domina o ensino pelos manuais de microeconomia, seguida pelas suas variantes mais salientes e que

se pretendem mais realistas: a teoria dos custos de transação e a abordagem agente-principal. A heterodoxia, por sua vez, tem um de seus destaques na corrente evolucionária ou neoschumpeteriana, cujo pilar conceitual reside na inovação.

O que caracteriza a corrente neoclássica é o seu enfoque analítico, com uma metodologia que privilegia o individualismo – firma ou consumidor – e a abordagem estática e de equilíbrio. A teoria econômica construída sob essa base prescinde da história. O mundo econômico é naturalizado. Os agentes econômicos – como a teoria os chama – se apresentam um diante do outro sem passado, a sua posição no processo produtivo é distinguida apenas pelas funções ali exercidas, mas são todos iguais: proprietários de fatores de produção. As relações sociais estabelecidas na sociedade não cabem nesse tipo de análise, pois se acredita que não influenciariam o resultado econômico. Os agentes econômicos – a firma, no caso – apenas se adaptam aos movimentos impessoais do mercado e a eventos externos a ele em busca de um equilíbrio. A firma e os indivíduos são entes calculistas e otimizadores que respondem apenas aos seus interesses e aos sinais emitidos pelo sistema de preços, que os guiam.

O enfoque heterodoxo, por sua vez, trilha um caminho analítico distinto. Nele são privilegiados a dinâmica e o desequilíbrio, e a inovação que produz esse movimento é resultado de um processo coletivo de criação. Como tal, para essa abordagem, o mundo econômico é um mundo em transformação, em mutação, em que o hoje carrega as sementes do passado e condiciona também sua trajetória futura. O equilíbrio é uma quimera. Em vez de procurar se adaptar às condições dadas de mercado, a firma na visão schumpeteriana/evolucionária tem um papel estratégico em suas ações na busca em superar as restrições encontradas, por meio da inovação. É a mudança estrutural e não as condições de equilíbrio o que dirige a máquina capitalista. Para dar conta desse mundo que evolui e se transforma é necessário combinar teoria econômica e história. Firma e mercado são instituições com passado, resultado de um processo de transformação, cujos elementos que lhe dão movimento resultam da própria dinâmica de funcionamento do sistema capitalista. Nesse ambiente que se caracteriza por ser incerto e pela instabilidade que lhe é inerente, não há lugar para o comportamento otimizador e o equilíbrio. Para sobreviver e crescer no mercado, a firma se vê compelida constantemente a desenvolver novos conhecimentos, ou seja, em inovar – processo esse que se manifesta em novos produtos, novas formas de produzir e em novos serviços.

Como bem assinalou Schumpeter, a concorrência por preço capta muito pouco da dinâmica econômica. O que dá movimento a uma economia capitalista são suas ondas perenes de destruição criadora. Nesse processo, nem todas as firmas são bem-sucedidas, algumas ficam pelo caminho.

O debate teórico sobre a firma ainda está em curso. Enquanto o capitalismo for capitalismo, as suas contradições e interesses em conflito se manifestarão também no plano geral das ideias e, para o que nos toca aqui, na teoria econômica. A polêmica teórica e ideológica entre economistas permanecerá permeando o campo de conhecimento dessa disciplina chamada Economia ou Economia Política. Não há como imaginá-la neutra, destituída de juízos de valor, em que as distinções entre os seus praticantes sejam feitas apenas por preferência pelos instrumentos técnicos de análise empregados, ou pelo uso da “boa teoria”. O que se buscou neste texto foi explicitar essa discussão e, por meio dela, colocar à disposição dos estudantes de Economia, e de outros estudiosos interessados, o conteúdo teórico daquilo que os economistas chamam de *firma*.

Referências

ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. (1972). *Production, costs, and economic organization*. In: BUCKLEY, Peter J.; MICHIE, Jonathan (Eds.). *Firms, organizations and contracts: a reader in industrial organization*. Oxford/New York: Oxford University Press, p. 75-102 1996.

ANKARLOO, D.; PALERMO, G. Anti-Williamson: a marxian critique of new institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 28, p. 413-429, 2004.

AOKI, M. (1988). *La estructura de la economía japonesa*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.

BERLE, A. A.; MEANS, G. C. (1932). *A moderna sociedade anônima e a propriedade privada*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

BEST, M. H. (1990). *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Cambridge, UK: Polity Press, 1993.

BLOCH, H.; FINCH, J. *Firms and industries in evolutionary economics*:

lessons from Marshall, Young, Steindl and Penrose. *Journal of Evolutionary Economy*, v. 20, n. 139-162, 2010.

BRUE, S. L. (2000). *História do pensamento econômico*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

CAZADERO, M. *Las revoluciones industriales*. México: Fondo de Cultura Económica, 1995.

CHANDLER, A. D. (1960). *Desenvolvimento, diversificação e descentralização*. In: MCCRAW, Thomas K. (Org.). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, p. 67-118, 1998.

CHANDLER, A. D. (1967). *A grande empresa industrial e a evolução da moderna economia norte-americana*. In: MCCRAW, Thomas K. (Org.). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, p. 170-196, 1998.

CHANDLER, A. D. (1990). *A lógica duradoura do sucesso industrial*. In: MONTGOMERY, Cynthia A.; PORTER, Michael E. (Orgs.). *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, p. 271-291, 1998.

CHANDLER, A. D. Organizational capabilities and the economic history of industrial enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, v. 6, n. 3, p. 79-100, 1992.

CHANDLER, A. (1959). *Os primórdios da "grande empresa" na indústria norte-americana*. In: MCCRAW, Thomas K. (Org.). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, p. 35-66, 1998.

CHANDLER, A. D. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Massachusetts/London, England: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

CHANDLER, A. D. *The visible hand: the managerial revolution in american business*. Cambridge, Massachusetts/London, England: The Belknap of Harvard University Press, 1977.

COASE, R. H. (1937). *The nature of the firm*. In: BUCKLEY, Peter J.; MICHIE, Jonathan (Eds.). *Firms, organizations and contracts: a reader in industrial organization*. Oxford/New York: Oxford University Press, p. 40-58, 1996.

GUIMARÃES, E. A. *Acumulação e crescimento da firma: um estudo de organização industrial*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

HALL, R. L.; HITCH, C. J. (1939). *A teoria dos preços e o comportamento empresarial*. In: *Clássicos de literatura econômica*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988.

HAWKINS, C. J. *Theory of the firm*. Macmillan Studies in Economics. London/Basingstoke: The Macmillan Press Ltd., 1973.

HENDERSON, W. O. (1969). *A Revolução Industrial*. São Paulo: Verbo/Editora da Universidade de São Paulo, 1979.

HODGSON, G. M. (1988). *Economics and institutions: a manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge-UK: Polity Press, 1996.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. (1976). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure*. In: BUCKLEY, Peter J.; MICHIE, Jonathan (Eds.). *Firms, organizations and contracts: a reader in industrial organization*. Oxford/New York: Oxford University Press, p. 103-167, 1996.

LAZONICK, W. *Business Organization and the myth of the market economy*. New York, USA: Cambridge University Press, 1991.

LAZONICK, W. *Understanding innovative enterprise: toward the integration of economic theory and business history*. In: AMATORI, Franco; JONES, Geoffrey (Eds.). *Business History Around the World*. New York, 2003.

LEE, F. S. Heterodox economics. *The Long Term View*, v. 7, n. 1, p. 23-30, 2008.

LEE, C. H. Corporate behaviour in theory and history: I. The evolution of theory. *Business History*, v. 32, n. 1, p. 17-31, 1990.

MARGLIN, S. (1974). *Cuál es la función del jefe? Orígenes y funciones de la je-*

rarquía en la producción capitalista. In: PUTTERMAN, Louis (Ed.). *La naturaleza económica de la empresa*. Madrid: Alianza Editorial, 1994.

MARSHALL, A. (1920). *Princípios de economia: tratado introdutório*, v. I e II. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARX, K.; ENGELS, F. (1848). *Manifesto comunista*. São Paulo: Boitempo, 2010.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. *Economics, organizations and management*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1992.

NELSON, R. R. (1991). *Por que as empresas diferem e qual é a importância disso?* In: NELSON, Richard R. *As fontes do crescimento econômico*. Campinas: Editora da Unicamp, p. 165-194, 2006.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. (1982). *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.

NONAKA, I.; TOYAMA, R.; NAGATA, A. A firm as a knowledge-creating entity: a new perspective on the theory of the firm. *Industrial and Corporate Change*, v. 9, n. 1, p. 1-20, 2000.

PENROSE, E. (1959). *A teoria do crescimento da firma*. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006.

PORTER, M. E. (1985). *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICHARDSON, G. B. The organization of industry. *The Economic Journal*, p. 883-896, 1972.

ROBINSON, J. (1933). *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona: Ediciones Martinez Roca, 1973.

ROSENBERG, N.; BIRDZELL Jr., L. E. *A história da riqueza do ocidente: a transformação econômica no mundo industrial*. Rio de Janeiro: Editora Record, 1986.

RUTHERFORD, M. What is wrong with new institutional economics (and what is still wrong with the old)? *Review of Political Economy*, v. 1, n. 3, p. 299-318, 1989.

SCHUMPETER, J. A. (1942). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SCHUMPETER, J. A. (1954). *História da análise econômica*. Rio de Janeiro/Lisboa: Editora Fundo de Cultura, 1964.

SIMON, H. A. Theories of decision-making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, v. 49, n. 3, p. 253-283, 1959.

SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, v. 69, n. 4, p. 493-513, 1979.

SMITH, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica, 1958.

SRAFFA, P. (1926). *As leis dos rendimentos sob condições de concorrência*. In: Clássicos de Literatura Econômica. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988.

TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 7, p. 509-533, 1997.

TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, n. 3, p. 67-111, 1998.

VARIAN, H. R. (1996). *Microeconomia: princípios básicos*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, v. 5, p. 171-180, 1984.

WILLIAMSON, O. E. (1975). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica, 1991.

WILLIAMSON, O. E. *Emergence of the visible hand: implications for industrial*

organization. In: CHANDLER, Jr.; ALFRED D.; DAEMS, Herman (Eds.). *Managerial hierarchies: comparative perspectives on the rise of the modern industrial enterprise*. Cambridge, Massachusetts/London, England, p. 182-202, 1980.

WILLIAMSON, O. E. (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

WILLIAMSON, O. E. The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, v. 19, p. 1537-1568, 1981.

Teoria da decisão: o desenvolvimento do pensamento econômico da racionalidade à subjetividade*

Decision theory: the development of economic thinking from rationality to subjectivity

Érika Regina da Silva Gallo**

Resumo: A teoria da decisão econômica se associa diretamente com alguns pressupostos amplamente conhecidos pela teoria econômica, como utilidade, racionalidade, maximização, análise de risco, entre outros. Entretanto, uma análise mais aprofundada sobre o desenvolvimento do pensamento econômico da teoria da decisão nos mostra que nem sempre os pressupostos descritos foram o mote dos estudos que buscaram compreender o comportamento decisório. Nesse sentido, o objetivo deste artigo é resgatar o desenvolvimento da teoria da decisão e seu desdobramento na chamada economia comportamental. A construção da narrativa apresentada foi apoiada na metodologia da história das ideias. O resultado deste trabalho sugere que ao longo dos séculos a teoria da decisão econômica transitou entre a subjetividade e a racionalidade como forma de explicar o comportamento de escolha econômica do indivíduo.

Palavras-chave: Teoria da decisão. Teoria econômica. Utilidade. Racionalidade. Economia Comportamental.

Abstract: The economic decision theory is directly associated with some assumptions widely known by economic theory, such as utility, rationality, maximization, risk analysis, it others. However, a more in-depth analysis of the development of economic thinking in decision theory shows that the assumptions described above were not always the motto of the studies that sought to understand decision-making behavior. In this sense, the objective of this article is to rescue the development of the theory of decision and its unfolding in the so-called behavioral economics. The construction of the presented narrative, it was supported by the

* Submissão: 16/09/2020 | Aprovação: 30/03/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v24i2.768

** Doutoranda do Programa de Pós-graduação em Economia no Instituto de Economia da Unicamp | Brasil | E-mail: erika.reginagallo@gmail.com | ORCID: 0000-0002-1263-1390



methodology of the history of ideas. The result of this work suggests, that over the centuries, the theory of economic decision has moved between subjectivity and rationality as a way of explaining the individual's economic choice behavior.

Keywords: Decision theory. Economic theory. Utility. Rationality. Behavioral Economics.

JEL: N01; B10; B21

1. Os jogos de azar e os primórdios da teoria da decisão

O interesse humano pelos jogos de azar é algo tão antigo que se confunde com a própria história da humanidade. Para os egípcios, gregos e romanos, os jogos de azar iam além de mera distração, eram um processo que envolvia competitividade. Na idade média, esse “passatempo” ganhou novos contornos e deu origem a diversos questionamentos humanos quanto à determinação de possibilidades (ganhos *versus* perdas; erros *versus* acertos), de previsibilidades, escolhas e tomadas de decisões.

Bernstein (1996) lembra que os jogos de azar, tão comuns na Idade Média, fazem surgir a vontade e a necessidade de previsão do futuro como forma de parametrizar as decisões. Ele ainda aponta que, na literatura, há indícios de que a própria teoria da probabilidade tem início a partir dos esforços mentais dedicados à previsibilidade do futuro que anseiam uma melhor tomada de decisão nas mesas de jogos.

O desenvolvimento da teoria da probabilidade e os posteriores progressos do cálculo probabilístico se devem a diversos estudiosos, dentre eles o monge franciscano Lucca Paccioli, que publicou, em 1494, *Summa de arithmetica, geometria et proportionalità*, em que formulou o famoso “problema da divisão das apostas”: “A e B estão empenhados em um honesto jogo de bola. Eles concordam em continuar até que um deles vença seis rodadas. O jogo realmente termina quando A venceu cinco, e B, três rodadas. Como devem ser divididas as apostas?” (David, 1962, p. 37).

Segundo Bernstein (1996), a solução desse problema de divisão de apostas marca o início da análise sistemática de probabilidade e o limiar da quantificação de risco e incerteza. A solução para esse problema foi alvo de estudo de diversos matemáticos, dentre eles o próprio Paccioli, que sugeriu que a solução viria da divisão exata de partidas vencidas por cada jogador no momento em que o jogo é interrompido, ou seja, a aposta deveria ser dividida na proporção de 5 para 3.

Outros importantes matemáticos sugeriram soluções para o problema da partilha de apostas, porém não lograram êxito. A solução definitiva apareceu por volta de 1652, quando esse problema foi colocado a Blaise Pascal pelo *Chavalier de Mére*, filósofo e grande entusiasta dos jogos de azar. Para responder ao enigma, Pascal iniciou uma série de correspondências com o também matemático Pierre de Fermat e juntos chegaram a uma conclusão satisfatória da problemática. Segundo Laplace (1814): “Ninguém, antes de

Pascal e Fermat, estabeleceu os princípios e os métodos que permitissem calcular as chances favoráveis e desfavoráveis aos jogadores, bem como resolver questões complicadas deste gênero” (Laplace, [1814] 1988, p. 1304).

As conclusões a que chegaram Pascal e Fermat desembocaram em soluções distintas. Fermat baseou-se no cálculo da probabilidade de um evento ocorrer ou não, já Pascal baseou-se no conceito de valor esperado.¹ Porém, mesmo distintas, as soluções eram equivalentes e marcaram o início da teoria da probabilidade. A partir de então, a probabilidade passou a ser ferramenta capital na análise do processo de escolha e de avaliação de risco dos indivíduos, tanto no âmbito das mesas de jogos de azar quanto em situações atualmente bem conhecidas, como, por exemplo: decisões de investimento produtivo, aplicações financeiras, entre outros eventos da vida humana.

Nesse sentido, este artigo é um esforço de pensar e organizar os desdobramentos teóricos que envolveram a formação da teoria da decisão dentro da economia. Para tanto, trataremos na seção 2 da criação de conceitos envolvendo a subjetividade² humana em processos decisórios. Abordaremos o início do conceito de *utilidade* trazida por Bernoulli e seu desenvolvimento na teoria da utilidade esperada. Na seção 3 discutiremos os desdobramentos da teoria da decisão pelos economistas marginalistas e a tentativa de uma fundamentação teórica quantitativa da teoria da utilidade que passou a desconsiderar o papel da subjetividade humana e da incerteza, nos processos decisórios. Na seção 4 está será discutida a volta da incerteza nos processos decisórios e a tentativa heterodoxa de incluir a subjetividade humana como fator central na tomada de decisão. Na seção posterior, discutiremos o desenvolvimento da teoria neoclássica – a inclusão da incerteza como sendo algo mensurável no processo de escolha. Por fim, apresentaremos algumas das limitações da teoria da decisão econômica trazidas pela área de economia comportamental, juntamente com uma breve consideração final.

¹ A teoria do valor esperado ou esperança matemática pressupõe que apostas são avaliadas por seu valor esperado, ou seja, são avaliadas por uma média ponderada dos resultados possíveis, onde cada resultado é ponderado por sua probabilidade.

² Neste trabalho, a subjetividade se define no campo da psicanálise freudiana. Cujo conceito “subjetivo” se contrapõe ao conceito de “objetivo”. Sendo o objetivo uma dimensão externa, material, coletiva, prática e a subjetividade uma dimensão interna, espiritual, individual, emocional. Essas definições são fundamentais para a análise psicanalítica, pois auxilia na discussão entre indivíduo e sociedade.

2. O processo decisório, a subjetividade humana e o conceito de utilidade

A tomada de decisão é tema largamente debatido e estudado por diversas áreas do conhecimento, abarcando desde as ciências exatas, como a matemática e a estatística, assim como as ciências sociais, economia e psicologia. Essa temática torna-se tão instigante e debatida, não por ser própria de uma disciplina específica, mas por estudar o comportamento humano diante de uma situação de escolha; sendo assim, permite uma imensa variedade de análises.

Dentre os estudos ligados à área de conhecimento econômico, um dos primeiros trabalhos publicados que aborda a tomada de decisão é datado de 1738 e foi publicado na *Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae* (*Autos da Academia Imperial de Ciência de São Petersburgo*) e intitulado *Specimen theoriae novae de mensura sortis* (*Exposição de uma nova teoria sobre medição do risco*). Esse ensaio escrito por Daniel Bernoulli baseia-se na observação da decisão dos mercadores de São Petersburgo ao adquirirem uma apólice de seguros para suas embarcações, tendo em vista possíveis perdas em trajetos mercantis.

Bernoulli (1738 [1954]) observou que, na realidade, a decisão tomada pelos mercadores pouco tem a ver com o proposto pela teoria do valor esperado – teoria que, até aquele momento, explicava a tomada de decisão mediante risco –, pois a teoria só explica os fatos, ignorando consequências de resultados possíveis para um indivíduo que toma decisão quanto a um evento futuro em um cenário de incerteza:

Desde que os matemáticos começaram a estudar a medição de risco, tem vigorado um consenso geral sobre esta proposição: *os valores esperados são calculados multiplicando-se cada ganho possível pelo número de meios pelos quais pode ocorrer, e depois dividindo-se a soma desses produtos pelo número total de caso.* (Bernoulli, [1738] 1954, p. 23)

Assim, para Bernoulli, o cálculo probabilístico não era suficiente para determinar o valor de algo, porque mesmo os fatos sendo iguais para todos, o efeito das consequências é subjetivo “depende das circunstâncias específicas de quem faz a estimativa. Não há razão para supor que os riscos estimados por cada indivíduo devam ser considerados de mesmo valor” (Bernoulli, [1738] 1954, p. 23).

O Quadro 1, exemplificado em Kahneman (2011, p. 341), mostra, de maneira clara, como Bernoulli desenvolveu a ideia de como a subjetividade

humana impactava na tomada de decisão dos mercadores de São Petersburgo. Vejamos:

Quadro 1 – Riqueza versus Expectativa moral

<i>Riqueza (milhões)</i>	1	2	3	4	5	6	7	8		9	10
<i>Expectativa moral (unidade)</i>	10	30	48	60	70	78	84	90		96	100

Fonte: baseado em Kahneman (2011).

Aplicando o conceito de “expectativa moral”, Bernoulli explica como e por que os mercadores de São Petersburgo tomavam a decisão de aquisição de apólice de seguro.

O Quadro 1 nos auxilia no entendimento do cálculo de quanto os mercadores estavam dispostos a pagar por um carregamento proveniente de Amsterdã, sendo que “era de conhecimento dos mercadores o fato de que, nessa época do ano, de cada cem navios que zarpavam de Amsterdã com destino a São Petersburgo, cinco normalmente se perdiam” (Kahneman, 2011, p. 342). Bernoulli, com sua função “expectativa moral”, explicou por que as pessoas com menor recurso financeiro compram seguro e por que pessoas com mais recursos financeiros vendem para elas. De fato, como pode ser observado no quadro, a perda de 1 milhão causa uma perda de 4 unidades de expectativa moral (de 100 a 96), para uma pessoa cuja riqueza é de 10 milhões e causa uma perda muito maior de 18 unidades (de 48 a 30) para uma pessoa cuja riqueza é de 3 milhões. Assim, o indivíduo de menor recurso financeiro pagará de bom grado um ágio para transferir o risco para um indivíduo mais rico (Kahneman, 2011, p. 341).

Nesse sentido, como resposta ao motivo pelo qual os mercadores adquirem apólice de seguros, Bernoulli propõe que nas decisões diante de uma situação incerta que envolve risco, os indivíduos tendem a atribuir valor à riqueza que possuem e que esperam ganhar, e que esse valor não é calculado simplesmente pelo valor monetário (valor financeiro dos ganhos), mas sim pelo que ele vai chamar de “valor moral” ou utilidade. Segundo Bernoulli ([1738] 1954):

[...] a determinação do valor de um item não pode ser baseada em seu preço, mas sim na utilidade que ele fornece. O preço de um item depende somente do próprio item e é igual para todo mundo;

a utilidade, contudo, depende das circunstâncias particulares do indivíduo que faz a estimativa. (Bernoulli, [1738] 1954, p. 24, tradução nossa)

Dessa forma, o autor propõe que não é mais o valor absoluto (valor financeiro) que faz com que um indivíduo se decida em uma situação de decisão que envolve risco, mas o valor subjetivo (utilidade) que ele atribui para cada resultado. Tal valor subjetivo é, desse modo, “não a média ponderada de seus possíveis efeitos financeiros, mas sim a média da utilidade desses efeitos, cada qual ponderada segundo sua probabilidade” (Kahneman, 2011, p. 341).

A elaboração deste ensaio teve três objetivos principais: i) trazer o conceito de subjetividade na tomada de decisão; ii) mostrar que a aversão ao risco é proveniente de uma “expectativa moral” decrescente;³ iii) provar que a forma como os indivíduos medem os riscos e, por conseguinte, tomam decisões na vida real pouco tem a ver com a teoria do valor esperado. Segundo Bernoulli, a teoria do valor esperado era eficiente para medir resultados de jogos de azar, porém não explicava de maneira efetiva o comportamento dos indivíduos em uma situação real de escolha que envolve risco. Bernoulli explica que a teoria do valor esperado é falha porque tem como objetivo apenas os fatos e não leva em consideração possíveis incertezas que são latentes em um ambiente real de cotidiano. Ainda, segundo ele, as decisões estão sujeitas a particularidades individuais e de cenários, sendo assim, cada indivíduo vai estimar seu risco de acordo com sua contabilidade mental, fazendo com que cada decisão seja única.

Bernoulli possivelmente não sabia, mas estava cravando uma das pedras angulares da economia, o conceito de *utilidade*. E, embora o conceito de utilidade apresentado pelo autor seja ainda experimental e um tanto quanto intuitivo, marcado como uma “expectativa moral”, um desejo ou uma satisfação, ele traz três ideias centrais para a teoria da tomada de decisão dos indivíduos: i) a satisfação (utilidade) está condicionada à subjetividade dos agentes; ii) os agentes atribuem ao risco valores diferentes, logo tomam decisões diferentes; iii) a satisfação (utilidade) resultante de uma elevação de riqueza será

³ Observando o Quadro 1, podemos ver que: o incremento de utilidade (expectativa moral) de 1 milhão para 4 milhões é cinquenta unidades da riqueza, mas um incremento igual, de 4 para 7 milhões, aumenta a utilidade (expectativa moral) da riqueza em apenas 24 unidades. A utilidade (expectativa moral) da aposta é de $94/2 = 47$ (a utilidade de seus dois resultados, cada um ponderado segundo sua probabilidade de $1/2$). A utilidade de 4 milhões é sessenta. Como sessenta é maior do que 47, um indivíduo com essa função de utilidade (expectativa moral) preferirá a coisa segura (Kahneman, 2011).

inversamente proporcional à quantidade de riqueza ou bens possuídos anteriormente.⁴

A novidade da proposta de Bernoulli está no fato de que os resultados de uma decisão não estão somente na probabilidade dos fatos ocorrerem, mas também na subjetividade produzida pelo fator humano (como os fatores psicológicos e cognitivos, por exemplo) e de conjuntura que influenciam as decisões dos indivíduos e fazem com que cada agente tome decisões distintas.

Segundo Bernstein (1996), é a primeira vez na história da teoria da tomada de decisão envolvendo um cenário de risco e incerteza que é possível medir algo que até então não poderia ser mensurado – satisfação (utilidade). Ele diz:

Enquanto a teoria da probabilidade estabelece as opções, Bernoulli define as motivações das pessoas que optam. Essa é uma área de estudo e um corpo teórico totalmente novo. Bernoulli estabeleceu a base intelectual de muito do que se seguiria, não apenas em economia, mas em teoria sobre como as pessoas tomam decisões e fazem escolhas em todos os aspectos da vida. (Bernstein, 1996, p. 105, tradução nossa)

Conforme Bernstein (1996), a inovação mais ousada de Bernoulli é a ideia de que cada agente – mesmo os mais racionais – possuem um conjunto de valores únicos e tomam decisões segundo ele. Sendo assim, ao formular sua tese de que a utilidade é inversamente proporcional à quantidade de bens que um indivíduo possui, faz surgir uma visão fascinante sobre o comportamento humano e do modo como os indivíduos tomam decisões em face do risco e da incerteza.

Os conceitos tratados por Bernoulli foram essenciais para o avanço da teoria da decisão. Suas ideias repercutiram em diferentes áreas – economia, finanças, psicologia, entre outras – e derivaram diversas outras premissas importantes, principalmente para a economia no que tange à teoria da escolha do indivíduo. Assim sendo, o assunto tratado no próximo item é o desenvolvimento do conceito de utilidade na economia e como a subjetividade e a incerteza, fatores intrínsecos ao ser humano, passam a ser considerados problemáticos para uma ciência que procurava se aproximar das ciências exatas em busca de uma fundamentação teórica quantitativa.

⁴ Esse postulado hoje é conhecido como “lei da utilidade marginal decrescente”, que nos diz que, à medida que a riqueza aumenta, a utilidade adicional derivada do incremento da riqueza cai.

3. A tomada de decisão em um mundo normativo

Era de se esperar que as contribuições de Bernoulli fossem ponto de referência para o desenvolvimento do que conhecemos hoje como teoria da utilidade esperada, visto que as ideias trazidas por ele quanto ao subjetivismo humano, aversão ao risco e o papel da incerteza na tomada de decisão, foram preceitos inovadores para a teoria da decisão de sua época.

Entretanto, não foi exatamente esse o caminho trilhado no desenvolvimento da teoria da utilidade. A maior parte da teoria de escolha dos agentes e o papel da incerteza no processo decisório, desenvolvidos dentro da teoria econômica, foram processos novos que durante uma parte da história econômica deixaram de lado a influência do fator humano, a presença da incerteza e o papel da conjuntura como sendo fundamentais em uma tomada de decisão. Assim, entre o final do século XIX e o início do século XX, a linha de pensamento econômico que dominou as discussões da teoria da utilidade (teoria da escolha do indivíduo) foi a dos chamados *economistas marginalistas*.

Os marginalistas foram na contramão dos pressupostos de subjetividade e incerteza trazidos por Bernoulli. Suas preocupações não estavam mais em analisar os fatores subjetivos – processos mentais e de valores morais que influenciavam os agentes em um processo decisório –, mas estavam focados simplesmente em analisar como os agentes tomavam decisões; isto é, a forma como aconteciam as decisões. Esse viés analítico mais objetivo fez surgir uma linha de pensamento e desenvolvimento da teoria econômica mais próxima da quantificação matemática.

Segundo Barbieri (2014), a “Revolução Marginalista” trouxe para a teoria econômica preocupações metodológicas quanto ao uso de métodos matemáticos. Esse período marca a sobreposição de duas revoluções metodológicas dentro da teoria econômica, a revolução formalista e a empirista. Ele diz:

A primeira revolução [formalista], aspecto particular da revolução marginalista de 1871, separa a economia verbal dos clássicos da economia expressa em termos matemáticos dos economistas neoclássicos. A segunda revolução [empirista], ocorrida na década de 1930, marca o abandono de uma perspectiva apriorística por um programa empirista, que demanda hipóteses econômicas empiricamente testáveis. (Barbieri, 2014, p. 6)

Os marginalistas foram fundamentais na formulação econômica neoclássica, sendo que diversos conceitos microeconômicos estudados ainda hoje,

nas escolas de economia ao redor do globo, são originários desse período. A noção de racionalidade contrapondo-se à subjetividade em um processo decisório diante da incerteza é um desses preceitos que se perpetuam até a contemporaneidade. Se abstendo do subjetivismo que perpassa todos os agentes (as relações sociais, culturais, religiosas e emocionais), os teóricos marginalistas buscam, na matematização, criar padrões de comportamento normativos que seriam usados como “regras de bolso” pelos indivíduos no momento de tomar determinadas decisões.

Diferentes autores influenciaram o desenvolvimento teórico marginalista, dentre eles encontra-se o filósofo inglês Jeremy Bentham. Em sua publicação mais famosa, *The principles of morals and legislation (Os princípios da moral e da legislação)*, publicada em 1789, o autor levanta questões importantes sobre o comportamento humano diante de uma situação de escolha. Segundo ele:

A natureza pôs a humanidade sob governo de dois senhores soberanos, a dor e o prazer. Cabe apenas a eles indicar o que deveríamos fazer, bem como determinar o que faremos [...] O princípio da utilidade reconhece essa sujeição e a pressupõe como fundamento daquele sistema, cujo objetivo é erigir a estrutura da felicidade pelas mãos da razão e da lei. (Bentham, 1871 apud Jevons, 1996, p 60)

Bentham foi essencial para o desenvolvimento da teoria da decisão como a conhecemos hoje, pois deixa claro que a razão é a chave para entender o comportamento humano. E que a satisfação – felicidade (utilidade) – pode ser entendida de maneira simplificada. Ora, se a dor e o prazer são iguais para todos os seres humanos, eis um primeiro padrão estabelecido. Quem, disposto de razão, preferiria a dor ao prazer? *The principles of morals and legislation* é considerada por muitos pesquisadores da área econômica como obra seminal da teoria neoclássica, pois levanta questões quanto à formação de preferências, processos decisórios e introduz os conceitos de maximização da utilidade e utilidade marginal. Para ele, a utilidade (satisfação) é a prioridade de qualquer ser humano e pode ser obtida por meio de qualquer objeto que tenda a produzir benefício, vantagem, prazer ou felicidade; ou então, que possa evitar a ocorrência de dano, sofrimento, mal ou infelicidade (Bentham, 1871 apud Jevons, 1996).

Desse modo, para o autor, a utilidade constitui um princípio essencial da ação humana em que o indivíduo tem como primazia a racionalidade autointeressada, ou seja, o indivíduo tem como principal característica a maximização de seus interesses e prazeres. Ele ainda diz que, em face de uma

sociedade composta por um conjunto de indivíduos, basta que esses indivíduos entendam que a sociedade só tem a ganhar quando a maximização individual da utilidade (prazer) é efetuada (Dias, 2006).

As premissas comportamentais, assim como o conceito de indivíduo tratado por Bentham, influenciaram de maneira consistente a teoria econômica da era vitoriana no que tange ao estudo do processo de tomada de decisão. Seus conceitos foram base teórica para a formalização marginalista. Segundo Ferguson (1992), a historiografia do desenvolvimento marginalista pode ser dividida em três etapas: i) utilidade mensurável e aditiva (Gossen, Jevons e Walras); ii) utilidade mensurável e generalizada (Edgeworth, Antonelli e Fisher); iii) utilidade não mensurável e generalizada (a partir de Pareto). Sendo que na primeira fase, a utilidade seria mensurável em “útil”; na segunda, passa a contemplar os efeitos de complementariedade e substituíbidade entre os bens; e em terceiro lugar, representa apenas um ordenamento das preferências.

Na concepção teórica marginalista, os agentes decidem individualmente sobre quais bens e/ou serviços acreditam que lhes conferirão a maximização de sua utilidade – dada sua restrição orçamentária. Por serem racionais, os agentes têm perfeito conhecimento de suas preferências e das condições de mercado em que se encontram. Sendo assim, suas decisões são tomadas de maneira coerente, o que pressupõe um “padrão” racional. Na busca por gerar uma interpretação mais quantitativa, cria-se uma importante ferramenta de análise dos “padrões” de comportamento humano em situação de escolhas: a função utilidade.⁵ Assim, a utilidade (satisfação) passa a ser considerada como uma medida cardinal, ou seja, pode-se agora quantificar as preferências, prazeres, desejos e felicidade dos indivíduos.

Os marginalistas buscam na quantificação e na formulação matemática uma resposta à subjetividade do comportamento humano em situações decisórias. Nesse sentido, procuram uma fundamentação teórica quantitativa que pudesse estabelecer uma teoria do “valor-utilidade” e, assim, pudesse superar a antiga teoria do “valor-trabalho” dos economistas clássicos.⁶ Dentre

⁵ Os marginalistas concebiam a função utilidade $U(x_1, x_2, \dots, x_n)$ como uma mensuração do bem-estar dos indivíduos, derivado do consumo de quantidades x_i dos bens $i = 1, 2, \dots, n$. Seguindo os pressupostos de Bentham, os marginalistas consideravam que quanto maior a quantidade de cada bem, maior o nível de utilidade – apesar da taxa de crescimento decrescente. Assim, a utilidade marginal era sempre positiva e decrescente (Cusinato, 2003).

⁶ Em 1890, Marshall estabelece a teoria do valor neoclássica, sintetizando as teorias do valor-trabalho com a teoria do valor-utilidade pela criação das curvas de oferta e demanda.

os marginalistas considerados pela historiografia econômica como os representantes da tentativa de uma fundamentação econômica mensurável e aditiva, podem ser citadas, como referência, as obras de Gossen ([1854], 1927), Jevons ([1871] 1996), Menger ([1871] 2007) e Walras ([1874] 1996).

Gossen, apesar de ter sido esquecido até 1871, tem um papel importante na teoria da escolha do indivíduo. Em sua obra, ele desenvolve conceitos como necessidade, satisfação e maximização. Ele era um defensor da utilização dos métodos matemáticos na teoria da escolha no que tange à maximização da satisfação humana. Para solucionar o problema da maximização, Gossen desenvolve o pressuposto de que a satisfação obtida de um consumo adicional de um determinado bem diminui progressivamente à medida que a quantidade consumida aumenta. Esse é um primeiro ensaio do que mais tarde conheceríamos como “Lei dos rendimentos marginais decrescentes” ou “Segunda lei de Gossen”.

Carl Menger é considerado o fundador da Escola Austríaca. Uma das importantes contribuições trazidas pelo autor para a teoria da utilidade esperada é o conceito do indivíduo como o centro da estrutura econômica, que tem necessidades e que busca satisfazê-las – além da ideia de elencar necessidades. Segundo Menger, tendo o indivíduo recurso disponível para atender suas necessidades, ele irá elencar quais necessidades são mais importantes. Assim sendo, o indivíduo dispenderá seus recursos primeiramente para suas necessidades de primeira ordem e assim por diante, de modo que esse conceito é considerado um primeiro ensaio da utilidade ordinal que anos mais tarde seria tratada mais intensamente por Pareto.

Walras é considerado por muitos economistas como um dos mais brilhantes economistas da sua época. Suas contribuições para a teoria econômica neoclássica são importantíssimas. Sua contribuição metodológica mais importante é a separação entre a economia pura (perfeitamente científica propícia ao emprego de instrumentos matemáticos) da economia aplicada e social (que permite considerações de tempo e lugar e implica elementos morais). Com relação à utilização de métodos matemáticos em economia, Walras aponta:

Eu acho, de minha parte, que quando se trata de estudar os relatórios essencialmente quantitativos como são os relatórios de valor, o raciocínio matemático permite uma análise muito mais precisa, mais completa e mais rápida do que o raciocínio comum. (Walras, 1898, p. 67, tradução nossa)⁷

⁷ “Je crois, quant à moi, que, lorsqu’il s’agit d’étudier des rapports essentiellement quantitatifs comme sont les rapports

Entretanto, como lembra Barbieri (2014), Jevons é, entre os autores marginalistas, o mais inclinado à quantificação, argumentando que a Economia, por ser uma disciplina que trata de quantidades, deveria ser expressa em termos matemáticos para que conseguisse atingir um maior rigor metodológico⁸. Jevons acreditava que “maximizar o prazer é o problema da economia” (Jevons, [1871] 1996, p. 69). Para ele, expressar a utilidade de uma maneira quantitativa tornaria vagas as generalidades subjetivas que caracterizavam a economia até aquele momento; “o prazer, a dor, o trabalho, a utilidade, o valor, a riqueza, o dinheiro, o capital, são todas noções que admitem a quantidade” (Jevons, [1871] 1996, p. 69). Ademais, Jevons trata a incerteza de maneira minimalista, ao declarar que “O teste da avaliação correta das probabilidades são os cálculos com relativa precisão em todos os assuntos corriqueiros da vida” (Jevons, [1871] 1996, p. 69). Segundo Bernstein (1997), Jevons minimiza a importância da incerteza no processo decisório, fazendo com que incerteza e risco se confundam e sejam tratados da mesma maneira: pela aplicação da probabilidade aprendida com observação de experiências passadas.

A busca por uma fundamentação quantitativa, matemática, para a teoria econômica chega ao extremo com Francis Edgeworth (1881) e seu *hedonometer*, que seria capaz de medir o “nível” de felicidade de cada indivíduo. A expressão em inglês, *hedonometer*, refere-se ao princípio hedonista. A reação hedonista baseou-se, de início, em um princípio unificado, já formulado por Gossen (1854). Este é: o homem busca sempre a satisfação com o mínimo de dispêndio e de esforço.

Segundo Edgeworth (1881), essa unificação inicial constitui uma abstração desejada e necessária. Desejada porque os hedonistas sabem e admitem a existência de muitos outros fatores móveis que explicam e provocam a atividade econômica do homem. Necessária porque com a fixação dos princípios hedonistas, em tais fatores móveis, é possível admitir a existência de traços de permanência e continuidade. Fazendo do hedonismo o motivo determinante mais importante e mais geral da atividade econômica.

Edgeworth achava indispensável admitir a abstração simplificadora do *homo economicus*, homem cuja ação se pressupõe orientada por um móvel psicológico único (Hugon, 1995). Ademais, Edgeworth também introduz o

de valeur, le raisonnement mathématique permet une analyse bien plus exacte, plus complète et plus rapide que le raisonnement ordinaire.” (Walras, 1898, p. 67).

⁸ Além dos autores já citados, considerável espaço também é dedicado à utilização de métodos matemáticos na economia nas obras de Marshall, Fisher, entre outros.

conceito de curvas de indiferença, que mostram as possíveis combinações de bens e serviços que mantêm o consumidor no mesmo nível de bem-estar (Varian, 2006).

Não é difícil deduzir que tal instrumento foi alvo de diversas críticas que lograram espaço importante no debate econômico do final do século XIX e início do século XX. Entre as diferentes críticas direcionadas à quantificação marginalista, encontra-se a falta de clareza de como medir satisfação, prazer e felicidade. Segundo nos lembra Cusinato (2003), o ponto mais criticado pelos economistas pós marginalistas refere-se à tomada de decisão. Ora, dado que os agentes são maximizadores e racionais, se um indivíduo se defronta com duas opções de escolha, A e B (podendo ser essas: cestas de consumo, ou mesmo ativos financeiros), então a teoria nos diz que o agente decidirá pela opção que mais lhe trouxer satisfação (utilidade). No entanto, não há nenhuma “lei” ou evidência que prove que essa afirmativa é verdadeira. Em situações do cotidiano (na vida real), não há como o agente saber qual opção lhe conferirá maior felicidade ou prazer. Digamos, por exemplo, que um agente se defronte com duas opções de ativos (ativo A e ativo B), e esse agente, usando de toda sua capacidade maximizadora e racional, decide-se pelo ativo B; no entanto, o ativo A poderia ser a melhor escolha ou realmente B poderia ter sido a melhor escolha. Na verdade, não há como saber.

Existem dois problemas fundamentais nesse ponto, que os marginalistas não levaram em consideração: i) os pressupostos de maximização e racionalidade não levam em consideração possíveis riscos, aversões e incertezas que cada agente pode carregar intrinsecamente no seu ser; ii) nem todas as escolhas são baseadas em previsões futuras derivadas do cálculo probabilístico – o consumo de um bem é um exemplo claro dessa afirmativa. Ora, hoje eu posso tomar sorvete de flocos e amanhã escolher de morango, tais escolhas nada tem a ver com probabilidade. Ademais, não fica claro como a utilidade poderia ser medida. Como é possível medir a satisfação individual? Como é possível medir a felicidade?

Não foram poucos os críticos da metodologia marginalista quantitativa. Entre os diversos críticos encontram-se Vilfredo Pareto ([1906] 1996) e sua crítica à quantificação da utilidade; Frank Knight ([1921] 1964) e John Maynard Keynes (1936), que trouxeram imensurável contribuição, por meio da inserção da incerteza na tomada de decisão, e Hicks e Allen (1934), que buscam uma indexação matemática à teoria da utilidade.

Após a revolução marginalista, toma corpo nova proposta de funda-

mentação teórica: a matemática sem número. Segundo Barbieri (2014, p. 7): “A influência [da matemática sem número] se estende até a década de 1930 e sobrevive até mais tarde em autores heterodoxos”. Ainda segundo o autor, é a partir da década de 1930 que há uma segunda revolução metodológica, que associa o caráter científico da teoria econômica com a capacidade de teste empírico das hipóteses. Ele diz:

Diante dos problemas do positivismo e da dificuldade imposta pelo fato de que, no que diz respeito a fenômenos complexos, a adoção de hipóteses com maior conteúdo empírico seria automaticamente refutada, surgem metodologias como o empirismo lógico, o operacionalismo e o instrumentalismo, que valorizam um conceito pela sua capacidade de gerar consequências testáveis, deslocando assim o foco da análise científica da explicação para a previsão. (Barbieri, 2014, p. 8)

Porém, ainda no início do século XX, Pareto ([1906] 1996), ao questionar a utilidade cardinal e os pressupostos maximizadores da felicidade, traz relevantes contribuições para a teoria econômica. O autor, partindo da concepção de curva de indiferença tratadas por Edgeworth, elabora uma abordagem ordinal para a utilidade. Ao notar que as curvas de indiferença representavam combinações de cestas de consumo que maximizavam a utilidade dos agentes, ele observou que quando se quantificava a felicidade por meio da combinação das cestas de consumo, a função-utilidade dessa combinação atribuía um “número maximizador” dessa combinação que fundamentalmente elencava, ou seja, ordenava, essas cestas de consumo.

Essa observação talvez tenha sido a de maior expressão quanto à colaboração de Pareto na teoria da escolha. Ao ordenar as combinações das cestas, o autor mostra que não era necessário saber “quanto”, mas em que “ordem” a maximização da utilidade é alcançada. Segundo Cusinato (2003, p. 27), “com a ordinalidade, tudo que era necessário era um indexador de ordenação que designasse um número para cada cesta de consumo”. Sendo assim, para as cestas que tivessem um nível maior de utilidade dava-se um número mais alto, e para as cestas que fornecessem níveis inferiores de utilidade dava-se números menores. Dessa forma, a função utilidade de cada item é distinta, mas fornece o mesmo ordenamento; logo, elas são equivalentes sob a ótica ordinalista.

Entretanto, como nos lembra Bernstein (1997), mesmo após a publicação da teoria da utilidade ordinal de Pareto, o pressuposto cardinal permaneceu

como teoria dominante entre os autores neoclássicos; somente após a década de 1930 o pressuposto de mensuração da utilidade sucumbe diante da ordinalidade proposta por Pareto.

Na década de 1930, Hicks e Allen (1934) dão início à “moderna teoria da utilidade”. Segundo essa interpretação, a utilidade não é a causa das preferências, mas uma descrição das preferências. Os indivíduos não escolhem tendo por base uma função de utilidade, mas escolhem o que preferem. Independentemente dos processos psicológicos que os indivíduos empregam no processo de escolha, a utilidade é apenas uma indexação matemática para descrever o que eles preferem. Não é o indivíduo que deve se comportar segundo sua função-utilidade, mas é a função-utilidade que deve emular o comportamento de escolhas do indivíduo. De acordo com Cusinato (2003), prazer, felicidade e satisfação tornam-se irrelevantes para a abordagem moderna da teoria de utilidade.

Contudo, mesmo com os avanços propalados pela ordenação da utilidade, a tomada de decisão em cenários de incerteza continuava ponto obscuro na teoria econômica da escolha dos indivíduos. O processo decisório sob incerteza continuava uma esfinge que todos os economistas à época sabiam que existia, mas pouco se havia desenvolvido nessa direção desde Bernoulli. Somente após publicações de Knight e Keynes, em uma linha mais heterodoxa, passou-se a discutir o papel da incerteza na tomada de decisão dos agentes. Posteriormente, em 1944, John Von Neumann e Oskar Morgenstern, utilizando-se dos pressupostos da teoria neoclássica, desenvolveram padrões de comportamento dos agentes para a teoria da utilidade esperada e trouxeram à luz da discussão o papel da incerteza nos processos decisórios.

As premissas de Knight e Keynes, bem como os pressupostos de Neumann e Morgenstern, serão os assuntos tratados nas próximas seções.

4. As decisões e a incerteza

Como lidar com processos decisórios que não se explicam por um conjunto de probabilidades pré-estabelecidas? Ou então, quando a teoria dominante não consegue explicar as tomadas de decisões dos agentes? E quando as escolhas menos prováveis são as que se apresentam com maior frequência no mundo real? Ou ainda, quando os acontecimentos passados não ajudam a prever os eventos futuros?

Esses são alguns dos questionamentos levantados por Knight ainda na

década de 1920, e que, posteriormente, também foram tratados por Keynes na década de 1930. Mesmo os dois autores não tendo trabalhado em conjunto, nem tendo desenvolvido nenhuma parceria acadêmica ou científica, eles individualmente foram os primeiros economistas do século XX a colocarem tais questões em pauta na teoria da decisão.

Knight foi um inconformado e ruidoso contestador da racionalidade dos agentes. Para ele, o pressuposto de preferências perfeitas era incoerente com a realidade humana; logo, tentar desenvolver uma teoria que padronizasse o comportamento dos indivíduos era algo que não traria nenhuma contribuição efetiva para a teoria econômica. Este autor pouco acreditava que o cálculo probabilístico pudesse refletir a diversidade do comportamento humano em situações de escolhas. O fato de a probabilidade matemática estar diretamente associada à coleta de um número grande de observações passadas – como forma de gerar padrões de comportamento – fornecia, segundo o autor, indícios de que essa metodologia era alvo de questionamentos, afinal “nenhum evento é idêntico ao outro e a vida é curta demais para os indivíduos conseguirem agrupar amostras suficientes para gerar padrões que possam auxiliar em uma tomada de decisão” (Knight, 1921, p. 196). Ele dizia: “Qualquer ‘ocorrência’ [...] é tão inteiramente singular que não há outros ou um número suficiente que permita tabular ocorrências iguais o bastante para formar uma base para qualquer inferência de valor sobre quaisquer probabilidades reais.” (Knight, 1921, p. 197).

Porém, provavelmente a contribuição mais importante de Knight para a teoria da escolha não tenha sido o questionamento da racionalidade, mas a distinção entre risco e incerteza. Para o autor, risco é uma probabilidade mensurável enquanto a incerteza é uma situação de valores indeterminados e não quantificados. Para ele:

A incerteza deve ser tomada em um sentido radicalmente distinto da noção familiar de risco, da qual nunca foi apropriadamente separada [...] Descobrir-se-á que uma incerteza mensurável, ou “risco” propriamente é tão distante de uma imensurável que, na verdade, não chega a ser incerteza. (Knight, 1921, p. 205, tradução nossa)

Knight baseia sua discussão sobre o conceito de incerteza na teoria de determinação do lucro pois, segundo ele, os lucros estão inseridos dentro de um cenário de incerteza. O lucro é um resquício, que não pode ser determinado de maneira exata *a priori*, ou seja, seu total só se torna real em uma

data posterior à tomada de decisão. Desse modo, os processos de julgamentos formados pelos agentes (como, por exemplo, a formação de expectativas) e a própria incerteza dos eventos futuros, acarretarão impactos diretos no montante de lucro, de modo a torná-lo imensurável.

Knight vai dizer que, em uma situação decisória, os agentes fazem uma estimativa do que esperam ganhar após uma tomada de decisão de investimento. Para ele, a estimativa é um tipo de probabilidade, mas não uma probabilidade empírica; seria uma probabilidade intuitiva que norteia o agente no processo de escolha. Ainda, “os agentes se baseiam em estimativas não inferenciais, isto é, baseiam-se em julgamentos ou intuições e não em raciocínio estritamente lógico e probabilístico” (Knight, 1921, p. 223, tradução nossa).

Portanto, as decisões cotidianas, em especial as pertinentes ao investimento, estão relacionadas a situações singulares, únicas, que não podem ser preditas de maneira exata: “uma probabilidade objetivamente mensurável não é aplicável” (Knight, 1921, p. 231, tradução nossa).

Segundo Bernstein (1996), as ideias de Knight auxiliam na explicação, por exemplo, do movimento do mercado financeiro, onde a formação de expectativa é processo intrinsecamente presente e a tomada de decisão reflete uma “previsão” do futuro. Segundo Bachalier: “Claramente, o preço considerado mais provável pelo mercado é o preço atual real: se o mercado julgasse de outra forma, não fixaria esse preço, mas outro preço superior ou inferior” (Bachalier apud Bernstein, 1996, p. 221). A volatilidade dos preços dos títulos e das ações são reflexos das frustrações das expectativas dos investidores. Sendo assim, “a volatilidade é uma representante da incerteza que normalmente é acomodada na avaliação de risco do investidor” (Bernstein, 1996, p. 221, tradução nossa).

A formação de expectativa em Knight é, portanto, comum no mercado financeiro, onde tantas tomadas de decisões dependem das “previsões” de futuro, dado que os agentes tendem a identificar os momentos críticos somente depois desses momentos já terem ocorrido. Ora, se os agentes fossem capazes de identificar de maneira perfeita, clara e objetiva as futuras mudanças que iriam ocorrer no mercado de capitais, não haveria mudanças abruptas, não haveria volatilidade alguma. A presença do fator “incerteza” no mercado de capitais – e em tantos outros mercados da esfera econômica – é a prova de que a probabilidade matemática não é capaz de munir os agentes de certeza alguma, somente oferece uma ferramenta de minimização de risco.

Keynes também analisou a presença da incerteza nas decisões dos agentes e foi além. Ofereceu fundamentação teórica para análise da presença da incerteza tanto nas decisões dos agentes quanto nos impactos dessas decisões sob incerteza em diferentes mercados.

O autor trata das decisões diante da incerteza em duas publicações clássicas: i) no livro *Teoria geral* (Keynes, 1936), capítulo XII: “O estado da expectativa de longo prazo”; ii) e no artigo “A teoria geral do emprego” (Keynes, 1937).

Ao tratar a incerteza, no capítulo XII, Keynes aborda preceitos que antes não haviam sido considerados pelos economistas que estudavam a tomada de decisão dos agentes, a saber: o papel da incerteza nos processos decisórios, o impacto dos processos decisórios individuais na esfera econômica; e, ainda, questiona a metodologia quantitativa na economia.

Ele observa que os temas incerteza e tomada de decisão estão em um “nível diferente de abstração”, o que implica dizer que o estudo teórico econômico necessitava de uma abordagem mais ampla do que a quantificação matemática podia oferecer. Ainda na mesma obra, o autor explica que a tomada de decisão depende da formação de expectativa corrente e futura dos agentes – sendo a última afetada diretamente pela primeira. Assim, as expectativas futuras dependem dos eventos correntes que os agentes acreditam conhecer – com maior ou menor intensidade de certeza, como, por exemplo, o volume de ativos existente no mercado imobiliário (Keynes, 1936). Para ele, as expectativas podem ser divididas, e entendidas, de duas formas: i) expectativa de longo prazo – que se refere ao estado de expectativa psicológica (formação de expectativas para o futuro); e ii) expectativa de curto prazo – que está relacionada a prognósticos de receitas e de comercialização, por exemplo.

Quanto à formação de expectativa de longo prazo, Keynes (1936) aponta que ela está sujeita à influência do estado atual das coisas, quer dizer, a menos que alguma situação ocorra, os agentes permanecerão “acreditando” em sua formação de expectativas e continuarão projetando seu futuro com base nessas expectativas formadas. Sendo assim, as decisões de investimento dependem do “estado de expectativa de longo prazo”. Portanto, dependem da formação de um prognóstico de futuro e da confiança que os agentes empenham nessa formulação. Pode-se dizer que o grau de confiança presente nas decisões dos agentes está intimamente atrelado ao grau de incerteza do futuro percebido (Keynes, 1936).

A incerteza em Keynes está profundamente ligada ao conhecimento de particularidades do cenário futuro, que sabidamente é fato impossível de ser previsto. Portanto, é igualmente impossível ser expressa em termos matemáticos probabilísticos. Sempre haverá situações em que o imprevisível acontecerá; algo sempre pode acontecer e, conseqüentemente, afetar o rumo dos eventos previstos e não há nenhum meio de descobrir essas particularidades. Em todas as decisões tomadas, há algum nível de incerteza, mesmo que os agentes tenham baseado suas decisões no universo conhecido. Os agentes sempre terão que lidar com o desconhecido e com o incerto: “O conhecimento é sempre vago, flutuante e incerto” (Keynes, 1937, p. 113, tradução nossa). Assim, a análise de Keynes enfatiza a inalcançável capacidade cognitiva humana em prever eventos futuros, e, devido ao curso natural da economia, sempre haverá um hiato entre a tomada de decisão e os resultados conhecidos. E, desse hiato, sempre nascerá a incerteza quanto aos eventos passíveis de ocorrerem.

A discussão sobre a presença da incerteza nos processos decisórios e suas implicações na esfera econômica não acabaram com Knight e Keynes; eles apenas deram início a uma marcha que perdura até hoje. No entanto, alguns de seus diversos seguidores também fizeram escola e se destacam na discussão do papel da incerteza na tomada de decisão, dentre eles podemos citar Shackle e Davidson.

Shackle (1965), assim como Knight e Keynes, aponta a incerteza e o risco como sendo conceitos distintos. Para ele, o conceito de incerteza está diretamente ligado à ausência do conhecimento e seria, portanto, algo impossível de ser mensurado por distribuições probabilísticas. Segundo o autor, decisões baseadas em probabilidades são falhas, visto que nenhum experimento (por maior que seja o tamanho da amostra) conseguirá prever eventos futuros, pois não há meios de prever a trajetória que os acontecimentos seguirão. Desse modo, o agente sempre se deparará com eventos desconhecidos, incertos, que não podem ser previstos matematicamente.

A inovação da proposta de Shackle está na análise do comportamento dos agentes em dois ambientes distintos: i) ambiente de ordem – onde os agentes podem “imaginar” eventos futuros, ou seja, podem formar expectativas (quanto à ordem dos eventos, o movimento dos demais agentes que operam naquele mercado, por exemplo) e acreditar que elas se concretizarão; ii) ambiente de inspiração – nesse, o agente deve dar espaço para o “processo criativo” e deve aceitar que os eventos são incertos e que não há como

prever de maneira efetiva os eventos futuros. Portanto, ao lançar o preceito de “processo criativo”, Shackle abre discussão para a heterogeneidade dos agentes, em que a inspiração (ou a criação humana) quebra com o preceito de ambientes predeterminados, nos quais todos os elementos podem ser previstos. Assim, a tomada de decisão “criativa/inspirada” não pode ser prevista e, por não seguir padrão, tem a capacidade de alterar os resultados futuros intrinsecamente (Shackle, 1990).

Davidson (1983), de forma similar a Shackle, mantém o pensamento heterodoxo de Knight e Keynes quanto ao comportamento dos agentes e a incapacidade probabilística em previsão do futuro. Sua inovação está na elaboração de dois cenários distintos onde ocorreriam os processos decisórios, a saber: os cenários *ergódico e não ergódico*.

Segundo o autor, em um cenário ergódico, o presente e o futuro são imutáveis, sendo passíveis de serem previstos por uma distribuição de probabilidade. Já em um cenário não ergódico, os eventos são aleatórios, distintos, passíveis de serem alterados e, portanto, impossíveis de serem previstos por probabilidade ou matemática. A incerteza permanece sendo a ausência do conhecimento; assim, estaria presente em cenários não ergódicos, que podem ser entendidos como sendo eventos cotidianos, da vida real (Davidson, 1995).

A incerteza permanece sendo conceito importante estudado na economia e nas finanças; porém, após publicações de Knight e Keynes, duas linhas de estudos se distinguem, a *incerteza como sendo algo imensurável*, longe da quantificação matemática e da distribuição de probabilidade, e a *incerteza neoclássica*, que progrediu a partir de estudos de meios de quantificação, “matematização” e criação de padrões de comportamento que oferecem diretrizes na tomada de decisão em face da incerteza.

Não são poucos os pesquisadores que se debruçaram sobre o conceito de incerteza na economia, de modo que podemos citar alguns trabalhos contemporâneos: Lawson (1997), Carvalho (1998), Runde (1990, 1991, 1995), Vercelli (1995, 2002), Dequech (1997, 2000, 2004, 2007). Em todos esses trabalhos, mesmo os autores abordando o assunto de diferentes perspectivas, permanecem tendo em comum alguns pontos: i) a incerteza é fruto da ausência do conhecimento dos eventos futuros; ii) não é possível tomar decisões baseando-se em eventos passados; e iii) a estimativa probabilística não consegue abranger as mudanças conjunturais que ocorrem entre a tomada de decisão presente e a efetivação futura.

5. Tomada de decisão pela ótica da racionalidade

Talvez o matemático John Von Neumann e o economista Oskar Morgenstern tenham sido os autores neoclássicos que mais contribuíram para o desenvolvimento da teoria da utilidade esperada no que tange aos processos decisórios em face da incerteza e do risco. A publicação de maior destaque de ambos, *Theory of games and economic behavior* de 1944, é um marco para a teoria neoclássica, visto que a partir dela foram geradas diversas ramificações teóricas – tanto dentro da economia quanto em outras áreas correlacionadas – sobre o papel das tomadas de decisões dos agentes e o impacto que essas decisões poderiam causar no ambiente onde ocorreriam. Ao trazerem alguns preceitos já tratados por Bernoulli ([1738] 1954) – como: “quão longe estamos dispostos a ir na tomada de decisão que possamos provocar os outros a tomar decisões que terão consequências adversas para nós?” –, eles trazem de volta para a discussão da escolha todo o rigor da racionalidade clássica, expondo com clareza o conceito de preferência e a forma como esta deveria ser metodicamente aplicada (Bernstein, 1996).

Os autores desenvolvem um “padrão” para o comportamento dos indivíduos (isto é, axiomas) que são utilizados para fornecer respostas quanto às escolhas dos agentes econômicos. Por rejeitarem os pressupostos da subjetividade do comportamento humano em processos decisórios (tal qual a formação de expectativas keynesianas) que impediam a aplicação dos métodos matemáticos, eles reafirmam a aplicação quantitativa como formalização metodológica. Segundo Von Neumann:

[...] para se construir uma ciência da física, esse fenômeno [calor e luz] teve de ser medido. Subsequentemente, os indivíduos passaram a usar os resultados de tais medições (direta ou indiretamente) mesmo na vida cotidiana. O mesmo poderá acontecer na economia no futuro. Uma vez alcançada uma compreensão mais plena do comportamento humano com a ajuda de uma teoria que faça uso de medição, a vida do indivíduo poderá ser materialmente afetada. Esses problemas não constituem, portanto, uma divagação desnecessária. (Von Neumann; Morgenstern [1944] 1980, p. 3, tradução nossa)

Entretanto, mesmo sendo defensores da utilização do método matemático na economia, foram bastante prudentes sobre a abrangência e generalidade quantitativa no estudo do comportamento humano. Eles deixam claro que primeiramente era necessário estudar problemas mais simples quanto a questões

de tomada de decisão, para depois propor avanços mais complexos: “O grande progresso em cada ciência vem quando, no estudo dos problemas que são modestos comparados aos objetivos finais, desenvolvem-se métodos que permitem o progresso contínuo” (Von Neumann; Morgenstern, [1944] 1980, p. 6, tradução nossa).

Ademais, é fundamental lembrar que, para os autores, “risco” e “incerteza” se distinguem. O primeiro *pode ser avaliado pela frequência de eventos observados*, já o segundo corresponde a uma *avaliação subjetiva do evento*, em que os eventos passados (as experiências passadas dos indivíduos) representam elementos indispensáveis.

Segundo Menezes (2012), é assim que dois conceitos distintos (risco e incerteza) são confundidos nos desdobramentos da escola neoclássica: tendo o risco como principal característica, “*a existência de uma frequência de eventos*”, e a incerteza “*não dispor de frequência*”; mas trata-se de uma probabilidade subjetiva; desde que se possa construir uma distribuição de probabilidade sobre as consequências da decisão, risco e incerteza se confundem e podem ser avaliados como iguais (Menezes, 2012).

Na leitura de Kast (1993), é por essa razão que se torna essencial, em cenários de risco e incerteza, que o comportamento do agente em processos decisórios seja determinado pelo viés da racionalidade, isto é, que tenha preferências bem definidas e compatíveis com uma distribuição de probabilidade. Tais distribuições foram definidas por Von Neumann e Morgenstern como sendo “*loterias*” – mesmo os resultados não sendo derivados de experimentos aleatórios – como forma de, nessas circunstâncias, o agente racional parametrizar suas decisões pela ótica maximizadora de satisfação (ou utilidade esperada da loteria). Assim sendo, são desenvolvidas pelos autores antes citados, normas de comportamento dos agentes em situações de escolhas, em que o agente racional reconhece esse padrão (de comportamento) e decidir-se-á de maneira subordinada a tal padrão axiomático. É nesse contexto que Von Neumann e Morgenstern elaboram um conjunto de premissas envolvendo preferências e probabilidade, o que conhecemos hoje como axiomas da teoria da utilidade esperada, ou axiomas de Von Neumann e Morgenstern; “os axiomas promulgam as condições de preferências dos agentes de modo a serem representadas por uma função numérica” (Varian, 2006, p. 37).

Tais pressupostos axiomáticos são a base para a análise do comportamento do agente racional em situações decisórias diante do risco e da incerteza, além de integrarem diversos trabalhos neoclássicos em distintas linhas de pesquisa

dentro da própria economia. Entre os muitos trabalhos que buscaram aprimorar essa discussão, encontram-se o trabalho de Savage (1954), e de tantos outros.⁹

Desse modo, não podemos dizer que há um único modelo dentro da teoria econômica neoclássica que busca explicar a tomada de decisão dos agentes. Há, sim, diversos modelos que utilizam a máxima de racionalidade dos agentes – muitas vezes chamados de consumidores pela escola neoclássica – e os pressupostos axiomáticos para explicar o comportamento dos agentes em tomadas de decisões.

Entre estes, existe um modelo dito “básico” que busca explicar as ações dos agentes em um “mundo sem incerteza”, e que se apropria de dois axiomas, a saber: completude e transitividade. Esses dois axiomas (padrões de comportamento), dentro do modelo, garantem a cada agente (que escolhe) um conjunto de opções, que faz com que esse agente seja capaz de ordenar suas opções com base em suas preferências,¹⁰ e assim possa tomar a melhor decisão possível.

Em cenários que envolvem incerteza, no entanto, uma análise mais complexa é proposta pela teoria neoclássica e deriva-se do modelo de Savage (1954). A explicação desse modelo se faz pela probabilidade subjetiva, formalizada matematicamente e que resulta na seguinte função utilidade:¹¹

$$\max \sum_{t=0}^{\infty} \partial^t \sum_{s_t \in S_t} p(s_t) U(x_{ti} | s_t)$$

A função descrita refere-se à *função da utilidade esperada* do modelo de Savage e busca, por meio da utilização dos pressupostos de maximização de utilidade esperada e formação de expectativa subjetiva bayesiana,¹² representar a racionalidade dos agentes que tomam decisões, ou seja, que escolhem.

Esse modelo, mais completo, que envolve tomada de decisão e incerteza e que podemos chamar de “modelo padrão”, pressupõe três alternativas: i) um conjunto de estados alternativos do mundo que estão além do controle

⁹ Dentre os diversos trabalhos que buscaram ampliar a discussão do padrão racional de comportamento dos agentes, podemos citar: Allais (1953) e Ellsberg (1961).

¹⁰ A discussão sobre preferências e os axiomas completude e transitividade pode ser encontrada em Varian (2006).

¹¹ O modelo formalizado matematicamente e as exposições dos respectivos pressupostos estão baseados nos trabalhos de Wilkinson e Klaes (2012), e também podem ser encontrados em Castro (2014).

¹² A expectativa subjetiva bayesiana é derivada do Teorema de Bayes. Esse teorema objetiva explicar um tipo de inferência estatística (inferência bayesiana), que descreve as incertezas sobre quantidades invisíveis de forma probabilística. Assim, as incertezas são modificadas periodicamente após observações de novos resultados.

do tomador de decisão, ou seja, situações conjunturais ou de ambiente que estão fora do controle dos agentes que decidem; ii) um conjunto fixo de alternativas disponíveis, isto é, alternativas limitadas; iii) um conjunto de consequências alternativas. A escolha da alternativa determinará as possíveis consequências em cada “estado do mundo”, de tal modo que, para cada alternativa, o agente calculará o *produto da probabilidade dos estados do mundo* [$p(s_t)$] por meio da utilidade das consequências associadas, de maneira que, adicionando todos os produtos, o agente obtém a utilidade esperada da alternativa. A *função de utilidade* [$U(x_{it}|s_t)$] se define pelas consequências das *alternativas escolhidas pelo agente* [x_{it}]; dessa forma, dado o *estado do mundo* [s], a utilidade futura é descontada por um *fator temporal exponencial* [δ^t], de modo que o agente, no período $t = 0$, escolherá o vetor de alternativa (de ação corrente ou futura) de maior preferência dentre as disponíveis, isto é, que tenha a maior utilidade esperada (Castro, 2014).¹³

Desse “modelo padrão”, originaram-se alguns pressupostos de comportamento do agente econômico neoclássico: i) os agentes são racionais; logo, têm preferências bem definidas; ii) têm preferências pelos estados finais e não pelas mudanças; iii) suas preferências se dão por suas crenças e informações; iv) suas informações são processadas de acordo com a probabilidade bayesiana (teorema de Bayes); v) são autointeressados, isto é, não consideram a utilidade dos outros agentes; vi) são maximizadores de utilidade esperada, ou seja, buscam sempre a otimização; vii) formam suas preferências temporais de acordo com um modelo de utilidade esperada.

Seguindo um raciocínio similar ao de Beckert e Dequech (2005) e já acordado por Castro (2014), o modelo de Savage pode ser interpretado como “modelo padrão” de comportamento do agente econômico racional, pois tem a capacidade de desempenhar três funções distintas: i) *função descritiva* – o modelo descreve como os agentes realmente se comportam em processos decisórios; ii) *função prescritiva* – o modelo sugere como os agentes deveriam se comportar para serem considerados racionais; iii) *função preditiva* – admite a obtenção, por meio de um modelo com “função-utilidade” e de probabilidade subjetiva, das decisões dos agentes econômicos, sem no entanto supor que os agentes realmente se comportem com base nesse modelo, de modo que resolve um complexo problema de otimização e de cálculo probabilístico (Castro, 2014).

¹³ A ideia desenvolvida refere-se ao pressuposto de otimização ou maximização da utilidade esperada.

Entretanto, vale salientar que, nas últimas décadas, inúmeros trabalhos teóricos e empíricos revelaram diversas limitações desse modelo. Os próprios economistas neoclássicos normalmente contestam dizendo que não são ingênuos a ponto de acreditar que os agentes se comportem da forma descrita pelo “modelo padrão”. Nesse sentido, esse modelo seria usado somente para fins prescritivos e preditivos. Assim, segundo os teóricos neoclássicos, o modelo padrão serve para prever o comportamento econômico real dos indivíduos somente quando usando o argumento do tipo “seleção natural”, isto é, os indivíduos seriam eficientes em perseguir seus objetivos se tivessem incentivos ou oportunidades de aprender com as experiências adquiridas. Além disso, os neoclássicos argumentam que a concorrência, por sua vez, favorece os indivíduos na medida que suas decisões ótimas aumentam suas chances de sucesso em um ambiente competitivo. Assim, uma minoria de agentes racionais pode ser capaz de impor racionalidade a todo um mercado. Desse modo, de acordo com a teoria neoclássica, seria razoável prever os resultados das escolhas “como se” elas fossem produto de um processo de otimização (Castro, 2014).

Esses pressupostos comportamentais, desenvolvidos dentro da teoria da utilidade, foram a base para o desenvolvimento de diversas linhas e estão presentes em muitos modelos de otimização até o presente momento. Entretanto, diversas outras linhas de pesquisa têm apontado inúmeras discrepâncias entre comportamento humano proposto pelo modelo neoclássico e o comportamento humano real observado. Dentre essas linhas de pesquisa, uma que se encontra em evidência e desponta como fronteira do conhecimento dentro da teoria econômica é a “economia comportamental”.

Nesse sentido, apresentaremos, na próxima seção, um breve desdobramento da crítica formulada pela ciência comportamental ao modelo padrão de comportamento neoclássico.

6. A tomada de decisão mediante a subjetividade humana

Segundo Earl (1988), a economia comportamental nasce entre as décadas de 1950 e 1960, sem essa definição, porém com características que se ajustam ao que hoje se convencionou chamar de economia comportamental. Segundo Kahneman (2011) e Wikinson e Klaes (2012), nesse período encontram-se obras de autores fundamentais no desenvolvimento da disciplina,

como Katona e Fisher (1951) e Simon (1957), que naquele período apresentaram uma crítica veemente à teoria da decisão, no que tange ao comportamento humano.

Katona e Fisher (1951, p. 93-94) argumentam que as mudanças no sistema econômico não poderiam ser explicadas exclusivamente pela síntese neoclássica. Segundo os autores, os agregados econômicos não eram explicados somente por meio das variáveis econômicas: “o estudo da macroeconomia sem psicologia apenas aponta as condições vigentes onde as ações dos indivíduos acontecem, porém, essas [ações] não podem ser tidas como homogêneas”. Assim, segundo os autores, cada indivíduo age, reage, toma decisões de maneira distinta, dependendo de suas condições e aspirações pessoais, não estando exclusivamente dependentes dos agregados econômicos (emprego, renda, juros etc.). Desse modo, a avaliação (percepção) da realidade econômico-social de cada indivíduo se faz relevante na determinação das decisões individuais e do comportamento econômico geral.

Simon, diferentemente de Katona e Fisher, trata, de maneira mais específica, da tomada de decisão em contexto de incerteza e competição perfeita tanto no âmbito do indivíduo quanto das firmas. Faz uma crítica ao pressuposto da racionalidade dizendo:

[...] não pode haver dúvidas quanto aos pressupostos da teoria da racionalidade perfeita serem completamente opostos à realidade, visto que não descrevem, nem remotamente, os processos que os indivíduos utilizam na tomada de decisão em situações complexas. (Simon, 1978, p. 366, tradução nossa)

Assim, segundo o autor, as decisões do mundo real, que são cercadas de imperfeições e incertezas, não poderiam ser calculadas de maneira ótima, mas de maneira satisfatória.¹⁴ Desse modo, a *racionalidade perfeita* não existiria. E o termo deveria ser substituído por *racionalidade limitada*.¹⁵

Segundo Simon (1957, p. 199), “a capacidade da mente humana de formular soluções complexas é muito pequena comparada ao tamanho dos problemas expostos e solucionados pelo comportamento racional”. Desse modo, para o autor, os indivíduos e as firmas tomam decisões de maneira distinta, não homogênea, porque suas decisões são pautadas por restrições cognitivas e de conhecimento do ambiente onde estão inseridos.

¹⁴ Para maior detalhamento, ver Simon (1978).

¹⁵ Para melhor detalhamento sobre racionalidade limitada, ler: Simon (1978).

Entretanto, apesar de as críticas de Katona, Fisher e Sinom terem recebido muita atenção, foi somente na década de 1970 que efetivamente a teoria da decisão padrão começou a receber um enfrentamento teórico pujante (Comerer; Loewenstein, 2004).

Em um esforço de identificar as etapas do desenvolvimento da economia comportamental e a crítica a teoria da decisão padrão, Angner e Loewenstein (2006) apontam três fases que marcariam o desenrolar temporal e metodológico da disciplina. São elas: i) seu “nascimento” seria datado entre os anos de 1970 e 1980 com as primeiras publicações que tinham o objetivo de identificar “anomalias”, ou seja, movimentos observados na economia que não podiam ser explicados pelo padrão de comportamento proposto pela teoria neoclássica; ii) posteriormente, entre as décadas de 1980 e 1990, a disciplina passa a incorporar os pressupostos comportamentais aos modelos econômico-matemáticos; iii) e a última fase é a incorporação dos pressupostos comportamentais à macro e microeconomia e a elaboração de políticas públicas.

Partindo dos modelos descritivos publicados por Kahneman e Tversky (1974), o método utilizado para identificar o comportamento da maioria dos agentes econômicos (individual e coletivo) passou a ser a observação de suas tendências de escolha ou vieses de comportamento.

Kahneman e Tversky (1979), buscam mostrar que os indivíduos normalmente fazem julgamentos (formam juízo de valor) e inferências baseados em princípios heurísticos, que facilitam a tarefa complexa de avaliar probabilidades e prever valores a operações mais simples. Em uma crítica à utilização da probabilidade subjetiva feita pela moderna teoria da decisão¹⁶ e aos axiomas da decisão racional da teoria neoclássica, os autores sustentam que os indivíduos em situações reais, do cotidiano, utilizam uma forma particular de estimativa de probabilidade em seus julgamentos que são baseados em dados e observações limitados e que são processados de acordo com “regras heurísticas”.

Desse modo, os autores enumeram três heurísticas que são utilizadas pelos indivíduos ao avaliar probabilidades e prever valores. São elas: i) representatividade; ii) disponibilidade; ii) ajuste e ancoragem. Essas heurísticas apontam o surgimento de diversos vieses de comportamento nos processos de julgamento mediante a incerteza, tais como: insensibilidade à probabilidade *a priori* dos resultados; ilusão de validade; concepções errôneas de regressão;

¹⁶ Como moderna teoria da decisão, os autores citam o trabalho de Savage (1954)

viés de “imaginabilidade”; correlação ilusória; ajuste insuficiente, entre outros apresentados por diversos pesquisadores nas últimas três décadas.

De fato, a economia comportamental quebra com todo o rigor do pressuposto da racionalidade, pois coloca o indivíduo como um agente cuja subjetividade irá sempre interferir em seu processo de julgamento e decisão. Nesse sentido, uma “matematização” do comportamento individual deixa de ter sentido como análise primária. Dessa forma, o método de análise do processo de julgamento e decisão passa a incorporar experimentos sociais e psicológicos, com o objetivo de compreender quais as subjetividades estão por de trás de cada decisão.

7. Considerações finais

O comportamento humano diante de uma situação de escolha é tema extensamente abordado por diversos teóricos econômicos. No decorrer deste trabalho buscamos apresentar uma concisa revisão do tratamento dado à teoria da decisão por alguns dos autores mais lidos dentro das ciências econômicas.

Conforme apresentamos, a temática desde o princípio esteve fortemente atrelada ao desenvolvimento da teoria estatística, na qual a probabilidade passou a ser ferramenta capital na análise do processo de escolha. Entretanto, como toda reação vinculada a uma ação humana, a tomada de decisão passa por diversas limitações, como a incerteza e a subjetividade individual daquele que escolhe. Bernoulli, Jevons, Walras, Pareto, Hick, Allen, Von Neumann, Morgenstern, Savage e tantos outros pensadores que se debruçaram sobre essa temática sabiam disso. Contudo, como forma de mitigar a incerteza do porvir e de se aproximar de uma análise quantitativa, esses autores buscaram, no desenvolvimento de teorias, premissas e pressupostos, oferecer uma resposta a questões tão difíceis de serem respondidas: como o indivíduo se comporta? Como toma decisões?

Apesar de ampla aceitação às respostas oferecidas pela economia neoclássica, estas despertaram grandes inquietações. Alguns pesquisadores, insatisfeitos com o trato dado à incerteza e ao comportamento humano, buscaram analisar a tomada de decisão de forma mais subjetiva. Dentro da teoria econômica, não foram poucos os teóricos que questionaram o poder analítico e descritivo da teoria da decisão padrão. Knight, Keynes, Katona, Fisher e Simon, talvez tenham sido os mais ruidosos questionadores de suas épocas, de modo a

oferecermos uma perspectiva diferente sobre o papel da incerteza e da subjetividade humana no processo decisório. Ora, se a incerteza e as subjetividades são algo que não pode ser mensurado nem calculado por formulação matemática e são intrínsecas à vida humana, elas se tornam parâmetros fundamentais que devem ser considerados na análise de qualquer processo decisório.

Essa quebra com as formulações matemáticas, estatísticas e de padronização do comportamento humano nas ciências econômicas foi fundamental para o avanço do pensamento, colaborando para a determinação de um novo campo de estudo dentro da economia: a economia comportamental.

As pesquisas na área de economia comportamental, buscam uma interconexão com a área de psicologia e, também, com outras áreas das ciências sociais, a fim de melhor compreender o comportamento individual. Aceitando que os seres humanos são únicos e reagem a determinadas situações de maneira distintas, conforme o ambiente em que estão inseridos e as situações de decisão a eles colocadas, as pesquisas na área da economia comportamental trazem à luz, na discussão sobre a tomada de decisão, vieses de comportamento presentes no processo de julgamento e decisão individual.

Desse modo, este trabalho não pretendeu esgotar o debate, mas objetivou apresentar alguns dos mais importantes autores dentro da escola econômica no que tange à teoria da decisão.

Referências

ALLAIS, M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risqué: critique des postulats et axiomes de l'ecole americaine. *Econometrica*, v. 21, n. 4, 1953.

ANGNER, E.; LOEWENSTEIN, G. *Behavioral economics. Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science*, v. 5, 2006.

BARBIERI, F. Utilidade cardinal, mensurabilidade e a evolução do pensamento metodológico. XLI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2014, Natal. *Anais: XLI Encontro Nacional de Economia*, 2014.

BECKERT, J.; DEQUECH, D. *Risk and Uncertainty*. In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI, M. (Org.) *The Encyclopedia of Economic Sociology*. Londres: Routledge, p. 578-587, 2005.

BERNOULLI, D. (1738). Exposition of a new theory on the measurement of risk (Specimen theoriae novae de mensura sortis. Commentari academiae scientiarum imperialis petropolitanae). *Econometrica*, v. 22, n. 1, p. 23-36, 1954.

BERNSTEIN, P.L. *Against the gods: the remarkable story of risk*. New York: John Wiley & Sons, 1996.

CARVALHO, F. C. Keynes on probability, uncertainty, and decision making. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 11, n. 1, 1998.

CASTRO, A. S. R. *Economia comportamental: caracterização e comentários críticos*. Campinas: Unicamp, 2014 (Dissertação de Mestrado em Economia da Unicamp).

COMERER, C.; LOEWENSTEIN, G. *Behavioral economics: past, present and future*. In: CAMERER, C. et al. M. *Advances of Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

CUSINATO, R. T. *Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos*. Porto Alegre: UFRGS, 2003 (Dissertação de Mestrado em Economia da UFRGS).

DAVID, F. N. *Games, God, and Gambling*. New York: Hafner Publishing Company, 1962.

DAVIDSON, P. *Uncertainty in economics*. In: DOW, S.; HILLARD, J. Keynes, knowledge and uncertainty. Aldershot: E. Elgar, p. 201-222, 1995.

DEQUECH, D. Fundamental uncertainty and ambiguity. *Eastern Economics Journal*, v. 26, n. 1, p. 41-60, 2000.

DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 30, p. 279-302, 2007.

DEQUECH, D. Uncertainty in a strong sense: Meaning and sources. *Economic Issues*, v. 2, n. 2, p. 21-43, 1997.

DEQUECH, D. Uncertainty: individuals, institutions and technology. *Cambridge Journal of Economics*, v. 28, n. 3, p. 365-378, 2004.

DIAS, M. C. L. C. *Uma reconstrução racional da concepção utilitarista de Bentham: os limites entre a ética e a legislação*. São Paulo: USP, 2006 (Dissertação de Mestrado em Filosofia da USP).

EARL, P. *Behavioral Economics*. Aldeshort: Edward Eldar, 1988.

EDGEWORTH, F.Y. *Mathematical psychics: an essay on the application of mathematics to the moral sciences*. London: C. Kegan Paul, 1881.

ELLSBERG, D. Nations of measurable utility. *The Economic Journal*, v. 64, p. 528-556, 1954.

FERGUSON, C. E. *Teoria Microeconômica*. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 1992.

GOSSEN, H. H. (1854). *Entwicklung der gesetze des menschlichen verkehrs und der daraus fliessenden regln für menschliches handeln*, Berlin: R. L. Prager, 1927.

HICKS, J. R.; ALLEN, R. G. D. A reconsideration of the theory of value. *Economics*, New Series, v. 1, n. 2, p. 52-76, 1934.

HUGON, P. *História das doutrinas econômicas*. São Paulo: Atlas, 1995.

JEVONS, W. S. (1871). *A teoria da economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

KAHNEMAN, D. *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, D.; TEVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, 1979.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *American Psychological Association*, v. 185, n. 4157, 1974.

KAST, R. *La théorie de la decision*. Paris: La découverte, 1993.

KATONA, G.; FISHER, J. A. Post-war changes in the income of identical consumer units. *NBER-Studies in income and wealth*, n. 18, p. 62-122, 1951.

KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt, 1936.

KEYNES, J. M. The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 51, n. 2, p. 209-255, 1937.

KNIGHT, F. H. (1921). *Risk, uncertainty e profit*. New York: Century Press, 1964.

LAPLACE, P. S. (1814). *Concerning probability*. In: NEWMAN, J. R. The world of mathematics: a small library of the literature of mathematics from Archimedes the scribe to Albert Einstein. Washington: Tempus Press, p. 1303-1308, 1988.

LAWSON, T. *Economics and reality*. London: Routledge, 1997.

MENEZES, W. F. Escolha e decisão em situação de incerteza e riscos. *Revista Nexos*, v. 5, n. 9, p. 59-105, 2012.

MENGER, C. (1871). *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2007.

PARETO, V. (1906). *Manual de economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

RUNDE, J. Chances and choices: Some note on probability and belief in economic theory. *The Monist*, v. 78, n. 3, p. 330-351, 1995.

RUNDE, J. Keynesian uncertainty and the instability of beliefs. *Review of Political Economy*, v. 3, n. 2, p. 125-145, 1991.

RUNDE, J. Keynesian uncertainty and the weight of arguments. *Economics and Philosophy*, v. 6, p. 275-292, 1990.

- SAVAGE, L. J. *The foundations of Statistics*. New York: Wiley, 1954.
- SHACKLE, G. L. S. *A scheme of economic theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.
- SHACKLE, G. L. S. *Time, expectations and uncertainty in economics*. Selected essays. Aldershort: E. Elgar, 1990.
- SIMON, H. A. *Models of man: social and rational. Mathematical essays of rational human behavior in society setting*. New York: Wiley, 1957.
- SIMON, H. Rationality as process and as product of thought. *The American Economic*, v. 68, n. 2, p. 58-77, 1978.
- VARIAN, H. R. *Microeconomia: princípios básicos*. São Paulo: Campus, 2006.
- VIRCELLI, A. From soft uncertainty to hard environmental uncertainty. *Economie Appliquée*, v. 48, n. 2, p. 273-300, 1995.
- VIRCELLI, A. Uncertainty, rationality and learning a Keynesian perspective. In: DOW, S.; HILLARD, J. *Keynes, uncertainty and the global economy*. Cheltenham: E. Elgar, p. 1-19, 2002.
- VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. (1944). *Theory of games and economic behaviour*. New Jersey: Princeton University Press, 1980.
- WALRAS, L. (1874). *Compêndio dos elementos de economia política pura*. In: *Os economistas*. São Paulo: Nova cultura, p. 17-38, 1996.
- WALRAS, L. *Étude d'économie politique appliquée*. Paris: Chez Pichon, 1898.
- WILKINSON, N.; KLAES, M. *An introduction to behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan, 2012.

Wilson Cano, um intelectual exemplar

Wilson Cano, an exemplary intellectual

Fernando Macedo e Beatriz Miotto*

Resumo: Este artigo resgata a trajetória e algumas contribuições do economista Wilson Cano (1937-2020) para o pensamento social brasileiro. Além de apresentar um quadro geral de sua obra, o texto destaca a trajetória de vida do homenageado em três momentos: um breve histórico de suas origens e juventude; atuação profissional anterior à Unicamp (instituição em que passou a maior parte da vida); e contribuições para ensino, pesquisa e docência a partir dessa instituição. O artigo destaca algumas reflexões do autor para compreensão do subdesenvolvimento em diversas escalas, especialmente no que tange à dinâmica regional e urbana brasileira, área em que se notabilizou como um dos mais importantes intérpretes do Brasil.

Palavras-chave: Wilson Cano. Economia. Desenvolvimento econômico. Economia regional e urbana.

Abstract: This article addresses the trajectory and some contributions of the economist Wilson Cano (1937-2020) to Brazilian social thought. In addition to presenting a general picture of his work, the text highlights the life trajectory of the honoree in three moments: a brief history of his origins and youth; professional activity prior to Unicamp (institution where he spent most of his life); and his contributions to teaching and research from this institution. The article highlights some reflections by the author to understand underdevelopment at various scales, especially with regard to the Brazilian regional and urban dynamics, an area in which he became renowned as one of the most important interpreters in Brazil.

Keywords: Wilson Cano. Economy. Economic development. Regional and urban economics.

JEL: B31; O54; R00

* Respectivamente: (1) Professor do Instituto de Economia da Unicamp, pesquisador do Centro de Estudos do Desenvolvimento Econômico – CEDE e coordenador do Grupo de Estudos das Transformações Econômicas e Territoriais – GETETE | E-mail: fcmacedo@unicmp.br | ORCID: 0000-0002-8690-2077 | (2) Professora do Centro de Engenharia, Modelagem e Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do ABC | E-mail: bea.miotto@gmail.com | ORCID: 0000-0001-7339-4192



Apresentação

No dia 3 de abril de 2020, o Brasil perdeu um de seus mais importantes intérpretes, o professor Wilson Cano. Economista, Wilson deixou uma obra composta por mais de uma centena de artigos e oito livros de autoria individual. Pesquisador Emérito do CNPq, sua produção acadêmica apresenta diversidade temática que passa por investigações sobre o Brasil e a América Latina relacionadas às áreas de Desenvolvimento Econômico, Desenvolvimento Regional e Urbano, História Econômica, Política e Planejamento Econômico, Economia Internacional e Setor Público, além de análises de conjuntura que indicavam sua urgência republicana de participação no debate sobre os grandes temas do país. Nos últimos anos, dedicou-se ao estudo da política econômica e da desindustrialização brasileiras após 1990. Foi, inclusive, um dos primeiros a anunciar a derrocada da indústria no país muito antes de o tema entrar na pauta de discussão de estudiosos. No entanto, diferente da maioria dos que viriam a tratar a questão, apontava a raiz do problema no esgotamento do modelo de desenvolvimento econômico e industrial brasileiro manifestado na crise dos anos 1980 e não a partir da segunda metade dos 1990 e, especialmente, do início do século XXI, como comumente se observa no debate.

Wilson foi um intelectual genuinamente brasileiro, herdeiro da tradição latino-americana, que tem na Cepal de Raul Prebisch e na contribuição teórica de Celso Furtado as raízes de uma fértil interpretação sobre a problemática do subdesenvolvimento dependente de nosso continente. Seu livro *Política econômica e soberania da América Latina* apresenta o quadro da região nos anos 1990 e atesta sua preocupação com “Nuestra America” nos marcos do movimento mais geral da economia globalizada na ordem neoliberal. Avançava no esforço que realizou sete anos antes na obra *Reflexões sobre o Brasil e a (des) Ordem Internacional*, na qual buscava entender os impactos das transformações da economia internacional sobre o Brasil e seus efeitos tanto na estrutura produtiva quanto na política econômica, em contexto de crescente neoliberalização e enfraquecimento do Estado nacional. As obras derivaram de pesquisas no exterior, quando realizou dezenas de entrevistas em dois momentos distintos da década de 1990. Os livros trazem uma marca presente em toda produção do autor: conhecer *in loco* a realidade a ser estudada e fazer estudos comparativos que permitam entender e atuar sobre a realidade do país (e da região), a partir da compreensão dos estrangulamentos externos.

Seu posicionamento político e sua interpretação sobre o Brasil não deixavam dúvidas sobre em qual lado estava na luta pela soberania do país, pelo projeto nacional de desenvolvimento através do esforço de industrialização, que defendeu até o fim da vida, e pela justiça social. Lembrava aos mais jovens que essas questões estavam colocadas permanentemente em nossa agenda socioeconômica e que era preciso engajamento coletivo para superação do subdesenvolvimento e da dependência externa, sem o que não seria possível avançar na construção da Nação.

Por meio do método histórico-estrutural de pesquisa, Wilson desceu as escalas espaciais para estudar as estruturas econômicas das regiões brasileiras, tornando-se o mais reconhecido pesquisador nessa área. Sua obra fornece abrangente quadro da dinâmica regional do país ao fazer a interpretação, em retrospectiva histórica de longa duração, da gênese das desigualdades regionais – e de como estas se vinculam à formação e integração do mercado interno – até a evolução e transformação da estrutura espacial de uma economia nacional regionalmente localizada. Desemboca nos dias de hoje, ao tratar da desconcentração produtiva regional e dos efeitos da desindustrialização na dinâmica urbano-regional do Brasil. Professor comprometido com a transformação, legou – há uma década – agenda para os estudos regionais e urbanos que se mantém atual¹ e que baliza um conjunto de estudos que estão sendo realizados hoje na área por estudantes, professores e pesquisadores que ele formou.

Outros quatro livros publicados em coautoria – que juntos totalizaram catorze volumes – derivaram das pesquisas que coordenou sobre a socioeconomia de São Paulo e da região metropolitana de Campinas. Neles, atualiza as análises que se iniciaram em sua obra mais reconhecida academicamente – *Raízes da concentração industrial em São Paulo* –, na qual demonstrou por que o núcleo dinâmico da economia brasileira localizou-se na capital paulista, iniciada a diversificação produtiva em direção à indústria, a partir dos desdobramentos do complexo cafeeiro de São Paulo.

Pela força das análises apresentadas no livro – que foi resultado de sua tese doutoral –, tornou-se referência na interpretação e nos estudos sobre a dinâmica regional e leitura obrigatória para o entendimento de nossos desequilíbrios regionais, especialmente após a publicação, em 1981, de sua tese de livre-docência, *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil (1930-*

¹Ver Cano (2011).

1970). A análise sobre o complexo cafeeiro paulista, o complexo nordestino, a economia amazônica da borracha, a economia do extremo sul e, posteriormente, com as outras economias cafeeiras,² avança na interpretação de Furtado ([1958] 1980) sobre a formação regional brasileira.

No estudo regional comparativo, Cano ([1977] 1991, 1985) demonstrou por que a cafeicultura paulista, a partir da segunda metade do século XIX, conseguiu gestar uma rede urbana mais articulada e promover um processo de diversificação industrial graças: (1) à capacidade maior de retenção de seu excedente; (2) à divisão social do trabalho mais avançada que se refletiu numa separação campo-cidade que não se verificou nas outras regiões que passaram por ciclos agroexportadores, para qual cumpriu papel fundamental a agricultura produtora de alimentos em São Paulo; (3) à estrutura de propriedade rural que não era tão concentrada como no Nordeste, tampouco fragmentada como no Espírito Santo e em parte do Sul do país; e, finalmente, (4) ao avanço das relações assalariadas.³ Numa abordagem histórica, Wilson analisou as estruturas socioeconômicas e os processos que engendraram diferentes arranjos regionais que seriam decisivos no posicionamento de cada região após a integração do mercado nacional por meio da industrialização comandada a partir de São Paulo.

O método presente em sua tese de doutoramento foi replicado para um conjunto de estudos territoriais através de seus discípulos espalhados por todo o país, o que possibilitou conhecimento mais acurado de nossa diversidade e heterogeneidade regionais e urbanas. Entre dissertações e teses, foram mais de sessenta orientações realizadas diretamente por ele, sem contar a influência indireta através de seus ex-alunos.

É impossível em um texto desta natureza tratar da trajetória e da contribuição intelectuais deste autor com a profundidade que ele merece. Abordaremos alguns pontos sem qualquer pretensão de esgotá-los; antes, porém, contemos um pouco da trajetória de Wilson Cano, anterior à sua atuação como professor da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), instituição na qual ele ingressou desde o início de seu funcionamento e à que se dedicou até o fim de sua vida, sem jamais abandonar a sala de aula, mesmo após sua aposentadoria compulsória em dezembro de 2007.

² Sobre a comparação entre as economias cafeeiras, ver Cano (1985).

³ Conforme mencionado em Macedo (2010).

1. A origem familiar em um estado em transformação⁴

É sempre curioso visitar a trajetória de vida das pessoas que admiramos. Parece que, quando temos oportunidade de conhecê-las, o que entendíamos como extraordinário é, em parte, apenas ignorância sobre como a vida encontra seu sentido. Embora a obra de Wilson Cano seja vasta, ele não deixou entre seus escritos textos autobiográficos, especialmente uma sistematização de sua vida anterior às experiências profissionais como economista. Florestan Fernandes, por exemplo, quando analisa sua trajetória nas Ciências Sociais, diz, de forma emocionante, que as questões que perpassaram suas preocupações acadêmicas tinham origem no confronto entre a realidade da pobreza e dos cortiços, onde vivia, e os lugares que frequentava na itinerância do subemprego que ocupava sua mãe. Wilson nunca fez um paralelo claro como esse, mas, ao conhecermos com mais detalhes a sua história, é possível colocá-lo entre os intelectuais orgânicos da classe trabalhadora do país. Nisso reside não apenas o rol de questões que ele se propôs a formular e debater para pensar um projeto de desenvolvimento e justiça social para o país, mas também a integridade com a qual cumpriu o ofício de professor.

Como a maior parte dos imigrantes europeus que aportaram no país na primeira década do século XX, Maria Ramos e Rafael Cano, pais de Wilson, vieram, ainda adolescentes, para trabalhar na lavoura de café. Oriundos da região de Málaga/Andaluzia, sendo sua mãe do pequeno município denominado Estepona, colocaram-se em movimento em um período em que a imigração espanhola, como destaca Martinez (1999), dava-se a partir dos *ganchos*. Estes eram uma espécie de “intermediadores” que encontravam “lavradores pobres de míseras e desafortunadas regiões da Espanha ou em que a organização da propriedade ou do trabalho lhes era mais adversa: Almería, Jaen, Granada, Málaga” (Martinez, 1999, p. 245). Tais agentes ofereciam condições de imigração “favoráveis” para São Paulo (passagem gratuita, albergues etc.), e, por essa razão, o estado tornou-se o maior destino de imigrantes espanhóis no país. Segundo a mesma autora, entre 1910 – ano da chegada da família Cano ao porto de Santos e da fundação do Sport Club Corinthians Paulista⁵ – e 1914, foi registrada a entrada de 108.154 espanhóis, na sua maioria Galegos e Andaluzes pobres cuja situação de migrante condicionava o

⁴ Os autores agradecem à família Cano, especialmente ao filho de Wilson, Newton Cano, por sanar dúvidas e compartilhar informações sobre a trajetória de vida do nosso homenageado.

⁵ Não seria razoável escrever um artigo dessa natureza e não mencionar o time do coração do nosso homenageado. Sua dedicação ao time era proporcional à dedicação a suas atividades profissionais.

destino possível, onde os incentivos não demandavam recursos prévios. Enquanto os primeiros dirigiram-se majoritariamente às áreas urbanas, os segundos inseriram-se a partir do meio rural.

O destino das famílias Ramos e Cano foi o município de Descalvado, distante cerca de 40 Km de São Carlos e 240 Km da capital do estado. Naquele município onde viveram até o final da década de 1920, Maria e Rafael se casaram em 1916. Essa região, que será objeto de estudo de Wilson, havia sido uma das zonas de agricultura mais desenvolvidas do estado no final do século XIX e início do século XX. Nos quase vinte anos que passou no interior, a família Cano logrou tornar-se proprietária e produtora de café. Segundo Martinez (1999), no mundo rural foi comum essa trajetória, tendo a maioria dos espanhóis se dedicado à produção agrícola (café, cebola, laranja etc.) e, em alguns casos, ao comércio. O acesso à terra se dava a partir do trabalho familiar nas lavouras ou, em menor medida, pelo financiamento da compra de terras para aquelas famílias que já vinham com algum recurso. No entanto, conforme Faleiros (2007), no final da década de 1910 a região já passava por um processo de decadência e/ou estagnação das lavouras, com queda de produtividade.

Em que pese os problemas da produção cafeeira – que ensejariam as políticas estatais de proteção do café que posteriormente Wilson viria a estudar –, a família permaneceu vivendo da propriedade e atividade rural e prosperando. O pai de Wilson se tornou administrador de duas fazendas e a família vivia em boas condições, inclusive adquirindo propriedades rurais. Tal realidade se transforma com a crise de 1929, quando, em função da conjuntura econômica e de imperativos familiares, vendem suas terras e se deslocam para a cidade de São Paulo. A ida para a capital foi reforçada pelo sonho da família em ter uma vida urbana. Seu pai, Rafael, começa a trabalhar no comércio e depois abre uma carvoaria, mas a trajetória de empresário será limitada pelo jogo e pelo alcoolismo, o que comprometerá, da mesma forma, a vida familiar.

Ao contrário das décadas anteriores quando a imigração internacional dava a tônica da dinâmica populacional de São Paulo, nesse momento as migrações internas passam a explicar o rápido processo de urbanização que avançava com o aprofundamento da industrialização. No livro *A cidade de São Paulo: estudos de geografia urbana*, Aroldo de Azevedo nos brinda com uma compilação de relatos de personalidades e viajantes sobre a cidade. Em torno de 1935, Ullmann (apud Azevedo, 1958, p. 142), por exemplo, escreve que

Essa cidade que faz lembrar toda espécie de cidades e, no entanto, não se parece com nenhuma. Talvez nessa “Chicago sul-americana” já exteriormente se manifeste que entre o milhão de habitantes que ela conta estão representados todos os povos da Europa e ainda alguns da Ásia. Ao lado de arranha-céus inacabados, cujas rendas futuras estão em discussão, ao lado de maravilhosas avenidas com grandes palacetes, um bairro comercial apertado e quase asfxiado pelo trânsito e subúrbios que lembram quarteirões proletários em qualquer lugar do Mediterrâneo.

Pierre Deffonteines, por sua vez, diz que “São Paulo pertence, por excelência, à família das cidades de energia” (Deffonteines apud Azevedo, 1958, p. 142). Portanto, a expansão cafeeira, as origens da industrialização em São Paulo e a urbanização, que serão brilhantemente exploradas na obra de Wilson, já estavam, por assim dizer, em seu DNA.

Em contraste com a pujança da “cidade de energia”, a família Cano chega em São Paulo no início dos anos 1930 estabelecendo-se no que, ao tempo, constituía-se a periferia da cidade “para além” da margem direita do Rio Tietê, dos bairros Santana, Tucuruvi e Parada Inglesa. Essa região da cidade, até meados da década de 1920, era uma área eminentemente rural relacionada aos caminhos no sentido da Cantareira (e sua estrada de ferro), sem luz elétrica, saneamento etc. A geógrafa Odette Seabra, em seu livro *Os Meandros dos rios os meandros do poder*, descreve da seguinte maneira a região:

Ainda no começo do século, os processos da cidade começariam a aparecer nas áreas de além-Tietê, apesar das incomensuráveis dificuldades de comunicação existentes entre as duas margens do rio. [...] Por elas [as pequenas trilhas] circulava uma população de fora, recém-chegada, destinada a formar o contingente de pobres que começou a se estabelecer em meio a áreas semirurais e mesmo rurais de além-Tietê, para se constituir em trabalhadores daquelas e possivelmente outras indústrias [referindo-se especificamente a uma fábrica de cordas]. (Seabra, 2019, p. 43)

A transformação da zona norte da cidade para além do rio se dá com o avanço paulatino das obras de retificação do Tietê, que se iniciam com os planos/projetos no final dos anos 1920, desenvolvem-se, concretamente, a partir de 1937 e perduram século XX adentro. Além de reduzir as áreas de inundação e conectar espacialmente a região à cidade propriamente dita, a retificação também transforma a terra “rural” em terra urbana, promovendo amplo processo de especulação imobiliária. Além da urbanização, esse é um

dos aspectos mais marcantes da interpretação de Wilson no âmbito urbano, que estabelece o papel do capital mercantil na dinâmica das cidades, conforme ele demonstrou em diversos trabalhos e como ele fora percebendo em seu cotidiano numa cidade em transformação e nos relatos da experiência familiar no meio rural em Descalvado.

Em 1937 também ocorre outro evento importante: o nascimento de Wilson Cano, em 11 de dezembro. Ele é o caçula de oito irmãos (dos quais três morrem antes de seu nascimento de enfermidades típicas do início do século, como sarampo) e será o único a avançar na educação formal, sob forte influência de sua irmã e madrinha chamada Maria, como a mãe. Com a ausência de seu pai no sustento familiar, Wilson cresce em condições muito difíceis, como muitos brasileiros, sustentado fundamentalmente pelo trabalho da mãe que vai costurar peças de couro para vender na feira. O afastamento de Rafael do cotidiano dos filhos decorre de um longo processo de separação que culmina no divórcio formal dos pais quando Wilson tem 20 anos.

Assim, mesmo vivendo em um bairro periférico, que se transforma com a industrialização e o espraiamento da cidade, ele terá a oportunidade de usufruir dos avanços trazidos pela urbanização que, materialmente, sintetiza as mudanças econômicas, sociais, culturais e políticas dos anos 1930, justamente a década tão dedicadamente analisada por ele em sua obra e que fora ponto de inflexão no desenvolvimento industrial do país.

Entre as inúmeras mudanças relevantes desse momento, Antônio Cândido (1984) destaca os aspectos culturais do período, que puderam consolidar “inovações, aspirações e pressentimentos” dos anos 1920 em direção a maior unificação do país. O autor destaca, por exemplo, o papel dos avanços da educação pública, da vida artística, dos meios de difusão cultural como o livro e o rádio. Como produto dessas transformações, o próprio Wilson ensinava que “no mundo urbano você tem que reivindicar coisas para você poder viver de uma maneira melhor... reivindicar transporte, casa, água, esgoto, educação, saúde. A urbanização tem esse fator importante de implementar na sociedade transformações no sentido de forçar as pessoas a pensarem”.⁶

Wilson reconhece na escola pública e na criação de uma legislação trabalhista elementos decisivos para sua ascensão social e intelectual, sendo esta – juntamente com sua experiência cotidiana de vida na capital paulista – a razão empírica pela qual defendeu o papel do Estado na superação do subde-

⁶ Fala retirada do documentário *Territórios do planejamento*, disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=5HUULXfRiiE>>.

envolvimento e da dependência do país. As razões teóricas ele construiria com sua formação acadêmica de economista com forte influência cepalina.

Em relação aos estudos, ele teve uma trajetória muito bem-sucedida e dizia que foi na escola, em uma realidade em que diversas classes sociais conviviam nos mesmos espaços do ensino público, que tomou consciência da característica mais marcante, em seu juízo, da nossa sociedade: a injustiça social. Não é à toa que, para ele, essa será uma preocupação indissociável da ideia de desenvolvimento. Ou seja, a realidade e o cotidiano vividos influenciaram o que viria a ser sua futura agenda de pesquisa. Em relação à legislação trabalhista, Wilson atribuía a Vargas (não de forma ingênua, obviamente) a melhora das condições materiais de sua família, especificamente de sua irmã/madrinha e sua mãe. Dessa forma, não surpreende que, em confronto com sua própria história, Wilson tenha sempre destacado a relevância e as contradições da década em que nasceu (e da anterior)⁷ como momento crucial da vida e das possibilidades de construção da nação.

Conjuntamente à sua formação escolar, Wilson começou a trabalhar, aos 15 anos, em um magazine de roupas chamado “Sensação”, dedicado a roupas femininas. Conforme pesquisa de Prado (2019), essa rede de lojas fazia parte de um grupo maior de magazines da moda (lojas de departamento) inspirados nas grandes varejistas dos EUA. A Sensação foi criada em 1952 e integrava os vários negócios da família Souza Carvalho, pioneira no ramo e inventora do “crediário” no país. Os donos, oriundos do Ceará, iniciaram os negócios na moda com a importação de modelos de roupas de luxo masculinas e femininas. Especialmente em razão dos constrangimentos econômicos externos, passaram a fabricar parte da produção internamente, a partir da cópia dos modelos franceses e norte-americanos. De certa forma, a Sensação somou-se ao capital imobiliário no que ele entende como as diversas faces do capital mercantil.⁸

Cano começa trabalhando como entregador e, nessa ocasião, alarga seu conhecimento sobre a cidade de São Paulo. Ao circular por diversos bairros em seu trajeto diário entre a casa e o trabalho e entre a loja e as entregas, novamente se confronta com a questão da desigualdade, em um plano ainda mais concreto, mediado pela segregação entre os bairros ricos e pobres, pelo

⁷ Especificamente sobre a década de 1920, ver Cano (1997, 2012). Nos estudos sobre a economia paulista, a década de 1920 era um momento importante destacado por Wilson nas periodizações feitas por ele (Cano, 1988).

⁸ Uma síntese da interpretação dele sobre o capital mercantil e seu papel constrangedor do desenvolvimento regional está em Cano (2010).

acesso a serviços e paisagens diversas. Ele contou, em ocasiões familiares, que havia entregado produtos para personalidades da época, como a atriz Tônia Carreiro e o cantor Nelson Gonçalves. Nesse sentido, os relatos sobre tal percepção também lembram uma passagem deixada por Florestan que reforça a relação entre o intelectual, o professor, o pesquisador e sua história de vida:

Há pouco interesse em descrever a variedade de ocupações a que precisei dedicar-me ou as venturas e desventuras que pontilharam uma infância e uma adolescência tão marcadas pela necessidade de ganhar a vida, de buscar no trabalho – por vezes humilhante e degradante – um instrumento de relação com os outros e de pressão sublimadora. Fazendo o que me via forçado a fazer também era compelido a uma constante busca para vencer uma condição em que o lumpen-proletário (e não operário) definia os limites ou as fronteiras do que não era gente. Antes de estudar esse processo na pesquisa sobre o negro, vivi-o em todos os matizes e magnitudes. A fronteira que me era negada também era conhecida pela experiência concreta. Na casa da minha madrinha Herminia Bresser de Lima, onde vivi durante uma parte da infância, ou ocasionalmente ia passar alguns dias; e na casa de outros patrões de minha mãe, entrei em contato com o que era ser gente e viver como gente. (Fernandes, 1994, p. 123-124)

Na Sensação, Wilson fez uma trajetória profissional que o aproximou de muitas questões da economia. Tornou-se, ainda jovem, gerente e teve contato com as operações comerciais e financeiras da firma. Esse contato não era trivial, dado que a Sensação Modas se tornou, já nos anos 1950, uma empresa de capital aberto, numa época em que a presença de grupos familiares era muito forte. Vale mencionar que nela havia uma figura de nome desconhecido, dessas decisivas na vida daqueles que dependem de oportunidades, que seria uma espécie de mentor que incentiva sua carreira na empresa e, especialmente, nos estudos.

2. A vida acadêmica e os primeiros passos como economista

Até os 22 anos, Wilson Cano dedicou-se ao “mundo corporativo”, quando iniciou também o convívio com o “mundo acadêmico” que se abriu a partir de seus estudos em economia na PUC-SP. Ali, tardiamente em relação a vários intelectuais da sua geração, ele descobre sua inclinação para docência e pesquisa. Sua trajetória na PUC também será destacada e é nesse momento

que ele passa a organizar, a partir de sua experiência de vida e de seus sólidos valores éticos e morais, uma agenda de pesquisa que estará umbilicalmente atrelada à docência e ao comprometimento político-militante que terá pelo desenvolvimento econômico e social do país.

Esse é um contexto da história intelectual do Brasil em que a questão nacional está no centro do debate. Inspirado por Furtado, Wilson traz essa preocupação em toda a sua obra. É nesse momento também que ele se aproxima da Cepal e constrói metodologicamente a abordagem dos problemas do desenvolvimento em que vai se debruçar a partir de então em diferentes escalas (local, metropolitana, estadual, regional, nacional, internacional). Antes, porém, logo depois de formado, ele trabalhou como economista do Sindicato de Fiação e Tecelagem em Geral do Estado de São Paulo. A guinada profissional veio em 1964, quando participou como aluno do primeiro curso intensivo da Cepal-BNDE, instalado em Belo Horizonte, e se destacou novamente como um dos melhores da turma. Possivelmente por seu bom desempenho, tornou-se economista daquela Comissão, entre 1966 e 1968, além de professor de Elaboração e Avaliação de Projetos dos cursos dessa instituição e do ILPES para o Brasil e exterior, entre 1965 e 1975.

Alguns aspectos centrais na obra de Wilson Cano – sem os quais não seria possível compreender sua atuação docente e sua agenda de pesquisa – possivelmente se formaram na segunda metade dos anos sessenta, a partir da experiência no curso da Cepal, e se estruturaram na década de setenta, quando ele apresenta as teses de doutorado (1976) e de livre-docência (1980): 1) o entendimento da dinâmica do capitalismo mundial e seu rebatimento nas economias subdesenvolvidas, especialmente na América Latina; 2) o desafio de compreender o capitalismo brasileiro, em suas múltiplas dimensões, com particular ênfase para o desenvolvimento de sua indústria, sem a qual não seria possível superar o subdesenvolvimento; 3) o papel do Estado, a partir do qual deveria orbitar as ações de planejamento em direção a um projeto nacional de desenvolvimento; 4) a análise regional no contexto nacional, com particular destaque para: a) a temática da concentração e desconcentração produtiva, especialmente a industrial; b) as desigualdades regionais; c) a integração do mercado nacional e seu rebatimento sobre as economias regionais; d) o papel do Estado e do planejamento econômico no combate aos desequilíbrios regionais, dentro de um projeto nacional de desenvolvimento.

É bom ressaltar, no entanto, que Wilson sempre foi crítico da transposição, sem as devidas mediações, para a análise regional de teorizações pensadas

para a análise nacional, como foi o caso da Cepal e de autores heterodoxos dos quais ele era próximo teoricamente, como ele destaca na introdução de *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970* (Cano, 1981). A construção de um método de análise regional, a partir da especificidade da formação histórica do capitalismo brasileiro e das peculiaridades do desenvolvimento e suas forças produtivas, conferiu originalidade ao autor, colocando-o como o principal intérprete do desenvolvimento regional brasileiro no século XX, ao lado de Celso Furtado.

A experiência cepalina foi, portanto, decisiva na trajetória acadêmica não apenas de Wilson, mas também dos pioneiros⁹ que fundaram na Unicamp, em 1968, o Departamento de Planejamento Econômico e Social (Depes), que daria origem ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH), do qual ele seria diretor entre 1976 e 1980, e, em 1984, ao Instituto de Economia (IE). Nas palavras do nosso homenageado,

Deve-se a uma circunstância especial a ideia da criação do futuro IE. De um lado, pelos anseios que um grupo de professores da CEPAL, no Rio de Janeiro, manifestava em relação à má qualidade da maioria dos cursos de economia então ministrados no país, pela baixa capacidade crítica que ofereciam para o exame da realidade nacional, pela quase ausência de interdisciplinaridade e pela alienação teórica e política que proporcionavam. Esse grupo alimentou, durante alguns anos, a ideia de criar uma nova Escola de Economia que enfrentasse aquelas deficiências. Ao mesmo tempo, havia outro grupo de intelectuais em São Paulo, que acabava de fazer um Curso de Planejamento Econômico ministrado pela Cepal, e que também alimentava as mesmas preocupações. É nesse momento (1965) que se conhecem e que delineiam as ideias centrais do futuro projeto. O elo dessa união foi, de um lado, o interesse demonstrado por Zeferino Vaz em implantá-lo, como embrião da área de humanidades da UNICAMP, e, de outro, o fato de que o grupo tinha em conta os valores humanos fundamentais e idênticas preocupações políticas. (Cano, 2007, p. 3)

⁹ “O grupo de fundadores era constituído (1967) pelos de São Paulo, Carlos E. N. Gonçalves, Fausto Castilho, João Manuel C. de Mello, Luiz G. M. Belluzzo e Osmar O. Marchese e os que vieram da Cepal, Ferdinando O. Figueiredo, Roberto M. R. Gamboa e Wilson Cano. Pouco depois se incorporava Eolo M. Pagnani (área de empresa), e no início da década de 1970 incorporaram-se outros seniores (Antônio B. Castro, Carlos Lessa, Jorge L. Miglioli e Maria C. Tavares) e, mais à frente, ampliávamos o quadro, com a vinda de Carlos A. Barbosa, Carlos A. Kurkinewa, Frederico Mazzucchelli, José C. Braga, Liana M. L. A. Silva, Luciano G. Coutinho, Paulo A. Baltar e Sérgio Silva.” (Cano, 2007, p. 3).

O início do que viria a ser o IE – Unicamp foi um curso de especialização ministrado em 1968, em convênio com a Cepal, com objetivo de “preparar quadros habilitados para o desempenho de funções públicas e privadas e que também introduziam critérios sociais para a avaliação de cada projeto estudado” (Cano, 2007, p. 3-4). Iniciava-se, assim, a trajetória do IE de formação de quadros – para dentro e fora da universidade –, missão na qual Wilson teve particular destaque. Os cursos da Cepal possibilitaram ao professor viajar o Brasil, conhecer sua diversidade regional e incorporá-la à sua agenda de estudos.

Um exemplo de sua atuação, e de como ele projetava na formação de quadros papel fundamental no projeto de país que imaginava – e fez disso uma missão que carregou por toda vida – vem do estado capixaba. Guilherme Henrique Pereira, ex-professor da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), em texto em homenagem a Wilson, em 2017, quando ele foi a Vitória em seu último evento fora de São Paulo, escreveu que o homenageado era um intelectual quase capixaba. Ao citar reconhecidos pesquisadores nacionais forâneos que estudaram o Espírito Santo, mas o fizeram olhando de fora para dentro, Guilherme lembrou que Wilson preferiu criar raízes intelectuais ao formar profissionais para pensar e agir sobre a realidade local.

Essa aproximação aconteceu no final dos anos 1960, quando Wilson cooperou com os cursos da Cepal realizados em Vitória. Cursos que formaram, segundo Guilherme, um grupo de profissionais que contribuíram decisivamente para a formulação das políticas de desenvolvimento estadual. Posteriormente, Wilson orientou, direta ou indiretamente, diversos trabalhos (dissertações, tese e pesquisa local) sobre a economia capixaba¹⁰ que seguiram o caminho teórico e metodológico que ele construiu para estudar a questão regional brasileira, a partir do legado de sua obra de 1977. Esse esforço do professor frutificou em outros estados.

Se cartografássemos a localização dos quadros que Wilson formou, acharíamos o mapa do Brasil quase todo preenchido. Do Amapá, com a tese de doutoramento de Porto (2002) até o Sul do país, ele formou, direta ou indiretamente, gerações de professores e pesquisadores que replicaram seu método de pesquisa que o levou ao reconhecimento do CNPq em 2008,

¹⁰ Os trabalhos sobre o espírito Santo que Wilson Cano orientou são de: Ferreira (1986), Buffon (1992) e Mota (2002). Duas dissertações sobre a economia capixaba foram orientadas por ex-orientandos seus que trabalharam com ele: Souza Filho (1990) e Gomes (2008). Destaca-se, ainda, a influência do método de Wilson nos trabalhos Rocha e Cosseti (1983) e Morandi e Rocha (1991), duas das principais referências nos estudos sobre formação econômica do Espírito Santo.

pelo título de Pesquisador Emérito. Um dos poucos economistas a conseguir essa distinção. Quando se fala da influência indireta é porque hoje existem professores espalhados por todo Brasil orientados por docentes ligados diretamente ao seu trabalho de ensino e pesquisa, numa cadeia intergeracional de transmissão do conhecimento. Docentes que replicam seus ensinamentos para as novas gerações.

Portanto, a influência de Wilson é marcante não apenas entre seus orientandos, mas entre aqueles que foram tão somente seus alunos. Goularti Filho (2001), por exemplo, produziu o trabalho sobre formação econômica de Santa Catarina que é hoje, possivelmente, o mais referenciado; base das disciplinas de Economia Catarinense em diversos cursos de Economia do estado. Orientado pelo professor aposentado do IE Jobson Arruda, o trabalho bebe do método de pesquisa e dos ensinamentos de Wilson, que, aliás, prefaciou uma das edições do livro resultante dessa tese.

3. Rigor metodológico e dedicação à docência

Poucos professores foram tão dedicados à docência como Wilson Cano. Esse cuidado foi demonstrado, fundamentalmente, a partir de duas frentes: a estruturação de cursos (na graduação e na pós-graduação), aulas magistrais (parte delas transcritas ou gravadas pelos alunos ou organizadas em notas de aula publicadas em seu *site*) e material didático criativo e inovador. Neste último aspecto, fundamentado na ideia de que economistas devem ter ferramentas com sentido prático, Wilson preocupou-se com o alinhamento dos elementos técnicos e metodológicos às especificidades históricas da economia brasileira. Dizia que economistas no subdesenvolvimento precisavam ser criativos, ousados e pouco subservientes às receitas universais. Ou seja, ao formar seus alunos, alertava, em vários prismas, como a solução dos problemas econômicos nacionais necessitava de um entendimento mais amplo do que os manuais de economia e autores oriundos de realidades diferentes ofereciam.

Essa trajetória, que será perseguida em sala de aula até o fim de sua vida, inicia-se em 1970, quando, já na Unicamp, produziu para o primeiro curso de graduação em Ciências Humanas um conjunto de textos que seriam atualizados e dariam origem, quase trinta anos depois, ao seu livro *Introdução à Economia: uma abordagem crítica*, hoje muito utilizado em vários cursos (de Economia e de outras áreas) em todo país.

Alguns aspectos se destacam nessa obra. Primeiro e mais importante é

o esforço em oferecer um texto introdutório para estudantes de Economia e áreas afins que resgata e ensina, a partir da contribuição histórico-estrutural, o compromisso com a transformação social do nosso país (e continente). O professor convida o leitor a uma reflexão sobre a Economia em geral e a do Brasil em particular, e lembra o tempo todo que este é um país subdesenvolvido e não apenas injusto, numa clara contraposição à frase do então presidente da república em 1998, ano de lançamento da obra, que havia dito que o problema do nosso país era a injustiça, posto sermos desenvolvidos. Desse confronto também vinha a crítica certa aos termos “países emergentes” ou “países em desenvolvimento”, dado que, segundo ele, nunca superamos os constrangimentos estruturais do subdesenvolvimento.

Outro aspecto desse livro – de percepção muito difícil para iniciantes, mas facilmente verificável para quem está familiarizado com o método de trabalho do mestre – é que o livro segue uma forma comum dos estudos introdutórios de Economia (economia de mercado, aparelho produtivo, setor externo, setor público, moedas e bancos...), vista na própria estruturação dos capítulos. No desenrolar da obra, no entanto, o professor dá pistas do método de trabalho do pesquisador-economista e dos caminhos para estudar uma dada realidade econômica em diferentes escalas (cidade, região, país...), sempre a observando de dentro. No geral, o autor indica, como sempre faz em seus textos, a grande heterogeneidade das atividades econômicas e dos setores produtivos, das relações humanas e da diversidade de instituições que dão sentido e funcionalidade ao sistema econômico que, em sua concepção, está muito distante da pretensa racionalidade econômica usualmente presente nos livros que percorrem caminho semelhante.

Seu livro se inicia com a primeira grande dimensão de qualquer investigação econômica: a estrutura produtiva. Isto é, a análise da base material – ou das condições objetivas – que determina a forma pela qual os bens e serviços são produzidos, numa certa época por uma dada sociedade. Embora a argumentação recorra à simplificação de processos em situações hipotéticas/ideias, ela é capaz de demonstrar que a análise econômica deve tomar o fio da história como condutor, ou seja, a noção de sistema econômico deve integrar-se à noção de totalidade.

Especificamente no campo dos estudos regionais e urbanos, essa ideia será incessantemente trabalhada por ele e legada aos seus, isto é, defender que a estrutura produtiva de uma região (ou cidade) se integra a um aparelho produtivo nacional e se vincula às suas múltiplas relações internacionais, nas

quais se dão muitas das determinações da economia regional/local. As múltiplas escalas não podem, portanto, ser tomadas de maneira isolada e, por essa razão, as análises e soluções dos problemas urbanos e regionais não devem prescindir de um diagnóstico global ou de um projeto nacional (escala que, segundo Cano, será determinante para as possibilidades de desenvolvimento). Essa visão também leva a uma crítica ferrenha – e precoce, inclusive se comparado à literatura internacional – aos pressupostos das políticas urbanas e regionais que ascendem nos anos 1980 e 1990 junto ao neoliberalismo, que advogavam a defesa dos localismos como solução para o desenvolvimento regional, com evidente enfraquecimento dos laços federativos, cuja expressão mais evidente no país é a guerra fiscal e suas consequências.

Ao apresentar um olhar para a totalidade sem cair em generalizações, Cano indicava que a formação do economista deveria ter um sentido de aplicação; de outra forma, impossível garantir a transformação social. O subtítulo da obra, “uma contribuição crítica”,¹¹ embora possa incomodar os defensores de uma neutralidade inexistente no processo de ensino-aprendizagem, deixa evidente que ele encarava seu trabalho de docente e pesquisador como uma missão que ia muito além da sala de aula e das publicações que realizou. Aliás, contrapunha-se à cartilha do produtivismo acadêmico. Wilson era refratário a essa imposição de se produzir a qualquer custo e que tem sido aceita acriticamente por parte da nova geração de professores.

Além do compromisso com a formação de economistas, Cano ainda zelou pela formação de pesquisadores, priorizando a pesquisa aplicada. O conhecimento da realidade por meio dos instrumentos de pesquisa disponíveis e seus limites ficam evidente em sua obra, em especial na trilogia sobre a questão regional brasileira, que explica em profundidade três momentos específicos da dinâmica socioespacial do país: a pré-industrialização e as raízes da concentração industrial em São Paulo; a concentração produtiva em São Paulo e a dinâmica urbano-regional que ela engendrou; e a desconcentração produtiva regional e a complexificação da dinâmica urbano-regional brasileira em contexto de enfraquecimento da indústria e de novas dinâmicas socioeconômicas que surgem fora do core industrial do país. Referimo-nos aos livros já mencionados *Raízes da concentração industrial em São Paulo* (1977), obra das mais importantes da história econômica brasileira, *Desequilíbrios re-*

¹¹ Um registro curioso: a capa da segunda edição, por um erro gráfico, saiu sem o subtítulo, o que deixou Wilson furioso, porque ele considerava que essa ausência tirava a força de seus propósitos. Somente quando um dos autores deste artigo mostrou que na parte de dentro o subtítulo aparecia ele ficou mais calmo.

gionais e concentração industrial – 1930-1970 (1981) e *Desconcentração produtiva regional no Brasil – 1970-2005* (2008).

Ao fim de cada uma delas, o pesquisador, zeloso com o seu legado, apresenta de forma sistematizada o que já se enxergava diluído ao longo do texto: notas metodológicas explicativas de alguns pontos centrais para o entendimento dos resultados alcançados. Junto a outros trabalhos, essas notas não apenas consolidam seu rigor de pesquisador, mas mostram o profundo conhecimento que tinha sobre as idiossincrasias e fragilidades das grandes pesquisas nacionais que permitem, com lacunas temporais e metodológicas, apreender (ou não) as transformações do país.

Como exemplos adicionais, para ficarmos apenas na área de estudos sobre desenvolvimento regional e urbano, cabe destacar dois textos (e poderiam ser mais) que exemplificam a preocupação com a formação dos alunos e o compromisso com o rigor metodológico de Wilson: 1) “Setor terciário no Brasil: algumas reflexões sobre o período 1970-1989”, escrito com Ulysses Semeghini, no qual aponta a necessidade de enfrentamento de algumas questões metodológicas para o estudo da economia urbana, as quais, em sua maior parte, restringiam a análise, como lembra a professora Maria do Livramento Clementino,¹² que escreveu uma síntese da obra do mestre, em pequeno texto em sua homenagem de despedida; 2) “Novas determinações sobre as questões regional e urbana após 1980”: neste artigo, Wilson não apenas nos deixa como legado uma agenda de pesquisa para os estudos regionais e urbanos no Brasil como escreve uma seção intitulada “Alguns problemas metodológicos”, que denuncia discontinuidades e dificuldades para o avanço científico da área. Ou seja, ele apontava tanto o que deveria ser pesquisado quanto os problemas a serem enfrentados, contornados e combatidos pelos pesquisadores.

Um olhar de fora verá apenas (e isso não é pouco) o rigor de um pesquisador. Quem acompanhava seu cotidiano de trabalho conhecia sua preocupação em explicar aos jovens o caminho da pesquisa. Tais preocupações se desdobravam em uma participação intensa na maioria das pesquisas, teses e dissertações do CEDE. Na prática, ele constantemente atentava para o fato de que a crítica no interior de seu grupo de trabalho faria avançar coletivamente os trabalhos individuais. Não à toa foi responsável, em sua história,

¹² O texto em homenagem ao professor Wilson Cano, escrito pela professora Maria do Livramento encontra em: <https://1e6b71fa-c892-4e13-ba26-a09d48537b8d.filesusr.com/ugd/13f1ee_27b44e7964a74b448ea3e41c9572449d.pdf>. Acesso em: 5 ago. 2020.

por grandes projetos de pesquisa que redundavam em múltiplos trabalhos interligados. Em que pese a dureza das críticas e observações (carinhosamente apelidadas de “bengaladas” por seus alunos), Cano, com a generosidade de poucos, lia os materiais de todos os pós-graduandos que batiam a sua porta e apresentava-lhes os caminhos metodológicos para verificação das teses, hipóteses e, sobretudo, para o alcance dos objetivos propostos. Pacientemente dava valiosas aulas de como fazer pesquisa.

4. A homenagem em síntese

Este texto é uma limitada homenagem a um importante intérprete do Brasil, herdeiro e disseminador do pensamento estruturalista cepalino e, também por isso, um estudioso da América Latina. Wilson Cano – mestre de gerações de economistas heterodoxos (e de outros cientistas sociais) – dedicou integralmente mais de cinquenta anos de sua vida ao ensino, à pesquisa e à militância intensa como intelectual por um projeto de país socialmente justo, economicamente industrializado e desenvolvido e soberano na ordem intencional.

Neste momento histórico no qual o país encontra-se desgovernado, sem um projeto nacional capaz de guiá-lo minimamente rumo ao futuro autodeterminado, revisitar a contribuição acadêmica de Wilson Cano é encontrar um campo fértil e criativo de reflexões sobre alternativas para o Brasil que ele sempre pensou e estudou considerando sua diversidade regional, não obstante analisando-o a partir das transformações da economia paulista e sua centralidade para a organização socioespacial do país.

Como professor e pesquisador emérito, Wilson realizou investigações e estimulou seus discípulos a promoverem estudos comparativos dos espaços regionais; para ele, qualquer lugar deste continente Brasil merecia e deveria ser estudado, sempre com fito à construção de um projeto nacional capaz de superar os desequilíbrios regionais e incorporar todos os espaços aos benefícios do desenvolvimento econômico guiado por um Estado Nacional forte e proativo.

Referências

AZEVEDO, A. *A cidade de São Paulo: estudos de geografia urbana*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958.

BUFFON, J. A. *O café e a urbanização no Espírito Santo: aspectos econômicos e demográficos de uma agricultura familiar*. Campinas, 1992. Dissertação (Mestrado em Economia – Universidade Estadual de Campinas).

CANDIDO, A. A Revolução de 1920 e a cultura. *Novos Estudos Cebrap*. São Paulo, v. 2, n. 4, p. 44-26, abr. 1984.

CANO, W. Padrões diferenciados das principais regiões cafeeiras (1850-1930). *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 15, n. 2, pp. 291-306, 1985.

CANO, W. Base e superestrutura em São Paulo: 1886-1929. In: DE LORENZO, H. C.; COSTA, W. P. *A década de 1920 e as origens do Brasil moderno*. São Paulo: Editora Unesp, p. 235-254, 1997.

CANO, W. Da década de 1920 à de 1930: transição rumo à crise e à industrialização no Brasil. *Economia*. Brasília, v. 13, n. 3b, p. 897-916, 2012.

CANO, W. *Descontração produtiva regional do Brasil 1970-2005*. São Paulo: Unesp, 2008.

CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970*. São Paulo: Global/Unicamp, 1981.

CANO, W. *Instituto de Economia da Unicamp: notas sobre sua origem e linhas gerais de sua evolução*, 2007. Disponível em: <https://1e6b71fa-c892-4e13-ba26-a09d48537b8d.filesusr.com/ugd/13f1ee_a32408c6e2a04871852bec9b84d0cfe2.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2020.

CANO, W. Novas determinações sobre as questões regional e urbana após 1980. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*. Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 27-52, 2011.

CANO, W. (Org.). *O processo de interiorização da indústria paulista – 1920 a 1980*. São Paulo: Fundação Seade, 1988. (Coleção Economia Paulista)

CANO, W. (1977). *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1991.

CANO, W. *Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional*. São Paulo: Editora da Unicamp, 1993.

CANO, W. Reflexões sobre o papel do capital mercantil na questão regional e urbana do Brasil. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*. São Paulo, n. 27, p. 29-57, out. 2010.

CANO, W. (Org.). *São Paulo no limiar do século XXI*. São Paulo: Fundação Seade-Seplan, 1992.

CANO, W. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: Editora UNESP, 2000.

FALEIROS, R. N. *Fronteiras do café: fazendeiros e colonos no interior paulista (1917-1937)*. Campinas, 2005. Tese (Doutorado em Economia – Universidade Estadual de Campinas).

FERNANDES, F. Ciências Sociais: na ótica do intelectual militante. *Estudos Avançados*. São Paulo, v. 8, n. 22, p. 123-138, dez. 1994.

FERREIRA, S. P. C. *Espírito Santo: dinâmica cafeeira e integração no mercado nacional (1840-1960)*. Rio de Janeiro, 1986. Dissertação (Mestrado em Economia da Indústria e da Tecnologia – Universidade Federal do Rio de Janeiro).

FURTADO, C. (1958). *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1980.

GOMES, E. F. C. *Desconcentração produtiva regional no Brasil: o caso do Espírito Santo (1990-2005)*. Campinas, 2008. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio-Ambiente – Universidade Estadual de Campinas).

GOULARTI FILHO, A. *Padrões de crescimento e diferenciação econômica em Santa Catarina*. Campinas, 2001. Tese (Doutorado em Economia Aplicada – Universidade Estadual de Campinas).

MACEDO, F. C. *Inserção externa e território: impactos do comércio exterior na dinâmica regional e urbana do Brasil (1989-2008)*. Campinas, 2010. Tese (Livre Docência – Universidade Estadual de Campinas).

MARTÍNEZ, E. E. G. O Brasil como país de destino para os imigrantes espanhóis. In: FAUSTO, B. (Org.). *Fazer a América*. São Paulo: Edusp, 1999.

MORANDI, A.; ROCHA, H. C. *Caféicultura e grande indústria: a transição no Espírito Santo 1955-1985*. Vitória: FCAA, 1991.

MOTA, F. C. M. *Integração e dinâmica regional: o caso capixaba (1960-2000)*. Campinas, 2002. Tese (Doutorado em Economia Aplicada – Universidade Estadual de Campinas).

PORTO, J. L. R. P. *Amapá: principais transformações econômicas e institucionais (1943-2000)*. Campinas, 2002. Tese (Doutorado em Economia Aplicada – Universidade Estadual de Campinas).

PRADO, L. A. *Indústria do vestuário e moda no Brasil, séc. XIX a 1960: da cópia e adaptação à autonomização pelo simulacro*. São Paulo, 2019. Tese (Doutorado – Universidade de São Paulo).

ROCHA, H. C.; COSSETI, M. da P. *Dinâmica cafeeira e constituição da indústria no Espírito Santo (1850-1930)*. Vitória: UFES/NEP/COPLAN/IJSN/GERES, 1983.

SEABRA, O. *Os meandros dos rios nos meandros do poder*. São Paulo: Alameda, 2019.

SOUZA FILHO, H. M. *Modernização violenta: principais transformações na agropecuária capixaba*. Campinas, 1990. Dissertação (Mestrado em Economia – Universidade Estadual de Campinas).