

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 27 | n. 2

mai.-ago. | 2024



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

Diretoria (2023-2025)

PRESIDENTA: Cláudia Alessandra Tessari (UNIFESP)

VICE-PRESIDENTA: Milena Fernandes de Oliveira (UNICAMP)

PRIMEIRA-SECRETÁRIA: Renata Bianconi (UNIFAL)

SEGUNDO-SECRETÁRIO: Nelson Mendes Cantarino (UNICAMP)

PRIMEIRO-TESOUREIRO: Julio Cesar Zorzenon Costa (UNIFESP)

SEGUNDA-TESOUREIRA: Maísa Faleiros da Cunha (UNICAMP)

Conselho de representantes

REGIÃO CENTRO-OESTE: Fernando Tadeu de Miranda Borges (UFMT) e Déborah Oliveira Martins dos Reis (UnB); suplente: Caroline Gonçalves (UFMS)

REGIÃO NORDESTE: Glaudionor Gomes Barbosa (UFPE) e Idelma Aparecida Ferreira Novais; suplente: Augusto Fagundes da Silva dos Santos (UEFS)

REGIÃO NORTE: Siméia de Nazaré Lopes (UFPA) e Leila Mourão Lopes (UFPA); suplente: Danilo Araujo Fernandes (UFPA)

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

REGIÃO SUDESTE: Rita de Cássia da Silva Almico (UFF) e Pérola Maria Goldfeder e Castro (UFOP/UEMG); suplente: Vitória Fernanda Schettini (UNIVERSO)

REGIÃO SUL: Fábio Faria de Moraes (CIASC) e Talita Alves de Messias (UNISINOS); suplente: Valter Lenine Fernandes (IFSUL, UFRGS)

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), Luiz Fernando Saraiva (2017-2019), Alcides Goularti Filho (2019-2021) e Bruno Aidar (2021-2023).

História Econômica & História de Empresas

EQUIPE EDITORIAL

Fabio Moraes (USP)

Ivan Colangelo Salomão (USP)

Marcos Taroco Resende (UFMG)

Rafael Galvão de Almeida (UFMG)

Revisão de texto: Jeferson Mello Rocha

Editoração eletrônica: Eva Maria Maschio

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 27 | n. 2

mai.-ago. | 2024



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

História Econômica & História de Empresas /
Associação Brasileira de Pesquisadores em História
Econômica – v.2
São Paulo: ABPHE, 1998-
Quadrimestral
ISSN 1519-3314

Sumário

- 305 A inserção da Capes na política desenvolvimentista brasileira
Kalila Luíze Balen Winkler e Pedro Cezar Dutra Fonseca
- 340 Os impactos da hipoteca e do prazo de pagamento das operações sobre a liquidez do mercado creditício baiano (1700-1710)
Marcelo Lunardi do Carmo
- 372 Diversificação na produção agropecuária e desigualdade fundiária no estado de Minas Gerais nas primeiras décadas do século XX
Luiz Mateus da Silva Ferreira e Ana Luíza Gomes Araújo
- 411 Economia Política do Desenvolvimento em perspectiva histórica: Grande Divergência, Grande Convergência e a trajetória da China
Francisco Luiz Marzinotto Junior
- 449 Planejamento econômico na Guerra Fria: A economia soviética no período 1953-1989
Pedro Henrique Evangelista Duarte e Felipe Miguel Savegnago Martins
- 484 A Revolução Cubana e as relações com a URSS: cooperação econômica ou subordinação política?
Filipe S. Farhat
- 519 Aproximação a Al-Muqaddimah: Ibn Khaldūn em perspectiva historiográfica
Wolfgang Lenk e Leonardo Segura Moraes
- 550 A compreensão marshalliana do Estado, liberismo e o autoritarismo de Chicago
Lucas Trentin Rech e Paulo Antonio de Freitas Balanco
- 585 Resenha bibliográfica
Roberto Pereira Silva
- 597 Homenagem ao Professor Wilson Suzigan
Sergio Salles-Filho

Table of contents

- 305 The Insertion of Capes in Brazilian Developmentalist Policy
Kalila Luize Balen Winkler e Pedro Cezar Dutra Fonseca
- 340 The Impacts of the Mortgage Clause and the Payment Term of the Operations on the Liquidity of the Credit Market in Bahia (1700-1710)
Marcelo Lunardi do Carmo
- 372 Diversification in Agricultural and Livestock Production and Land Inequality in the State of Minas Gerais in the First Decades of the 20th Century
Luiz Mateus da Silva Ferreira e Ana Luiza Gomes Araújo
- 411 Political Economy of Development in Historical Perspective: Great Divergence, Great Convergence and China's Trajectory
Francisco Luiz Marzinotto Junior
- 449 Economic Planning in the Cold War: The Soviet Economy in the Period 1953-1989
Pedro Henrique Evangelista Duarte e Felipe Miguel Savegnago Martins
- 484 The Cuban Revolution and Relations With the USSR: Economic Cooperation or Political Subordination?
Filipe S. Farhat
- 519 The Approach to Al-Muqaddimah: Ibn Khaldūn in Historiographical Perspective
Wolfgang Lenk e Leonardo Segura Moraes
- 550 The Marshallian Understanding of the State, Chicago's Liberalism and Authoritarianism
Lucas Trentin Rech e Paulo Antonio de Freitas Balanco
- 585 Book Review
Roberto Pereira Silva
- 597 Tribute to Professor Wilson Suzigan
Sergio Salles-Filho

A inserção da Capes na política desenvolvimentista brasileira*

The Insertion of Capes in Brazilian Developmentalist Policy

Kalila Luize Balen Winkler e Pedro Cezar Dutra Fonseca**

Resumo: Este trabalho examina o papel desempenhado pela Campanha Nacional de Aperfeiçoamento de Pessoal de Especializado de Nível Superior (Capes) para o desenvolvimento nacional a partir da articulação do conceito de Estado Desenvolvimentista e da relevância das políticas de ciência e tecnologia. Para isso, serão analisados o contexto e o processo de sua criação, bem como a sua atuação durante as décadas de 1950 a 1970, avaliando a sua inserção nas políticas desenvolvimentistas nacionais. Constatou-se que as atribuições da Capes se alteraram no decorrer do período. Em um primeiro momento, as políticas executadas se direcionaram para o fomento individual e aperfeiçoamento de pessoal especializado. A partir da década de 1970, teve seu papel fortalecido na política de desenvolvimento nacional passando a coordenar e financiar instituições de ensino e pesquisa.

Palavras-chave: Estado Desenvolvimentista. Desenvolvimento Econômico. Política Científica e Tecnológica. Economia Brasileira. Capes.

Abstract: This study aims to examine the role played by the National Campaign for the Improvement of Higher Level Specialized Staff (Capes) for national development from the articulation of the concept of the Developmental State and the relevance of science and technology policies. For this, the context and process of its creation will be analyzed, as well as its performance during the 1950s to 1970s, evaluating its insertion in national development policies. It was found that Capes' attributions changed during

* Submissão: 28/12/2023 | Aprovação: 27/08/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.960

** Respectivamente: (1) Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil | ORCID: 0009-0005-8851-9732 | E-mail: kalila_luize@hotmail.com | (2) Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil | ORCID: 0000-0002-3814-9578 | E-mail: pedro.fonseca@ufrgs.br



the period. At first, the policies implemented were aimed at individual development and staff improvement. From the 1970s onwards its role has been strengthened in national development policy, becoming responsible for coordinating and financing teaching and research institutions.

Keywords: Developmental State. Economic Development. Science and Technology Policy. Brazilian Economy. Capes.

JEL: N36. O21. O38.

Introdução

A nova forma de Estado estruturada no Brasil, a partir da década de 1930, possuía um sentido próprio, condicionado pela hierarquização dos interesses das forças políticas e pela afirmação, ao longo da década, de um projeto de desenvolvimento voltado à transformação na estrutura econômica e social do país, com o propósito de alterar a dinâmica da economia brasileira, deslocando-a para o setor industrial. A industrialização passou a ser enfatizada no projeto desse novo Estado, sendo incorporada à sua ideologia como instrumento necessário para o desenvolvimento da nação por meio do estímulo ao crescimento da produção, da produtividade e da difusão do progresso tecnológico (Draibe, 2004; Fonseca, 2015). Dessa forma, o período entre as décadas de 1930 e 1970 pode ser chamado de desenvolvimentista devido às características assumidas pelo Estado brasileiro, uma vez que atuou deliberadamente para viabilizar a mudança estrutural favorecendo o setor industrial, almejando o desenvolvimento socioeconômico (Evans, 1996; Chang, 1999; Fonseca, 2015).

Deter o conhecimento do processo de criação e de produção das tecnologias avançadas, com vistas a maior autonomia, mostra-se alternativa para amenizar os problemas nas contas externas, além de melhorar a forma de utilização dos recursos produtivos existentes e controlar os recursos naturais estratégicos (Rattner, 1973). O ambiente institucional brasileiro voltado ao desenvolvimento científico e tecnológico ainda era incipiente e em grande parte vinculado às áreas biológica e agrária. Pode-se atribuir o predomínio desses campos de estudo às necessidades até então mais urgentes de combate a endemias e de conhecimento sobre a adaptação de culturas a diferentes climas e solos, dada a importância do setor primário para a economia nacional. No entanto, a partir da década de 1930, novas instituições foram criadas ou remodeladas a fim de expandir a realização de pesquisas para outras áreas. Esse processo intensificou-se no pós-guerra com a repercussão das novas tecnologias desenvolvidas e dos seus potenciais de aplicação médica e industrial e do maior prestígio dos cientistas (Motoyama, 2004).

A criação de instituições direcionadas ao fomento da atividade de ciência e tecnologia, assim como de formação de recursos humanos para a sua realização, ganhou proeminência com a estruturação do Conselho Nacional de Pesquisas (CNPq) e da Campanha Nacional de Aperfeiçoa-

mento de Pessoal de Nível Superior (Capes),¹ em 1951, por meio da articulação de distintos segmentos e atores da sociedade (Motoyama, 2004).

O objetivo deste artigo é compreender o papel desempenhado pela Capes visando contribuir com o desenvolvimento nacional e o seu modo de inserção na política desenvolvimentista tendo em vista o contexto político, econômico e social do qual fazia parte e o modo como se articulou e se integrou ao ambiente institucional. Assim, busca-se elucidar de que forma essa instituição voltada à capacitação técnica e à pesquisa científica e tecnológica foi concebida e incorporada na política desenvolvimentista brasileira, por sua atuação, para a continuidade e expansão desse processo. A pesquisa contou como fonte primária os boletins informativos emitidos pela Capes, além de outros documentos publicados pela instituição

Este trabalho está dividido em quatro seções, sendo a primeira correspondente à introdução e a última, às considerações finais. Na segunda seção, discorre-se sobre o desenvolvimento teórico dos principais conceitos acerca do desenvolvimentismo e do Estado Desenvolvimentista, destacando a relevância da política de ciência e tecnologia dentro do âmbito da política industrial. Já a terceira seção trata do contexto, dos motivos e dos atores e grupos sociais que influenciaram e atuaram para a implementação da Capes, assim como a sua atuação entre as décadas de 1950 e 1970.

1. O conceito de Estado Desenvolvimentista e o papel da política de ciência e tecnologia para o desenvolvimento

O termo “Estado Desenvolvimentista” foi utilizado por Johnson (1982) ao analisar o processo de desenvolvimento japonês no pós-guerra para designar aquele Estado cuja intervenção na economia ocorreu de modo sistêmico em favor do setor industrial, bem como o arranjo institucional que resultou no desenvolvimento econômico do país. Embora tenha sido utilizado para descrever experiências históricas, não implica que o uso do conceito esteja restrito temporal e geograficamente (Evans,

¹ Para se referir à Capes, em razão da estruturação e denominação institucional, também serão utilizados os termos “Campanha”, para o período que compreende a sua criação até o Decreto nº 53.932, de 1964, e “Coordenação”, para o período posterior.

1996; Cunha, 2015). Análises posteriores buscaram ressaltar as características comuns dessas experiências históricas, consideradas como Estado Desenvolvimentista, com o objetivo de delimitar o conceito (Evans, 1996; Chang, 1999; Woo-Cumings, 1999; Amsden, 2009).

Chang (1999, p. 192) define o Estado Desenvolvimentista como aquele que

[...] takes the goals of long-term growth and structural change seriously, ‘politically’ manages the economy to ease the conflicts inevitable during the process of such change (but with a firm eye on the long-term goals), and engages in institutional adaptation and innovation to achieve those goals.

A atribuição do papel ativo e intervencionista estatal decorreria da necessidade de atuação nos mercados com o fim de corrigir as falhas inerentes ao seu funcionamento, bem como a conciliação dos distintos interesses existentes em uma sociedade, uma vez que determinados grupos de interesses poderiam barrar ou estimular mudanças estruturais (Chang, 1999).

Se o Estado Desenvolvimentista pode ser considerado uma alternativa ao reduzido papel do Estado proposto pela ortodoxia econômica, também se apresenta como contraposição ao Estado como planejador central (Johnson, 1982; Woo-Cumings, 1999; Cunha, 2015). Isso porque concilia a orientação estatal com a propriedade privada, estando inserido no sistema capitalista (Woo-Cumings, 1999). Entretanto, para que o Estado Desenvolvimentista consiga lograr êxito no intuito de alterar a estrutura econômica, não bastaria o reconhecimento da necessidade de intervenção, mas de capacidade de atuação, associada às suas estruturas internas e ao modo de interação com a sociedade (Biancarelli; Fillipin, 2017). Nesse sentido, para Johnson (1982), o elo fundamental que possibilitou o sucesso do Estado Desenvolvimentista japonês foi a existência de um aparato burocrático interno responsável por formular e executar tanto os objetivos vinculados à estratégia nacional quanto os interesses do setor privado por meio de consultas e cooperação. O conceito de “autonomia enraizada” (*embedded autonomy*) desenvolvido por Evans (1996) corresponderia à autonomia do Estado, dada pela incorporação de uma

burocracia weberiana – cujos integrantes estariam isolados, focados apenas nas suas atribuições e nas contribuições para alcançar os objetivos do ambiente institucional –, a qual deveria priorizar os interesses coletivos da nação, e encontrar-se-ia enraizada (ou inserida) nas relações sociais.

Considerando o modo como os distintos interesses – privados e públicos, individuais e coletivos – interrelacionam-se e influenciam as políticas a serem adotadas, Chang (1994; 1999) aponta algumas funções essenciais a serem exercidas pelo Estado. Sua primeira atribuição é a de atuar como um coordenador central, justificada pela incapacidade de articulação entre os agentes privados em favor de alternativas adequadas ao desenvolvimento, diante da liberdade para buscar seus interesses próprios. O Estado deveria coordenar o sistema econômico por meio de políticas voltadas ao fomento e ao direcionamento de áreas estratégicas, considerando a existência de complementaridades entre os investimentos.

O Estado Desenvolvimentista deve, também, prover uma “visão de futuro” comprometida com o processo de mudança. Não apenas apresentá-la à sociedade, mas construir meios para possibilitar a compatibilização dos diversos interesses existentes e criar um certo consenso em torno do conjunto de escolhas estrategicamente definido. Nesse sentido, precisa coordenar os fatores produtivos sob a compreensão dos fatores subutilizados. Para tanto, o Estado necessita possuir uma dimensão empresarial, de modo a propiciar um ambiente e as condições necessárias para esse processo de mudança (Chang, 1994; 1999).

Outra função estatal fundamental é a de assegurar um arranjo institucional adequado de modo a conciliar a garantia dos direitos individuais e de propriedade com o seu objetivo de longo prazo (Chang, 1994; 1999). Como depende da interação mútua entre os diversos agentes e instituições existentes, o arranjo institucional adequado varia entre os países, sendo necessário estruturar o Estado Desenvolvimentista com diferentes modelos organizacionais de acordo com suas restrições de políticas econômicas e ideológicas, ou seja, respeitando as características locais (Chang, 2010; Biancarelli; Fillipin, 2017). O processo de originar e transformar instituições é permeado de incertezas intrínsecas à sua evolução.² A interação

² A percepção de instituições de Chang (1994; 1999; 2010) e Chang e Evans (2000) considera que estas não seriam simplesmente restrições aos comportamentos humanos pré-moldados e imutáveis, mas que elas também os moldariam. Ou seja, argumentam que as instituições e os indivíduos se-

entre a atuação estatal e as estruturas sociais tende a criar tensões no processo. O Estado deve atuar na mediação dos potenciais conflitos, uma vez que o processo de desenvolvimento ocorre de modo desequilibrado e altera a estrutura produtiva e social (Chang, 1999). As transformações e o modo como os conflitos são geridos pelo Estado no decorrer do tempo explicam as diferentes trajetórias entre os países. Atribui-se um caráter de *path dependency* ao desenvolvimento, tornando o processo histórico um fator crucial para o entendimento de como ocorrem as mudanças socioeconômicas (Chang; Evans, 2000, Chang, 2010).

Para formular uma definição sobre quais são os atributos integrantes do conceito de desenvolvimentismo, Fonseca (2015) analisa o uso do termo por autores reconhecidos e as experiências históricas caracterizadas como desenvolvimentistas. Destaca três atributos-chave: intervenção estatal; intencionalidade, observada por meio da existência de um projeto e/ou estratégia nacional percebida pela elaboração e execução de políticas fins e de políticas institucionais;³ e a ênfase na industrialização. O conceito de desenvolvimentismo pode ser sintetizado como:

[...] a política econômica formulada e/ou executada, *de forma deliberada*, por governos (nacionais ou subnacionais) para, através do crescimento da produção e da produtividade, sob liderança do setor industrial, transformar a sociedade com vistas a alcançar fins desejáveis, destacadamente a superação de seus problemas econômicos e sociais, dentro dos marcos institucionais do sistema capitalista. (Fonseca, 2015, p. 51, grifos nossos)

Wade (1990) propõe um conjunto de medidas a que os Estados Desenvolvimentistas podem recorrer em prol da industrialização, dentre as quais ressalta-se a adoção de políticas econômicas voltadas ao estímulo

riam mutuamente dependentes e constituídos. Assim, as instituições poderiam restringir, permitir e constituir (Chang; Evans, 2000). O processo de criação e/ou alteração nas instituições – sua evolução – seria não previsível, não teleológico.

³ Observar a intencionalidade na formulação de políticas necessita ir além da análise de políticas tradicionais de cunho cambial, fiscal e monetário – políticas meio –, pois estas possuiriam “uma lógica própria inerente à política de estabilização” (Fonseca, 2003, p. 139) e nem sempre seria possível evidenciar as intenções dos seus formuladores. A análise destas deve ser realizada em conjunto com as políticas fins – aquelas com finalidades específicas, como as políticas setoriais – e as políticas que criam, alteram ou extinguem instituições – políticas institucionais.

dos investimentos industriais e à inovação. Embora um amplo conjunto de medidas seja necessário, é enfatizado o papel das inovações, em virtude da baixa tendência de realização de investimentos de longo prazo em economias não desenvolvidas, dado o maior risco e a incerteza. Por consequência, os recursos financeiros devem ser direcionados para os investimentos tecnológicos com o intuito de estimular e/ou manter a competitividade externa e por causa dos efeitos positivos decorrentes dessa estratégia, como suscitar o aprendizado, as economias de escala e os efeitos de transbordamento.

Segundo Wade (1990), o Estado Desenvolvimentista deve atuar de modo a alocar e/ou direcionar os recursos e fatores produtivos a fim de estimular o setor industrial, sobretudo nas áreas com maiores possibilidades de dinamismo econômico, tornando-as competitivas internacionalmente. Assim, “successful industries are not picked, they are made. Comparative advantage does not evolve naturally, instead comparative advantage is created” (Grabowsky, 1994, p. 414). Fajnzylber (1983) resalta o papel central desempenhado pelo setor dos bens de capital e intermediário nas economias avançadas devido à rapidez do aumento da produtividade do setor e capacidade de geração de emprego. Assim, os países que desejariam realizar o *catching up* e inserir-se no bloco das nações desenvolvidas deveriam ser capazes de endogeneizar o processo tecnológico, enfatizando os setores mais dinâmicos. No entanto, conforme Chang (2008), considerar o caráter dinâmico da eficiência alocativa compreende a percepção de que não necessariamente os setores produtivos com maior dinamismo tecnológico e elasticidade-renda são os mesmos ao longo do tempo.

Com o intuito de permitir a ocorrência do fortalecimento tecnológico, outra característica seria relevante nesse processo: o aprendizado (Fajnzylber, 1983). Lundvall (2010) salienta que este corresponderia ao fator primordial do conhecimento, o qual influencia o processo de geração e difusão tecnológica, decorrente da interação entre os agentes, sendo assim um processo socialmente enraizado e cuja análise deveria considerar o contexto institucional e social em que estivesse inserido.

Amsden (2009) destaca a relevância do conhecimento para o processo de desenvolvimento econômico, porque possui um grau de exclusividade e especificidade conforme cada empresa, que tendem a manter a exclusi-

vidade na medida do possível visando à obtenção de ganhos monetários e competitivos. Não é, portanto, de acesso universal e gratuito. Mesmo sendo possível a absorção por outras empresas, há o componente tácito, tornando sua difusão incompleta. Nesse sentido, a transferência de tecnologia por si só não resulta na assimilação de todo o conhecimento e competências necessárias para a sua reprodução, sendo preciso investimentos posteriores a fim de modificá-las e adaptá-las para desenvolver tecnologia própria. Diante disso, há a necessidade de o Estado intervir e estimular o desenvolvimento do conhecimento em âmbito nacional, vinculado tanto ao processo inovativo e à ciência e tecnologia quanto ao modo em que ocorre a sua difusão e utilização na economia do país (Edquist, 2001).

Nos países em desenvolvimento, o estímulo ao desenvolvimento científico e tecnológico apresenta outros benefícios, como a possibilidade de reduzir importações de determinados bens e insumos produtivos e de desenvolver a pesquisa e aprimorar a formação de recursos humanos internamente (Albuquerque, 2001). Erber (1977; 1981) destaca outros motivos para que o Estado visasse incentivar o processo inovativo endógeno, como buscar a alocação dos recursos existentes de forma mais adequada à estratégia nacional; controlar os recursos naturais; mediar os conflitos decorrentes da implementação dessas políticas, dada a diferenciação de incidências dos custos e benefícios entre os agentes econômicos; e uma maior disponibilidade de divisas em relação ao caso de dependência tecnológica internacional. Para Rattner (1973), a adoção passiva das tecnologias externas, sem que estas sejam em alguma medida adaptadas à realidade interna, gera efeitos negativos no balanço de pagamentos, na estrutura ocupacional e na taxa de crescimento da economia a médio e longo prazo justamente porque sua produção vincula-se a equipamentos e técnicas relativamente obsoletos e possivelmente desvinculados dos recursos internos abundantes.

Dessa forma, a execução de políticas voltadas a ampliação e aperfeiçoamento do conhecimento existente na sociedade surge como um aspecto fundamental para o desenvolvimento industrial e tecnológico. Ademais, por se tratar de um processo cumulativo e dinâmico, a expansão do conhecimento desencadeia novas funções e interações entre ciência e tecnologia, contribuindo com o desenvolvimento nacional.

2. A atuação da Capes no período do Estado Desenvolvimentista Brasileiro

Durante o período da Segunda Guerra e, principalmente, nos anos de pós-guerra, houve maior ativismo político por parte dos cientistas em escala global devido ao seu papel no desenvolvimento da tecnologia bélica e de sua participação nos projetos das bombas nucleares. Nesse contexto, o grupo brasileiro – que no decorrer da Segunda Guerra Mundial aproximou-se do Estado por meio dos esforços militares e da campanha eleitoral nacionalista de Vargas, estruturou novas instituições dedicadas à pesquisa e sua divulgação, como o Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas e a Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC), – assumiu uma posição em prol da articulação da pesquisa com o desenvolvimento econômico, incorporando-se na política estatal (Córdova; Gusso; Luna, 1986; Motoyama, 2004). A atuação do Estado brasileiro, que já vinha promovendo a industrialização desde 1930 (Fonseca, 2003) passa a ser cada vez mais de forma sistêmica, em consonância com o conceito de Estado Desenvolvimentista utilizado por Johnson (1982).

A criação da Capes reflete tal caracterização, pois se trata de um arranjo institucional (Johnson, 1982) deliberadamente criado pelo grupo dirigente cujo objetivo era aproximar a educação e a economia, de forma a racionalizar a utilização dos recursos (Rattner, 1973), visando superar o entrave ao desenvolvimento decorrente da escassez de pessoal qualificado. A concepção de um órgão de Estado voltado a suprir tal deficiência era considerada como necessária e os grupos que se empenharam na criação da Capes refletem essa percepção. Bittencourt (2011) divide em três os grupos que participaram efetivamente para a criação e estruturação da Capes: (a) os cientistas vinculados ao Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA), associados, principalmente, aos militares brasileiros e americanos – priorizando áreas consideradas estratégicas militarmente voltadas à soberania nacional, como a tecnologia nuclear – mas também aos empresários paulistas, buscando a modernização industrial e a formação de pessoal; (b) os acadêmicos, grupo ao qual pertenciam grande parte dos cientistas das áreas médicas e biológicas, apoiados pela Fundação Rockefeller, com interesse no desenvolvimento da ciência de ponta em suas áreas; e (c) os acadêmicos e educadores da USP e SBPC, representados

pelo professor Anísio Teixeira e voltados à qualificação do ensino e formação do pessoal de ensino superior e para pesquisa.

Apesar das divergências entre os grupos, havia um relativo consenso quanto à necessidade de mudança na atuação do governo federal no ensino e na pesquisa. A criação da Capes ajuda revelar o importante papel da Assessoria Econômica da Presidência da República (AEPR), engendrada por Vargas no início de seu segundo governo, pois ela assumiu que tal decisão era estratégica, demonstrando uma visão de futuro comprometida com o processo de mudança, indo ao encontro da caracterização proposta por Chang (1994; 1999), vinculando-se a um projeto maior, o assim chamado Nacional-Desenvolvimentismo de Vargas:

[...] a ideia da Campanha Nacional de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (atual Capes) foi implantada pela Assessoria, visando corrigir as fragilidades e a pobreza dos quadros técnicos científicos existentes no governo federal, que, segundo o coordenador da Assessoria de Vargas, representava séria limitação à expansão econômica do país. (Almeida, 1986, p. 145 *apud* Lima, 2013, p. 212)

Para a execução da Campanha, foi convidado para assumir o cargo de Secretário Geral da Capes e a direção do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (INEP), órgão ao qual a Capes era subordinada, Anísio Teixeira, pelo seu bom trânsito entre políticos brasileiros tradicionais e em organizações internacionais. Buscava-se, assim, uma conciliação entre os distintos interesses empresariais, da burocracia estatal e internacional, de cientistas e educadores (Bittecourt, 2011).

A estruturação da Capes pelo Decreto nº 29.741, de 1951, demonstra o favorecimento dos pontos defendidos pela vertente de Anísio Teixeira de voltar-se ao aperfeiçoamento do quadro de pessoal com ensino superior, harmonizando interesses ao enfatizar o desenvolvimento do país em seus objetivos (Brasil, 1951). Para Castro (1977), a Capes agiu no sentido de fomentar a educação para o desenvolvimento, aproveitando os grandes centros nacionais para a criação de centros de excelência em determinados setores, dando prioridades para as áreas de ensino estratégicas ao desenvolvimento, não somente as de Tecnologia e Ciências Aplicadas, mas também as Ciências Sociais, em virtude da compreensão da interação entre elas.

A criação da Capes e a sua evolução inicial tiveram como princípio a integração entre ensino e pesquisa, dentro do entendimento do corpo docente como a grande falha das universidades brasileiras e obstáculo ao avanço da prática de pesquisa (Castro, 1977; Mendonça, 2003). A proposta governamental assume, portanto, a relevância do conhecimento para o desenvolvimento econômico, como menciona Amsden (2009), ao conceber a atuação da Capes em âmbito nacional – abarcando todo o sistema universitário – com o compromisso para aproximar a academia à produção científica e tecnológica, com a difusão do conhecimento e sua utilização em prol do desenvolvimento, como sugere Edquist (2001).

O Ministério da Educação e Saúde criou a Capes como Campanha como forma de alcançar mais rápida e autonomamente objetivos prioritários, por contornar a burocracia estatal e permitir convênios e cooperações com outras organizações nacionais e internacionais (Mendonça, 2003). A Comissão, instituída por decreto, incorporava na estrutura da Capes os diversos grupos de interesses sobre a ciência nacional, com representantes do Ministério da Educação e Saúde, do Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), do Banco do Brasil, da Comissão Nacional de Assistência Técnica, da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos, do CNPq, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Confederação Nacional da Indústria e da Confederação Nacional do Comércio.

A empreitada de fomentar a tecnologia, todavia, significava a aproximação de grupos distintos e a compreensão de que o processo de aprendizado, essencial para a geração e difusão do conhecimento, decorre da interação entre os agentes (Fajnzylber, 1973; Lundvall, 2010) e traz consigo conflitos inerentes ao processo de mudança, e mais ainda no caso específico da Capes, que pretendia abarcar diferentes grupos de interesses. Os conflitos decorrentes dos diferentes interesses dos membros que compunham a Comissão para a estruturação da Capes refletiram-se nas divisões dos programas executados. O Programa Universitário (PGU) vinculava-se aos acadêmicos brasileiros e à Fundação Rockefeller. Por outro lado, o Programa dos Quadros Técnicos e Científicos (PQTC) associava-se ao grupo dos militares ligados ao ITA e ao empresariado nacional (Bittencourt, 2011). As dotações orçamentárias por programa demonstram destaque do PGU sobre o PQTC, entre os anos de 1957 e 1963, apesar

de uma tentativa por parte da direção-executiva de conciliar em termos de números de projetos. Os projetos do PGU englobavam o aperfeiçoamento de pessoal docente superior por meio de cursos, estágios e intercâmbio, no exterior e no próprio país – visando à qualificação e ao desenvolvimento de pesquisas –, fomento aos centros nacionais de aperfeiçoamento pós-graduado e realização de concursos para seleção de docentes para atuação conjunta às cátedras nacionais. Já os projetos do PQTC voltavam-se a estudos e levantamentos sobre as necessidades de pessoal especializado de ensino superior e à preparação de “[...] especialistas de cuja falta se ressentam os quadros de pessoal do país”. Portanto, as áreas enfocadas eram engenharia, química, arquitetura, economia, administração, agronomia e veterinária (Capes, 1960). Com isso, pode ser verificada maior ênfase da Campanha para a consolidação e institucionalização da pós-graduação e de estudos avançados universitários.

Além desses programas, a Capes contava com um Serviço de Bolsas de Estudos, predominante em termos de números de projetos levados a cabo pela instituição, responsável pela seleção de candidatos às bolsas de estudos internas ou em cooperação, e divulgação de oportunidades de bolsas de agências internacionais e nacionais. O Serviço de Estatística e Documentação, setor de menor número de projetos, executava a tarefa de realizar estudos e levantamentos sobre a situação do ensino superior do país – vestibulares e formaturas – e quanto aos profissionais atuantes por áreas, além de organizar arquivos, bibliotecas especializadas e cadastros universitários (Capes, 1954d).

Uma das primeiras iniciativas tomadas pela Campanha foi estabelecer uma operação conjunta com a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), com a intenção de ampliar contatos, formando uma rede para melhor aproveitamento de oportunidades de qualificação no exterior, de maneira a usufruir da experiência em concessão de bolsas internacionais, da assistência técnica para o desenvolvimento e da articulação da Unesco com diversas instituições (Capes, 1954b). De acordo com Bittencourt (2011), um dos principais projetos dessa cooperação foi a criação do Centro Brasileiro de Pesquisas Educativas (CBPE), em 1955, um antigo projeto de Anísio Teixeira, para a montagem de um sistema nacional de ensino e pesquisa, por meio de centros de treinamento de docentes, sob diretrizes da União e execução dos estados.

A carência de mão de obra qualificada é problema mencionado por praticamente todos os autores que analisaram a industrialização tardia peculiar ao processo de desenvolvimento, como Furtado (1983), Johnson (1982) e Wade (1990). Percebe-se na pesquisa em seus Boletins Informativos, de 1953 até 1965, uma preocupação da Capes em identificar as áreas deficitárias, em termos de pessoal, e onde a falta de quadros qualificados surgiria como empecilho para o desenvolvimento econômico. Com isso, propunha-se tanto uma política de aumento da oferta de vagas irrestrita como outra de aperfeiçoamento de pessoal de ensino superior voltada ao preparo de docentes nessas áreas, de modo a formar novos profissionais no longo prazo. São exemplos dessa iniciativa: o estudo “Fatores e Tendências do Desenvolvimento Econômico”, que buscava verificar a necessidade de pessoal de ensino superior por meio de monografias dedicadas a cada estado (Capes, 1959a), e uma pesquisa acerca do número de centros de tecnologia e pesquisa científica por áreas de concentração e pesquisadores vinculados (Capes, 1956a).

Em vista do estágio de desenvolvimento brasileiro, a adequada quantidade de engenheiros tornou-se um tema principal nos debates e opiniões quanto às políticas públicas para a formação profissional. A consciência era que sem o número adequado de engenheiros de qualidade dificilmente o país teria pessoas para levar adiante os investimentos industriais voltados à inovação, como salienta Wade (1990). O próprio presidente, Juscelino Kubitschek (JK), em mensagem remetida para Abertura Legislativa de 1959, enfatizou as áreas de engenharia como essenciais para o desenvolvimento econômico, criticando a expansão do ensino superior com ênfase no direito, curso com 27% dos estudantes de nível superior:

A demanda de técnicos, particularmente de engenheiros-metalúrgicos, eletrotécnicos, hidráulicos, eletrônicos, mecânicos, de aviação, de minas, de produção, químicos e geólogos, para os misteres da indústria e para o levantamento e aproveitamento das reservas do subsolo, está a exigir maior rapidez na expansão e diversificação do ensino tecnológico superior, bem como seu maior aprimoramento e eficácia. (Kubitschek *apud* Capes, 1959b, p. 2)

Dada a importância do problema apontado pela comunidade acadêmica e pelas próprias autoridades políticas, percebe-se na atuação da Capes, principalmente através do PQTC, um relevante número de projetos direcionados tanto para a formação de novos engenheiros quanto ao aperfeiçoamento dos profissionais já graduados com cursos para subáreas específicas voltadas às necessidades percebidas pela demanda crescente de profissionais gerada pela expansão de alguns setores produtivos e de infraestrutura relacionados ao crescimento econômico do período. Nesse sentido, cabe ressaltar a promoção – por meio de auxílio à Escola Nacional de Engenharia (ENE) e bolsas aos estudantes – do curso de pós-graduação de Engenharia Rodoviária, iniciado em 1953 e elaborado em parceria com o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, os Departamentos de Estradas de Rodagem Estaduais e as empresas do setor de construção. Em 1956, o curso passou a dar ênfase na pavimentação, devido aos estudos apontarem deficiência na formação e baixa oferta dos especialistas nessa área, e à política a ser implementada de consolidação da rede rodoviária (Capes, 1954a; 1956a). Outrossim, dada a consolidação do sistema rodoviário como modelo de transporte no governo JK, a Capes, em 1959, concedeu auxílio para a criação do curso de aperfeiçoamento Elementos de Transmissão e Suspensão de Veículo Automóvel na ENE, “[...] segundo esclareceu a Escola, ao pleitear a ajuda dessa Campanha, é bastante elevado, em consequência do atual desenvolvimento de nossa indústria automobilística, o número de interessados nessa especialidade, e não existe no Brasil curso semelhante” (Capes, 1959a, p. 51-52).

A partir de 1954, é oportunizada pela Capes, mediante a concessão de bolsas de estudos, em parceria com a ENE e o Departamento de Engenharia, uma especialização em Estruturas de Concreto Armado, com o objetivo de difusão da técnica e seu aprimoramento, assim como preparação de maior oferta de pessoal especializado – engenheiros estruturais. Esse método de construção popularizou-se nacionalmente devido ao problema de importação de aço e da contratação externa de projeção das construções em um contexto de restrição externa, por empregar menos dos recursos dos quais o país carecia e permitir a execução da etapa de *engineering* nacionalmente, sob a perspectiva do aumento da demanda por engenheiros habilitados na especialidade resultante do crescimento da urbanização e da industrialização da década de 1950 (Capes, 1954c).

O processo de substituição de importações, que caracterizou o desenvolvimentismo brasileiro, assentava-se primordialmente em um processo de industrialização (Furtado, 1983; Draibe, 2004; Fonseca, 2003; Biancarelli; Phillipin, 2017). Nesse sentido, verifica-se, por meio dos relatórios de atividades da Capes, que não apenas as engenharias, mas os ramos de ciências aplicadas voltados à indústria foram também beneficiados pelos programas PGU e PQTC. Foram criados cursos de pós-graduação com objetivo de formação e qualificação de pessoal para atender áreas deficitárias de pessoal para atividade direta na indústria, docência ou pesquisa, em parceria com e para o desenvolvimento dos centros de treinamento e ensino de excelência nacional. Nesse escopo, em 1960, a Capes financiou a vinda do professor Maze Sencier, do Instituto de Estudos Superiores de Técnicas de Organização da França, para ministrar um seminário sobre organização administrativa e problemas de pessoal em empresas industriais, buscando suprir a necessidade de conhecimento relativa ao crescimento da complexidade dos processos administrativos industriais e do elevado custo dos equipamentos (Capes, 1960; 1961; Correio da Manhã, 1960). Dessa iniciativa surgiram cursos coordenados pelo Grupo de Estudos de Produtividade Industrial da Escola Fluminense de Engenharia voltados à organização industrial, diagnóstico de gestão de empresas, organização do trabalho de construção civil e seminário de estatística, almejando “[...] promover uma ação eficaz no sentido da maior produtividade da indústria nacional” (Capes, 1961, p. 74).

Em consideração ao projeto abrangente, complexo e integrado de desenvolvimento da década de 1950 e da institucionalização do planejamento no governo JK, além da formação de uma administração paralela com uma visão integrada da economia, conferindo caráter dinâmico à nova formação burocrática estatal (Draibe, 2004), a integração das ciências sociais nos projetos dos programas da Campanha justificou-se pela formação de pessoal qualificado para integrar a burocracia estatal e expansão de pesquisas para concepção de políticas econômicas e sociais. Em 1956, a colaboração entre a Capes e o Banco do Nordeste do Brasil resultou na promoção do curso de Treinamento em Desenvolvimento Econômico com o propósito de aperfeiçoar profissionais, melhorar o nível do ensino de economia e estimular a pesquisa econômica e o planejamento regional (Capes, 1956b). Já o curso de treinamento em Problemas de Desenvol-

vimento Econômico, ministrado pela Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (Cepal), passou a ser ofertado no Rio de Janeiro em um convênio entre Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), FGV, Instituto Superior de Estudos Brasileiros (ISEB) e Capes, nos anos de 1956 a 1958, sendo executado, em 1959, curso similar em Recife, por meio da atuação conjunta da Capes e Conselho de Desenvolvimento do Nordeste. Os objetivos eram familiarizar e capacitar funcionários públicos sobre o tema e as técnicas modernas, instruir a preparação e a análise de projetos de desenvolvimento econômico, habilitando-os a elaborar e coordenar a política econômica (Capes, 1960).

A Capes realizou ações no sentido de estimular aperfeiçoamento de pessoal para áreas de urgência ao desenvolvimento econômico em linha com a política econômica, mas dedicou-se com destaque à promoção do ensino e pesquisa universitários de modo geral, por intermédio de maior direcionamento de recursos e esforços aos projetos do PGU (Capes, 1954e). Um dos principais objetivos do programa era fomentar o desenvolvimento de vinte Centros Nacionais de Aperfeiçoamento Pós-Graduado que serviriam de *locus* para cursos e estágios de especialização em determinados campos de conhecimento para docentes e assistentes universitários dos diferentes estados. Para tanto, a Campanha contribuiria mediante remuneração e bolsas a professores e pesquisadores, responsáveis por ministrar cursos ou aos discentes, promoção e financiamento de cursos de pós-graduação e realização de reuniões científicas (Capes, 1957).

A qualidade das instituições de ensino superior e pesquisa tornou-se um objetivo institucional a partir do Decreto nº 50.737, de 1961, que incumbiu à Capes o propósito de “[...] estímulo à melhoria das condições de ensino e pesquisas dos centros universitários brasileiros, visando a melhor formação dos quadros profissionais de nível superior do país” (Brasil, 1961). A consolidação desse enfoque de atuação pelo mesmo decreto ainda seria ditado “[...] pelas necessidades do desenvolvimento econômico e social do país” (Brasil, 1961). Cumpre ressaltar a mudança na composição do Conselho Consultivo, sobretudo a saída de representantes das comissões internacionais e a substituição de representante do Banco do Brasil – que tinha o papel de facilitador de divisas para bolsas e auxílios no estrangeiro – por um do BNDE – instituição que passa a ter papel ativo no financiamento de projetos na década de 1960 –, e a vinculação direta à Presidência da República.

O golpe militar de 1964 e a assunção do novo governo mudou o ambiente político nacional e ocasionou alteração no enfoque de atuação e do quadro institucional da própria Capes. O Decreto nº 53.932, de 1964, acrescenta dois propósitos à elaboração e à implementação dos programas: o apoio aos Centros de Pesquisa e Treinamento Avançado e a coordenação dos planos nacionais de expansão de matrícula no ensino superior. Os objetivos priorizaram a expansão do ensino superior e a concentração de esforços para “[...] setores de conhecimento que mais de perto interessam aos planos de educação superior” (Brasil, 1964). Anísio Teixeira foi substituído, sendo extinto seu cargo de secretário-geral, ficando sob responsabilidade de Suzana Gonçalves a diretoria executiva da instituição, vinculada diretamente ao MEC. Com o decreto, além disso, foram incorporados à estrutura da Capes a Comissão Supervisora do Plano dos Institutos (Cosupi)⁴ e o Programa de Expansão do Ensino Tecnológico (Protec),⁵ deixando, por isso, de ser Campanha e passando a ser Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior.

Dada a incorporação da Cosupi pela Capes, foram integradas ao orçamento da última a verba de capital que a primeira dispunha. De acordo com a diretora executiva no ano de 1964, Suzana Gonçalves, “[...] só quando incorporou a COSUPI é que a Capes deslanchou e passou a funcionar realmente como agência de fomento à pós-graduação” (Gonçalves, 2001, p. 52). Além disso, a Capes assumiu a política de auxílios institucionais adicionalmente à concessão de bolsas individuais, como tentativa de expansão e consolidação da pós-graduação, perdurando durante todo o período analisado neste trabalho. Em 1969, o Conselho Deliberativo decidiu conceder tais auxílios apenas para instituições voltadas à engenharia e tecnologia (Capes, 1969a). Isso porque, conforme Gonçalves (2001), após 1964 as áreas privilegiadas seriam ciências exatas e tecnologia em detrimento das ciências sociais e humanas. Os dados referentes à concessão de bolsas e auxílios desagregados por áreas de estudo, na

⁴ A Cosupi havia sido criada em 1960, com a responsabilidade de instalar Institutos de Pesquisa e de melhorar a qualidade dos existentes, principalmente modernizando aqueles dedicados a área de engenharia e tecnologia.

⁵ O Protec foi criado em 1963 com a finalidade de expandir o número de diplomados nas áreas de engenharia e tecnologia; aumentar o número de vagas nesses cursos; e diversificar os cursos profissionais associados ao desenvolvimento industrial, por meio de empréstimos externos.

Tabela 1, evidenciam o crescimento relativo da participação dos campos da engenharia.

Junto a isso, a partir do ano de 1964, houve um incremento na cooperação internacional. Entre 1953 e 1961, destacavam-se os valores e durabilidade da parceria entre Capes e Fundação Rockefeller, que favorecia, por meio de bolsas, pesquisadores e docentes dos campos de estudo relacionados, principalmente, à biologia e à medicina. De acordo com Castro (1977), tal tipo de iniciativa permitiu à Coordenação direcionar menos recursos para essas áreas, possibilitando o incremento naquelas consideradas prioritárias ao desenvolvimento. De 1965 a 1970, foi firmado convênio entre a Capes e a Fundação Ford para o programa de Aperfeiçoamento de Pessoal de Ensino Superior nas Áreas das Ciências – matemática, física, química, biologia, genética e geologia –, executando cursos de verão para pessoal docente universitário, sob o patrocínio da segunda e organização da primeira. Ao todo, foram ministrados 35 cursos científicos, em 17 centros universitários, com concessão de 265 bolsas no país, transformadas 13 dessas em bolsas para o exterior (Capes, 1971).

Tabela 1 – Auxílios e bolsas concedidas pela CAPES por áreas de estudo para anos selecionados (total entre 1952-1963; 1967; 1970; 1976; e 1979)

Área	1952-1963			1967			1970			1976			1979**	
	País	Exterior		País	Exterior		País	Exterior		País	Exterior		País	Exterior
	Bolsa	Bolsa	Auxílio	Bolsa	Bolsa	Auxílio	Bolsa	Bolsa	Auxílio	Bolsa	Bolsa	Auxílio	Bolsa***	Bolsa
Ciências Exatas	163	66	94	96	21	6	80	20	7	715	87	12	965,15	175
Ciências Biológicas e Médicas	1177*	37	275	346	37	23	346	24	20	1083	88	21	1766,37	257
Ciências Sociais	373	102	375	136	32	19	66	10	17	1473	231	70	2524,09	668
Engenharia e Arquitetura	132	114	408	200	22	24	135	17	3	505	75	13	899,16	193
Ciências Agrárias	70	13	91	49	6	6	56	3	0	198	25	3	707,25	187
TOTAL	1915	332	1243	827	118	78	683	74	47	3974	506	119	6862,02	1480

Fonte: Boletim Informativo CAPES. Notas: *Inclui 201 bolsas da Rockefeller. **Não existem dados para auxílios. ***No programa Demanda Social os recursos são repassados para as instituições as quais realizam as divisões entre as bolsas. A duração dos cursos, portanto, gera valores não inteiros.

O contexto da mudança no ambiente político e a reestruturação da Capes na segunda metade da década de 1960 viabilizou a aproximação da Coordenação junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). A intermediação foi feita pelo BNDE – visto que legalmente a Capes era impossibilitada de receber financiamento externo diretamente sem a anuência de alguma instituição financeira nacional – para repasse dos recursos oriundos da concessão de empréstimos de US\$ 4 milhões. Essa receita era destinada ao Plano de Reforço de Equipamento dos Centros Nacionais de Aperfeiçoamento Pós-Graduado em Ciências Básicas e Tecnologia Aplicada, com as iniciativas orientadas aos centros mais promissores, pelas atividades desenvolvidas até o momento, atendendo as seguintes áreas: matemática, física, química, biologia, geologia, tecnologia aplicada, agronomia e veterinária (Capes, 1965).

A cooperação internacional de maior destaque no período analisado foi por meio do Ponto IV/ USAID.⁶ Antes de 1964, o enfoque da parceria era a concessão de bolsas de estudo nos Estados Unidos, atuando a Capes como um intermediário para a oferta de bolsas. No período seguinte, houve intensificação dessa parceria, em contexto de ampliação de projetos da USAID no Brasil em todos os níveis de ensino. Já em 1966, um acordo foi firmado conjuntamente com o MEC para o assunto da reestruturação do ensino superior (Capes, 1967a). Segundo Romanelli (1987), os acordos envolvendo a USAID, apesar de serem justificados pela crise no ensino, tinham como propósito principal a necessidade de uma reforma no sistema educacional de modo a se antecipar ao prognóstico de expansão econômica. Assim, a organização internacional buscava liderar a organização do ensino nacional em face do desenvolvimento econômico prospectivo, considerando a conjuntura política e social.

De modo geral, a Lei 5.540, de 1968, que institucionalizou formalmente a Reforma Universitária, consolidou as proposições dos estudos supracitados. Em termos organizacionais, estabeleceu o sistema de departamento, menor divisão da estrutura universitária, abrangendo disciplinas afins, e possibilitou às instituições de ensino superior organizarem cursos

⁶ O Ponto IV é relacionado ao discurso de posse do Presidente dos Estados Unidos Harry Truman em 1949, por ser o quarto ponto do discurso presidencial com o objetivo de cooperação técnica para os países da América Latina. A USAID, a partir de 1961, passa a administrar os fundos norte-americanos relativos à Aliança para o Progresso – programa de assistência ao desenvolvimento dos países latino-americanos firmado entre os Estados Unidos e 22 outras nações.

voltados a profissões não regularizadas em lei, de modo a atender demandas locais do mercado de trabalho. Quanto aos docentes, instituiu-se o fim da cátedra, conjuntamente ao estímulo ao progresso das carreiras em dedicação exclusiva para ensino e pesquisa. Nesse ponto, o artigo 32 abordou o entendimento da docência de ensino superior como integrado ao ensino e à pesquisa. Em linha, o ingresso de professores passou a se dar sobre bases de avaliação dos títulos universitários dos candidatos e do teor científico de seus trabalhos. No que tange à articulação com a sociedade no âmbito do desenvolvimento regional, foram promovidas em lei as medidas de extensão objetivando não somente a participação dos pesquisadores e docentes, mas dos discentes na melhoria do padrão de vida e desenvolvimento local por meio da difusão dos resultados de suas pesquisas e de ensino (Brasil, 1968).

**Tabela 2 – Dotações orçamentárias da CAPES
(valores corrigidos para 1980) para anos selecionados
(1951 a 1964, 1969, 1970, 1973, 1976, 1978)**

Dotações orçamentárias Ano	Dotações orçamentárias
1952	102.164.369,12
1953	86.560.665,68
1954	27.924.636,80
1955	57.108.121,57
1956	68.778.588,32
1957	85.745.859,11
1958	104.413.821,62
1959	99.850.941,83
1960	76.542.976,81
1961	51.790.361,95
1962	42.680.802,89
1963	23.728.072,12
1964	60.523.661,44
1969	423.927.145,09

(continua)

**Tabela 2 – Dotações orçamentárias da CAPES
(valores corrigidos para 1980) para anos selecionados
(1951 a 1964, 1969, 1970, 1973, 1976, 1978)**

Dotações orçamentárias Ano	Dotações orçamentárias
1970	621.992.641,74
1973*	672.315.818,18
1976	2.100.517.273,85
1978**	2.342.738.299,81

Fonte: Boletim Informativo CAPES; Relatório da CAPES; IBGE. Notas: *Além desses, foram recebidos da FINEP Cr\$ 184.814.444,07 em valores corrigidos; **Além desses, foram recebidos da FINEP Cr\$ 162.703.366,54 em valores corrigidos.

A Reforma Universitária pode ser melhor compreendida considerando-se o Plano Estratégico de Desenvolvimento (PED), elaborado em 1967, o qual apontava a educação como uma das áreas estratégicas, com diretrizes objetivando a formação de profissionais necessários ao desenvolvimento. Para isso, propunha a realização de ajustes no sistema educacional e a solução do problema da emigração de recursos humanos qualificados. A área de pesquisa científica e tecnológica era considerada estratégica, por ser um instrumento de aceleração do desenvolvimento econômico, dada a sua contribuição ao progresso técnico (Brasil, 1967).

A política de expansão do ensino superior resultou em um crescimento de matrículas entre 1964 e 1969 de 95,78% (Capes, 1969b). A ampliação desse nível de ensino pressionou a pós-graduação devido às possibilidades de diferenciação do grau educacional para empregos de hierarquias diferentes e para a titulação de novos docentes em razão das novas regras de ingresso na carreira. Dentro da própria academia, ocorriam movimentos para expansão da pós-graduação proveniente de um grupo ligado aos interesses do governo de promover com rapidez a integração ao progresso tecnológico advindo das empresas multinacionais – em vista da internacionalização da economia no período (Córdova, Gusso, Luna; 1986).

Por consequência, a partir de 1970, houve um aprofundamento da política voltada à pós-graduação, com destaque para pesquisa e formação de pesquisadores. O Decreto nº 67.350, de 1970, determinou a instituição de Centros Regionais de Pós-Graduação. A criação de cinco centros teve o intuito de viabilizar a sistematização da pós-graduação para formação

e aperfeiçoamento de docentes para o ensino superior e de pessoal especializado e para fomento da pesquisa científica e tecnológica nacional (Brasil, 1970).

Em decorrência do objetivo de acelerar o processo de absorção e criação de tecnologia contido no I Plano Nacional de Desenvolvimento (I PND) foi elaborado o I Plano Setorial de Educação e Cultura (I PSEC), baseado no diagnóstico de, entre outros: expansão desordenada de cursos de ensino superior; inexistência de planejamento, controle e avaliação das universidades; falta de preparação dos docentes para pesquisa e ensino; e debilidade de infraestrutura para prática de pesquisa. Os objetivos traçados eram de acelerar a consolidação da Reforma Universitária, criar os Centros Regionais de Pós-Graduação e estimular a pesquisa científica (Brasil, 1973). Como consequência, houve uma inflexão nas políticas para pós-graduação. Até então, a formação e edificação de cursos avançados eram iniciativas individuais viabilizadas por meio do acesso a instituições como a Capes, que, pela distribuição de recursos e bolsas, estabilizava o funcionamento desses cursos. Almejando consolidar os centros de pós-graduação, a Coordenação passou a direcionar ações para amparar as instituições, estabilizando seu funcionamento e recursos, de modo a melhorar a infraestrutura, o planejamento e a sua organização (Córdova; Gusso; Luna, 1986).

O II PND, proposto pelo governo Geisel em 1974, reforçou as diretrizes do anterior para a política de ciência e tecnologia e estabeleceu entre as prioridades a área de educação, firmando como meta a melhoria de qualidade e quantidade da pós-graduação por meio de expansão seletiva nos campos de estudo prioritários ao desenvolvimento econômico e naqueles carentes de atualização de conhecimento científico e tecnológico. Junto a isso, considerou a necessidade de equilíbrio entre a pesquisa básica e aplicada, relacionando-as ao estágio de desenvolvimento a fim de evitar distorções e de modo a não gerar perda de pesquisadores e isolamento científico perante os avanços internacionais (Brasil, 1974). Sobre essas bases foi lançado o II PSEC, que tem como um dos diagnósticos principais a heterogeneidade da qualidade do ensino superior resultante do modo como ocorreu a sua expansão. Acrescentou aos objetivos do plano anterior, na questão universitária, a ampliação da integração com a sociedade, incorporando entre as responsabilidades pilares das universidades a pesquisa e a extensão (Brasil, 1976).

Dentro desse contexto de planejamento, já era estipulado no II PND a execução do I Plano Nacional de Pós-Graduação (I PNPG), integrando a expansão da pós-graduação – e sua institucionalização – com os projetos de desenvolvimento nacional, alicerçado no fomento e direcionamento dos investimentos para os setores de infraestrutura – especialmente quanto à energia – e de indústrias básicas abrangendo os segmentos dos bens de capital e dos insumos básicos. Como resposta aos debates crescentes desde 1965 sobre a estruturação da pós-graduação e a insuficiência em termos quantitativos, em linha com as diretrizes lançadas no II PND, em 1975 entra em vigor o I PNPG, que teria como mecanismo de decisão e coordenação o Conselho Nacional de Pós-Graduação e daria à Capes papel principal tanto na elaboração quanto na operacionalização do plano (Córdova; Gusso; Luna, 1986). Por meio desse, houve expansão dos recursos para a Coordenação, permitindo-a atuar no sentido de uma expansão e institucionalização da pós-graduação sem precedentes. Para a sua viabilização, a Capes concedeu bolsas para aperfeiçoamento de docentes e pesquisadores, realizou investimentos iniciais para planejar e estabelecer novos cursos e expandir os existentes, e assumiu papel complementar em termos de financiamento quando da consolidação do programa para melhoria de desempenho (Brasil, 1975; 1976).

A forma de atuação da Capes alterou-se no período, passando a predominar o apoio direto às instituições conjuntamente com programas e projetos que estimulassem a maior integração institucional da universidade com a Coordenação. Dentro desse novo contexto, o Programa Institucional de Capacitação Docente (PICD), já estabelecido no I PNPG, tornou-se o principal instrumento de operação no que tange à elevação de desempenho do setor. Ele incorporava o objetivo de melhorar a qualificação docente das instituições de ensino superior estimulando a formação em cursos de mestrado e doutorado, mediante a concessão de bolsas e custeio de professores substitutos para docentes titulares exercerem dedicação exclusiva ao seu processo de aperfeiçoamento. Além disso, tal programa teve importante influência sobre o desenvolvimento do planejamento institucional por condicionar o benefício às instituições à elaboração de planos anuais, promovendo a criação de Pró-Reitorias de Pesquisa e Pós-Graduação, facilitando a interlocução da Capes com as universidades (Capes, 1976; 1978).

Os auxílios institucionais, recursos para custeio e capital de programas de pós-graduação, também se consolidaram como política da Coordenação. Iniciados em 1964, devido à transferência da COSUPI, afirmaram-se na década de 1970 após a Reforma Universitária e mais do que dobraram, em valores corrigidos, entre 1976 e 1978. Esses resultados se inserem na meta de estabilização financeira dos cursos – superando o caráter temporário da obtenção de recursos – e melhoria de qualidade daqueles já estruturados, principalmente por meio de compras de equipamentos para pesquisa (Capes, 1976; 1978).

Tabela 3 – Auxílios a instituições de ensino superior direcionadas pela CAPES (em valores de 1980) para os anos selecionados de 1964, 1969, 1970, 1973, 1976 e 1978

Ano	Auxílios a IES (em Cr\$)
1964	210.733,51
1969	248.545.729,64
1970	221.395.670,23
1973	224.228.321,53
1976	201.242.563,32
1978	414.999.254,54

Fonte: Boletim Informativo CAPES e Relatório da CAPES.

Com o propósito de incrementar o sistema de pós-graduação inserido na meta de integração nacional e qualificação do ensino superior presente no II PND, a Capes estabeleceu o PICD-II. O objetivo era melhorar o desempenho das instituições de ensino superior de pequeno e médio porte dos menores centros, promovendo uma interiorização da pós-graduação, por intermédio da criação de cursos *lato sensu* (Capes, 1978). Além disso, a Coordenação engendrou programas setoriais e regionais, como o Programa Nordeste e o Programa Norte, com o objetivo de criar um equilíbrio do trabalho educacional e científico inter-regionalmente. A intenção era formar lideranças científicas naquelas regiões, possibilitando não somente a infraestrutura institucional como também de pessoal para consolidação de cursos de pós-graduação *stricto sensu* (Capes, 1976).

Igualmente, o Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Ensino Superior (Pades) teve a finalidade de elevar a performance do ensino uni-

versitário, considerando as disparidades de qualidade em áreas diferentes, entre escolas e regiões, mediante a articulação entre capacidades científicas e pedagógicas de docentes e pesquisadores, e a estrutura interna institucional. Para tanto, o programa estabeleceu que a atuação da Coordenação se daria por meio de estudos próprios, de viabilização de consultorias de profissionais qualificados de outras universidades em um campo de estudo específico para uma instituição em fase de desenvolvimento, bem como pelo fomento à distribuição de material bibliográfico e custeio de elaboração de reuniões acadêmicas relacionadas ao debate sobre ensino (Capes, 1978).

Em suma, até o final da década de 1960, a atuação da Capes direcionou-se, principalmente, para a concessão de bolsas e auxílios individualizados. O escopo e a direção de suas ações alteraram-se a partir de 1970, após a Reforma Universitária, visando, sobretudo, conduzir o fortalecimento das instituições de ensino superior e a transformação destas em centros de pesquisa científica. A atribuição de elaborar e executar o I PNPG inseriu a Capes no planejamento estatal, tendo como propósito garantir a adequada expansão da pós-graduação. Para isso, passou a direcionar os recursos diretamente às instituições, viabilizando uma maior autonomia delas, além de permitir o seu desenvolvimento dentro das diretrizes nacionais e a autonomia para adequar sua estrutura de ensino e pesquisa às necessidades do desenvolvimento regional.

3. Considerações finais

Foram analisadas, neste trabalho, a forma de inserção da Capes na política desenvolvimentista brasileira e sua integração ao ambiente institucional relacionado. Para isso, buscou-se a compreensão do contexto de criação e atuação da Capes durante as décadas de 1950 e 1970, tendo como base o arcabouço conceitual de Estado Desenvolvimentista. Recorreu-se à pesquisa empírica e a fontes primárias e secundárias para asseverar que sua criação e atuação integram o arranjo institucional engendrado pelo Estado Desenvolvimentista brasileiro, ao promover novas formas de atuação visando estimular o dinamismo econômico por meio da industrialização (Chang, 1994; 1999; Wade, 1990; Fonseca, 2015) e da geração e difusão do conhecimento (Lundvall, 2010; Amsden, 2009), com vista à superação do subdesenvolvimento.

A concepção da Capes deu-se no segundo governo de Vargas (1951-1954) por meio de estudos da AEPR em uma perspectiva mais ampla das necessidades para o desenvolvimento econômico. Foi estruturada de modo a articular distintos grupos de interesse; no entanto, predominaram as propostas voltadas às preocupações sobre o nível educacional do país e às necessidades de qualificação profissional. As ações da Capes foram baseadas no entendimento de que parte dos problemas estruturais da produção necessitava de pessoal qualificado para a sua solução, sob a perspectiva do nível de desenvolvimento e a expansão econômica esperada. Nesse contexto, fomentou o desenvolvimento das instituições de ensino superior almejando melhorar a qualificação do quadro de docentes e de pesquisadores, com incentivo ao ensino pós-graduado, a fim de engendrar capacitação suficiente para a geração e difusão do conhecimento técnico-científico.

A mudança político-institucional de 1964 repercutiu nas ações da Capes, reforçando seu papel na política de desenvolvimento nacional. Nesse período, seus projetos passaram a ser direcionados conforme a definição das áreas prioritárias pelo governo federal, escolhidas de acordo com as possibilidades de progresso técnico e em setores estratégicos para o desenvolvimento econômico, voltando-se principalmente à engenharia e às áreas tecnológicas. Destaca-se a atuação da Coordenação na Reforma Universitária, de 1968, e na institucionalização dos centros de pós-graduação.

Dessa forma, a estruturação da pós-graduação como o *locus* do desenvolvimento científico e tecnológico dentro do ambiente estatal levou à integração da Capes ao aparato institucional, tendo papel de destaque nas ações de políticas de ciência e tecnologia devido às suas atribuições, projetos e iniciativas de consolidação da universidade como centro de ensino e desenvolvimento científico. A sua inserção na política desenvolvimentista pode ser observada pela presença dos principais atributos característicos do Estado Desenvolvimentista, ao atuar como coordenadora central das políticas de ensino superior e ao buscar promover um ambiente institucional adequado para a geração e difusão de conhecimentos, a fim de que este fosse incorporado ao processo produtivo e às mudanças sociais, visando contribuir com o processo de desenvolvimento nacional.

Referências

- ALBUQUERQUE, E. da M. Scientific infrastructure and catching-up process: notes about a relationship illustrated by science and technology statistics. *Revista Brasileira de Economia*, v. 55, n. 4, p. 545-566, 2001.
- ALMEIDA, R. Política econômica do segundo governo Vargas. In: SZMRECSÁNYI, Tomás. GRANZIERA, Rui. G. (Org.). *Getúlio Vargas e a economia contemporânea*. Campinas: Editora da Unicamp, p. 132-149, 1986.
- AMSDEN, A. *A ascensão do “resto”*: os desafios ao Ocidente de economias com industrialização tardia. São Paulo: Editora UNESP, 2009.
- AMSDEN, A. *Asia's next giant*: South Korea and late industrialization. Oxford: Oxford University Press, 1989.
- BIANCARELLI, A. M.; FILLIPIN, F. O Estado e o seu papel industrializante: uma contribuição ao debate sobre o desenvolvimento. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 12, n. 21, p. 155-186, 2017.
- BITTENCOURT, A. B. La cooperación científica internacional y la creación de CAPES. *Revista Colombiana de Educacion*, n. 61, p. 117-140, 2011.
- BRASIL. *A Política e o Plano Setorial de Educação e Cultura*. Brasília, 1973.
- BRASIL. Decreto nº 50.737, de 07 de junho de 1961. Organiza a Campanha Nacional de Aperfeiçoamento de Pessoal de nível Superior prevista pelo Decreto 29.741, de 11 de julho de 1951.
- BRASIL. Decreto nº 29.741, de 11 de julho de 1951. Institui uma comissão para promover a Campanha Nacional de Aperfeiçoamento de Pessoal de nível Superior. Brasil.
- BRASIL. Decreto nº 53.932 de 26 de maio de 1964. Dispõe sobre a incorporação da COSUPI e PROTEC pela CAPES.

BRASIL. Decreto nº 67.350 de 6 de outubro de 1970. Dispõe sobre a implantação de Centros Regionais de Pós-Graduação e dá outras providências. 1970.

BRASIL. II Plano Nacional de Desenvolvimento. Brasília, 1974.

BRASIL. II Plano Setorial de Educação e Cultura. Brasília, 1976.

BRASIL. Lei nº 5.540 de 28 de novembro de 1968. Fixa normas de organização e funcionamento do ensino superior e sua articulação com a escola média, e dá outras providências.

BRASIL. Plano Nacional de Pós-Graduação. Brasília, 1975.

BRASIL. Programa Estratégico de Desenvolvimento. Brasília, 1967.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 15, fev. 1954a.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 16, mar. 1954b.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 19, jun. 1954c.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 20, jul. 1954d.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 21, ago. 1954e.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL

DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 39, fev. 1956a.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 44, ago. 1956b.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 55, maio 1957.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 77-78, abr./maio 1959a.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 79, jun. 1959b.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*, Brasília: CAPES, n. 91/92, jun./jul. 1960.

CAMPANHA NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 102/103, maio/jun. 1961.

CASTRO, A. de. Entrevista concedida a Maria Clara Mariani, Ricardo Guedes F. Pinto e Simon Schwartzman. In: FERREIRA, M. de M.; MOREIRA, R. da L. (Org.). *Capes, 50 anos: depoimentos ao CPDOC/FGV*. Brasília: CAPES, p. 32-41, [1977] 2002.

CHANG, H.-J. How to “do” a developmental state: political, organizational and human resource requirements for the developmental state. In: EDIGHEJI, O. (Org.) *Constructing a democratic developmental state in South Africa: potentials and challenges*. Cape Town: Human Sciences Research Council Press, p. 82-96, 2010.

CHANG, H.-J. State, institutions and structural change. *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 5, n. 2, p. 293-313, 1994.

CHANG, H.-J. *The East Asian development experience: the miracle, the crisis and the future*. New York: Zed Books. 2008.

CHANG, H. J. The economic theory of the developmental state. In: WOO-CUMINGS, M. (Org.). *The developmental state*. New York: Cornell University Press, p. 182-199, 1999.

CHANG, H. J.; EVANS, P. *The role of institutions in economic change*. Paper for the meeting of the “Other Canon” group, Venice, 2000.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n.150, maio 1965.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 170, jan. 1967a.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 179, out. 1967b.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 180, nov. 1967c.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 200, jul. 1969a.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 203, out. 1969b.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Boletim Informativo CAPES*. Brasília: CAPES, n. 228, nov. 1971.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Relatório da CAPES*. Brasília: CAPES, 1976.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *Relatório da CAPES*. Brasília: CAPES, 1978.

COORDENAÇÃO NACIONAL DE APERFEIÇOAMENTO DE PESSOAL DE ESPECIALIZADO DE NÍVEL SUPERIOR (CAPES). *CAPES Informa*. Brasília: CAPES, v. 2, n. 2, ago./set. 1980.

CÓRDOVA, R. de A.; GUSSO, D. A.; LUNA, S. V. *Pós-Graduação na América Latina: o caso brasileiro*. Brasília: CAPES, 1986.

CUNHA, A. M. O paradigma do estado desenvolvimentista e o “retorno” da política industrial. In: DATHEIN, R. (Org.). *Desenvolvimentismo: o conceito, as bases teóricas e as políticas*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 73-112, 2015.

DRAIBE, S. *Rumos e metamorfoses: Estado e industrialização no Brasil (1930-1960)*. São Paulo: Paz e Terra, 2004.

EDQUIST, C. The systems of innovation approach and innovation policy: an account of the state of the art. *DRUID Conference*. Aalborg University, June 12-15, 2001.

ERBER, F. Progresso técnico e política econômica num país capitalista periférico. *Ciência e Cultura*, v. 29, n. 5, 1977.

ERBER, F. Science and technology policy in Brazil: a review of the literature. *Latin American Research Review*, v. 16, n. 1, p. 3-56, 1981.

EVANS, P. El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 140, jan./mar. 1996.

FAJNZYLBBER, F. *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nova Imagem, 1983.

FONSECA, P. C. D. Desenvolvimentismo: a construção do conceito. In: DATHEIN, Ricardo. (Org.). *Desenvolvimentismo: o conceito, as bases teóricas e as políticas*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 13-72, 2015.

FONSECA, P. C. D. Sobre a intencionalidade da política industrializante do Brasil na década de 1930. *Revista de Economia Política*, v. 23, n. 1, p. 138-153, jan./mar., 2003.

FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo, Abril Cultural, 1983.

GONÇALVES, S. Entrevista concedida a Marieta de Moraes Ferreira e Regina da Luz Moreira. In: FERREIRA, M. M.; MOREIRA, R. L. (Org.) *Capes, 50 anos: depoimentos ao CPDOC/FGV*. Brasília: CAPES, p. 44-55, 2002.

GRABOWSKY, R. The successful Developmental State: where does it come from? *World Development*, v. 22, n. 3, p. 413-422, 1994.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Estatísticas do Século XX*.

JOHNSON, C. *MITI and the Japanese Miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press. 1982.

JORNAL Correio da Manhã (CM). Organização... 7 de dezembro de 1960. Disponível em: <http://memoria.bn.br/pdf/089842/per-089842_1960_20768.pdf>. Acesso em 20 janeiro 2019.

KUBITSCHKE, J. *Mensagem remetida por ocasião da Abertura da Sessão Legislativa de 1959*. Rio de Janeiro. 1959.

LIMA, M. C. *Os boêmios cívicos: a assessoria econômica-política de Vargas (1951-1954)*. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2013.

LUNDEVALL, B.-Å. National innovation system: analytical focusing device and policy learning tool. *Working Paper: Swedish Institute for Growth Policy Studies – ITPS*, n. 4, p. 1-59, 2007.

LUNDEVALL, B.-Å. *National systems of innovation: toward a theory of innovation and interactive learning*. Anthem: London, 2010.

MENDONÇA, A. W. P. C. A pós-graduação como estratégia de reconstrução da universidade brasileira. *Educar em Revista*, n. 21, p. 289-308, 2003.

MOTOYAMA, S. *Prelúdio para uma história: ciência e tecnologia no Brasil*. São Paulo: Edusp, 2004.

PEREIRA, A. J.; DATHEIN, R. Processo de aprendizado, acumulação de conhecimento e Sistemas de Inovação: a “coevolução das tecnologias sociais” como fonte de desenvolvimento econômico. In: DATHEIN, R. (Org.). *Desenvolvimentismo: o conceito, as bases teóricas e as políticas*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 257-286, 2015.

RATTNER, H. O controle da transferência de tecnologia para países em desenvolvimento. *Revista de Administração de Empresas*, v. 13, n. 1, p. 19-28, jan./mar., 1973.

ROMANELLI, O. O. *História da educação no Brasil: 1930-1973*. Petrópolis: Vozes, 1987.

WADE, R. *Governing the market: economic theory and the role of government in east asian industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

WOO-CUMINGS, M. *The developmental state*. New York: Cornell University Press, 1999.

Os impactos da hipoteca e do prazo de pagamento das operações sobre a liquidez do mercado creditício baiano (1700-1710)*

The Impacts of the Mortgage Clause and the Payment Term of the Operations on the Liquidity of the Credit Market in Bahia (1700-1710)

Marcelo Lunardi do Carmo**

Resumo: Os cronistas que se debruçam sobre a economia colonial apontam que as relações creditícias dos indivíduos estavam amparadas na qualidade dos demandantes e no histórico de bom pagador que esses indivíduos possuíam. Neste artigo, por meio da análise de uma amostra de escrituras notariais soteropolitanas do período entre 1700 e 1710, demonstramos que as formalidades legais eram impostas a mutuários de quaisquer qualidades e que garantias eram frequentemente incluídas nos contratos, sendo a principal delas a cláusula de hipoteca específica. Os empréstimos lavrados pelo tabelião, por determinação de cláusula contratual, tinham seu vencimento um ano após a assinatura da escritura. No entanto, era comum que o prazo de pagamento da operação fosse estendido, ficando o devedor responsável apenas pelo pagamento anual dos juros do contrato. Nesse contexto, demonstraremos que essas duas variáveis tinham potencial para impactar negativamente a liquidez do mercado creditício baiano.

Palavras-chave: Século XVIII. Bahia. Mercado creditício. Liquidez. Hipoteca.

Abstract: The chroniclers who deal with the colonial economy point out that the credit relations of individuals were based on the quality of the bor-

* Submissão: 04/07/2023 | Aprovação: 18/06/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.927

** Doutorando do Programa de Pós-Graduação em História Social da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, Brasil (FFLCH-USP) | ORCID: 0000-0002-4347-1705 | E-mail: marcelolcarmo@usp.br



rowers and their history of being good payers. In this article, by analyzing a sample of notarial deeds from 1700 to 1710, I demonstrate that legal formalities were imposed on borrowers of any quality and that guarantees were often included in the contracts, the main one being the specific mortgage clause. Due to a contractual clause, the loans contracted at the notary's office expire one year after the deed was signed. Nevertheless, it was common for the payment term of the operation to be extended, leaving the borrower responsible only for the annual payment of interest on the contract. In this context, I demonstrate that these two variables had the potential to negatively impact the liquidity of the Bahian credit market.

Keywords: 18th century. Bahia. Credit market. Liquidity. Mortgage.

JEL: E44. G23. N26.

Introdução

Entre 1700 e 1710, a economia açucareira baiana vivenciou uma tênue retomada,¹ depois de muitas dificuldades enfrentadas no mercado atlântico do açúcar durante a segunda metade do século XVII.²

No ano de 1704, o volume das exportações da indústria açucareira da capitania foi 233% superior ao montante exportado em 1698. O expressivo aumento da demanda teve um impacto positivo sobre os preços do produto, ainda que esse efeito não tenha se sustentado por muito tempo. Em 1700, *o açúcar branco baiano atingiu* a maior cotação do período analisado, chegando à cifra de 2\$035 réis a arroba. Nos anos seguintes houve sucessivos decréscimos com o menor patamar em 1706, quando o produto foi cotado a 1\$295 réis a arroba, uma redução de aproximadamente 36% em relação ao preço observado em 1700 (Schwartz, 1988).

A economia baiana, predominantemente agrária,³ tinha na indústria açucareira sua principal atividade, senhores de engenho e lavradores de cana frequentemente demandavam altas cifras no mercado creditício local. No período sob análise a Bahia se destacava como o maior centro de produção de açúcar da colônia; ademais, a cidade de Salvador figurava como capital das possessões portuguesas, contando com um significativo contingente populacional urbano, que também participava ativamente das operações de empréstimos. Esses aspectos concedem relevância ao estudo das operações creditícias firmadas na capitania.

¹ Essa conjuntura favorável foi ocasionada, em grande medida, pela Guerra de Sucessão Espanhola (1701-1713). Com alguns dos principais protagonistas do mercado açucareiro atlântico envolvidos na conflagração, muitos mercadores optavam por adquirir o açúcar do Brasil, região que estava fora da zona de conflito (Schwartz, 1988; Canabrava, 1981).

² A partir da década de 1640, quando as técnicas de cultivo da cana e manufatura do açúcar foram aprimoradas, a produção das colônias antilhanas passou a competir com o produto brasileiro no mercado atlântico. Com a expansão das exportações de açúcar das Antilhas, os produtores das capitanias do Brasil viram sua participação nos mercados europeus se reduzir em 40%, entre 1650 e 1710. A maior oferta do produto na Europa ocasionou um significativo decréscimo no preço. Em Amsterdã, maior centro europeu de negociação do produto, entre 1650 e 1690, a redução no importe do açúcar chegou a 64% (Canabrava, 1981; Schwartz, 1988; Ferlini, 2003).

³ Segundo Sampaio (2002), o caráter agrário da economia colonial seria um dos fatores que estimulavam o crédito, uma vez que havia um descompasso entre o ciclo agrícola, de caráter anual, e as necessidades quase diárias de insumos e alimentos para as unidades produtivas. Para compensar esse descompasso os comerciantes adiantavam aos produtores as mercadorias que necessitavam, pactuando o pagamento para o período da safra (Sampaio, 2002).

Parte da historiografia que trata sobre o crédito no período colonial advoga que os recursos eram concedidos, na maioria dos casos, sem quaisquer registros escritos, a palavra dos envolvidos na operação era suficiente para validá-las.⁴ Demonstraremos que o uso de contratos escritos era frequente na Bahia e que os empréstimos notariais possuíam formalidades às quais todos os tomadores estavam sujeitos, independentemente de seu *status* social. Para além de descrever esse importante aspecto do mercado creditício da capitania, analisamos como a liquidez do sistema era negativamente afetada pelo uso frequente da cláusula de hipoteca específica e pela flexibilidade do prazo de pagamento dos contratos.

As conclusões apresentadas neste estudo estão fundadas na análise de uma amostra de 212 escrituras notariais da cidade de Salvador, que compreendem o período entre 1700 e 1710 e estão presentes em treze livros de notas do tabelião (LNT), que permanecem sob a guarda do Arquivo Público do Estado da Bahia (APEB).⁵

A utilização das escrituras notariais como fonte para a compreensão do mercado de crédito da Bahia, no início do século XVIII, remete à tese de Rae Flory sobre a sociedade baiana.⁶ A pesquisa da autora teve grande importância para a compreensão do crédito no Brasil colonial, sendo o marco inicial do estudo pormenorizado dessa variável (Carrara, 2020). O trabalho de Flory (1978) demonstrou a importância do crédito notarial para a indústria açucareira; entretanto, a autora não examinou pormenorizadamente as cláusulas que regulamentavam os empréstimos firmados

⁴ Analisando os processos de “ação de alma”, também denominados de “ações de juramento de alma”, instaurados em Vila Rica ao longo do século XVIII, Espirito Santo (2009) observou que “o empenho da palavra em juízo através do juramento de alma representou uma estratégia cotidiana recorrente de acesso ao crédito”. Nesses processos, utilizados por indivíduos de diferentes camadas sociais, era comum a inexistência de documentos que comprovassem a dívida, em 86,7% dos casos analisados “não existia bilhetes de crédito ou obrigação” (Espirito Santo, 2009 p. 35-36). Para mais informações sobre a historiografia que trata do crédito no período colonial, ver Carrara (2020).

⁵ Os livros de notas utilizados nesse artigo foram digitalizados pelo Projeto de Arquivos Ameaçados (*Endangered Archives Project*) da British Library. O projeto foi responsável pela digitalização de aproximadamente 1.300 códices, que compreendem o período entre 05/1664 e 12/1911. Os arquivos encontram-se disponíveis em sítio eletrônico, o que facilita significativamente a consulta.

⁶ Numa amostra de 300 escrituras de crédito, Flory (1978) demonstrou que entre os anos de 1698 e 1715 os senhores de engenho e lavradores de cana figuravam como os principais tomadores de empréstimos, sendo descritos como devedores em 51,8% das operações. Apesar de os dois grupos figurarem como devedores no mesmo número de transações, 61 escrituras cada, os senhores de engenho tomaram empréstimos que somam mais que o dobro do total emprestado aos lavadores de cana (Flory, 1978).

por meio de escrituras, nem como determinadas cláusulas poderiam impactar a liquidez do mercado creditício.

Como a concessão de empréstimos notariais estava condicionada à inclusão de garantias, fossem essas reais ou fidejussórias, em um cenário onde o tomador não possuía bens para hipotecar, nem relações sociais que lhe permitissem apresentar um fiador, restavam-lhe duas alternativas: financiar as atividades com recursos próprios ou buscar outras fontes de capital. No período analisado, a busca de fontes alternativas de financiamento parece ter sido a principal estratégia dos moradores da Bahia, em especial daqueles envolvidos na indústria açucareira.

Iniciamos com a apresentação de nossa base de dados apontando os indivíduos que figuravam como credores e devedores nos contratos. A seguir, trataremos sobre a importância das garantias para os empréstimos, mostrando que 90,5% do capital emprestado estava assegurado com a cláusula de hipoteca específica e/ou a de fiança.

Posteriormente, demonstraremos que os empréstimos contavam com uma significativa flexibilidade em seu prazo de pagamento. O vencimento das operações ocorria um ano após a assinatura da escritura, por determinação de cláusula contratual. No entanto, concluído esse prazo, se o credor não solicitasse o pagamento do principal, a dívida continuava ativa, e apenas os juros anuais deveriam ser pagos pelo mutuário, até que o montante fosse efetivamente cobrado.

Passados os doze meses, a qualquer momento o credor poderia cobrar o empréstimo; no entanto, era comum que a cobrança das dívidas fosse postergada (temos exemplos de contratos que permaneceram ativos por mais de vinte anos). As dívidas da açucarocracia eram liquidadas, preferencialmente, quando a venda do açúcar se concretizava, o que ocorria no intervalo compreendido entre a chegada e a partida das frotas,⁷ que tinham periodicidade anual. No período em que a frota estava atracada,

⁷ Em 1571, foi promulgada lei que determinava que todas as embarcações portuguesas deveriam transportar armamentos para se defenderem dos ataques de corsários. Essa legislação orientava que a navegação fosse feita no sistema de frotas, porém não tornava essa prática obrigatória. Em 1622, a legislação foi significativamente alterada, passando a vigorar a obrigatoriedade da navegação em comboio entre Portugal e o Brasil. A navegação em frotas, apesar de trazer prejuízos para os produtores da colônia, era muito vantajosa para as autoridades régias, por isso continuou a ser utilizada até o século XVIII, embora tenha sofrido algumas mudanças em sua regulamentação ao longo dos anos. As frotas eram uma manifestação da política de exclusivo metropolitano na economia colonial (Costa, 2002; Ricupero, 2016).

a circulação de recursos monetários aumentava. Dessa forma, se a cobrança das dívidas ocorresse fora desse íterim, havia uma grande possibilidade do tomador do empréstimo não se encontrar com recursos para saldar o débito. Nesse cenário, as repactuações de contratos eram empregadas como um recurso para evitar a inadimplência do devedor e manter a estabilidade do mercado creditício.

1. A base de dados: credores e devedores

Os empréstimos lavrados pelos tabeliães eram denominados “escritura de débito e obrigação” e constituíam um contrato firmado entre o indivíduo que demandava recursos (devedor) e aquele que os ofertava (credor). Mediante o pagamento de uma taxa de juros anual fixa, o dinheiro trocava de mãos em espécie ou dívidas anteriormente contraídas eram renegociadas. A taxa de juros cobrada nos documentos compulsados era de 6,25% ao ano.

Segundo Gandelman (2018), é difícil determinar a origem dessa taxa costumeira. Possivelmente ela possuía alguma relação com as taxas cobradas pelos padrões de juros régios que durante um longo período permaneceram em 6,25% (Gandelman, 2018). Strum (2017) afirma que, durante parte do século XVII, a taxa de juros habitual em Portugal era inferior a 6,25% ao ano. Uma norma promulgada em 1614 determinou que o limite de juros nos contratos de *censo retro*⁸ seria de 5% ao ano, e que esse limite se aplicaria aos títulos da dívida pública. Essa norma caiu informalmente em desuso, sendo derrogada em 1643. Legislação posterior, promulgada em 1698, reestabeleceu o limite de 5% para a taxa de juros anual. A legislação sobre as taxas de juros em Portugal tinha influências tanto do direito canônico quanto do direito civil, sendo a principal preocupação dos legisladores “os negócios envolvendo pessoas não familiarizadas com o comércio particularmente pessoas que compraram, venderam ou tomaram emprestado para seu sustento, tais como agricultores e artesãos”

⁸ *Censo retro*, também conhecido como censo consignativo, era um contrato de crédito disfarçado de contrato de compra e venda: “o vendedor recebia uma quantia por uma suposta venda e recompra do mesmo bem, ou um conjunto deles, pagando parcelas fixas e juros sobre o valor da venda”. Quando terminasse de pagar, a venda seria legitimamente cancelada. Durante o contrato, o bem servia como garantia para os pagamentos, mas permanecia na posse do vendedor. Na prática, tratava-se de um contrato semelhante a uma hipoteca. Entretanto, era comum que tais contratos fossem feitos por um prazo de uma ou duas vidas, ou perpetuamente (Strum, 2017, p. 41-42).

(Strum, 2017, p. 41-43). Para Costa (2002), a taxa de 6,25% correspondia aos juros de mercado para empréstimos de baixo risco firmados entre comerciantes, enquanto a taxa de 5% era uma estipulação legal.

A nosso ver, independentemente de sua origem, a taxa utilizada nas escrituras era a usual na Bahia. Como declarado nos documentos, “a razão de juro de seis e um quarto por cento como é uso e costume nesta praça” (APEB_LNT 21 fls. 30v-31v).

Na Tabela 1, apresentamos a distribuição das escrituras por intervalo de valor. Não identificamos na amostra nenhum contrato de valor inferior a 100\$000 réis. Notamos uma grande concentração de documentos no intervalo entre 301\$000 e 600\$000 réis, sendo 83 ao todo, que representam 39,2% dos manuscritos analisados.

Segundo Gil (2020), as escrituras notariais eram utilizadas para o registro de débitos de grandes valores e acolhiam “as dívidas mais preciosas, de maior vulto” (Gil, 2020 p. 225). Constatamos a relevância do valor dos empréstimos formalizados por meio de escrituras ao observar o montante desses em comparação ao salário anual recebido por trabalhadores da indústria açucareira. No início do século XVIII, um mestre de açúcar, indivíduo responsável por supervisionar todas as etapas do processo de produção, empregado do engenho Sergipe do Conde, recebia um salário anual de 115\$000 réis, aproximadamente, sendo esse o maior soldo pago aos trabalhadores daquele engenho (Schwartz, 1988).

Tabela 1 – Escrituras da Amostra (por intervalo de valor)

Intervalos (em mil réis)	Quant.	% Quant.	Valor (em réis)	% Valor
Até 300	51	24,1%	10.583.430	5,5%
301 - 600	83	39,2%	37.264.852	19,4%
601 - 900	23	10,8%	17.511.133	9,1%
901 - 1.200	20	9,4%	22.629.483	11,8%
1.201 - 1.500	7	3,3%	9.264.877	4,8%
1.501 - 2.000	9	4,2%	15.490.000	8,1%
Mais que 2.000	19	9,0%	79.219.603	41,3%
Total	212	100,0%	191.963.378	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

As instituições sociorreligiosas⁹ eram grandes credores na Bahia, ao menos de créditos concedidos por meio de escrituras notariais, como podemos constatar na Tabela 2. Dentre essas instituições destaca-se a Santa Casa de Misericórdia da Bahia, que figura em 53 contratos, respondendo por 40,6% do total de recursos emprestados.

Os fundos para os empréstimos concedidos pela Misericórdia provinham de doações feitas por particulares e dos recebimentos por missas celebradas. Muitos indivíduos “deixavam o direito da cobrança de dívidas ou o direito da administração de bens com a instituição” (Santos, 2013, p. 32). Nesse contexto, o protagonismo da irmandade no mercado creditício no período analisado está ligado a uma significativa herança recebida no final do XVII do destacado homem de negócios João de Matos de Aguiar, o qual deixou um legado de 217.092\$475 réis, sendo essa a maior doação individual recebida na história da Santa Casa baiana (Russet-Wood, 1981; Santos, 2013).

Tabela 2 – Os credores

Grupo	Nº de Contratos	% Nº de Contratos	Valor (em réis)	% Valor
instituições sociorreligiosas	103	48,6%	113.491.763	59,1%
homem de negócios	30	14,2%	31.705.427	16,5%
clérigos	27	12,7%	9.694.000	5,0%
profissional urbano	16	7,5%	7.785.000	4,1%
senhor de engenho	8	3,8%	15.498.155	8,1%
viúvas	8	3,8%	4.522.613	2,4%

⁹ Na Tabela 2 os credores foram divididos em grupos seguindo o critério de autoidentificação. A classificação da ocupação econômica das partes considerando a autoidentificação que os indivíduos realizavam perante o notário é um critério empregado em vários estudos que analisam documentos cartoriais (ver Costa, Rocha e Brito (2018), especialmente a nota onze). No grupo homens de negócios incluímos não apenas os indivíduos que se identificaram com essa ocupação, como também os mercadores. As viúvas dos homens de negócios identificados foram incluídas nesse grupo, e não no grupo viúvas: nesse incluímos apenas as viúvas de cujos falecidos maridos não conseguimos identificar a ocupação. Além disso, indivíduos que não fizeram autoidentificação nas escrituras e sistematicamente apareceram como credores foram incluídos no grupo homens de negócios. Os clérigos formaram um grupo próprio. O grupo denominado como profissional urbano abrange desde desembargadores do tribunal da Relação da Bahia, até oficiais de ferreiro e ourives. A propriedade de bens foi utilizada para classificar os indivíduos nos grupos: senhor de engenho, lavrador de cana e lavrador de tabacos/proprietário de curral de gado.

Tabela 2 – Os credores

Grupo	Nº de Contratos	% Nº de Contratos	Valor (em réis)	% Valor
lavrador de cana	5	2,4%	2.050.000	1,1%
lavrador de tabacos/proprietário de curral de gado	1	0,5%	2.400.000	1,3%
não identificados	14	6,6%	4.816.420	2,5%
Total	212	100,0%	191.963.378	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

A importância da herança de João de Matos para as finanças da irmandade é perceptível em nossa amostra. Em 21 escrituras, que representam 36,3% do total emprestado pela Misericórdia, os devedores afirmaram que suas dívidas tinham sido originalmente contratadas com o falecido benfeitor da instituição. Essa informação foi incluída no ato da repactuação desses contratos.

Na Tabela 3, destacam-se dois grupos de devedores, tanto pelo número de operações quanto pelo valor das escrituras: senhores de engenho e lavradores de cana. Esses indivíduos aparecem como devedores num total de 78 contratos, que representam 53,6% do valor dos empréstimos de nossa amostra.

Tabela 3 – Os Devedores

Grupo	Quant.	% Quant.	Valor (em réis)	% Valor
senhor de engenho	43	20,3%	76.226.326	39,7%
lavrador de cana	35	16,5%	26.776.060	13,9%
homem de negócios	20	9,4%	20.946.502	10,9%
profissional urbano	27	12,7%	19.143.050	10,0%
lavrador de tabaco/proprietário de curral de gado	14	6,6%	14.969.597	7,8%
clérigos	6	2,8%	1.435.000	0,7%
viúvas	9	4,2%	6.443.750	3,4%
não identificado	58	27,4%	26.023.093	13,6%
Total	212	100,0%	191.963.378	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

A participação significativa dos envolvidos na indústria açucareira no mercado de crédito não causa surpresa, dada a importância dessa atividade para a economia local. Essa relevância torna-se ainda mais perceptível quando observamos as garantias apresentadas nas operações.

2. As garantias dos contratos

Segundo Antonil (1711, p. 33), o crédito de um senhor de engenho fundava-se na sua verdade, “isto é, na pontualidade e fidelidade em guardar as promessas”. Bastava ao indivíduo pagar suas contas em dia para que tivesse acesso a mais recursos. O que verificamos na amostra vai ao encontro da afirmação do cronista.

Para ter acesso ao crédito concedido por meio das escrituras notariais não bastava ao indivíduo ter um histórico de bom pagador. Era imprescindível que o demandante possuísse bens suficientes para garantir a operação, ou ainda, um bom relacionamento com pessoas de posses que poderiam ser apresentadas como fiadoras, nos casos em que a fiança fosse necessária.

Na Tabela 4, elencamos os bens que foram hipotecados nas escrituras analisadas. Como podemos observar, 86,2% do montante emprestado foi garantido com a cláusula de hipoteca específica, ou seja, nesses contratos os bens apresentados como garantia foram arrolados. A importância das hipotecas nas operações de crédito tomadas principalmente pelos senhores de engenho e lavradores de cana foi destacada por Schwartz (1988). Afirma o autor que “os empréstimos ao setor açucareiro em geral eram garantidos por bens imóveis, como engenhos, canaviais ou casas, de modo que a propriedade como um todo tornava-se, em essência, hipotecada” (Schwartz, 1988, p. 179).

Os bens pertencentes ao grupo imóveis urbanos¹⁰ foram aqueles hipotecados com maior frequência, sendo listados em pouco mais de 40% dos contratos da amostra. No entanto, quando observamos o valor dos empréstimos assegurados com bens desse grupo, notamos que o montan-

¹⁰ As casas foram o principal tipo de imóvel apresentado como garantia; no entanto, nas operações com valores mais vultosos, foram hipotecados o prédio onde funcionava um órgão da administração régia e um armazém na praia da cidade de Salvador (APEB_LNT nº 17 fls. 160-162; APEB_LNT nº 24 fls. 126v-128).

te é menor que aquele das operações que tiveram o empenho de bens de raiz vinculados ao negócio do açúcar.

Os contratos que contavam com a garantia de imóveis urbanos respondem por 28% do montante emprestado, enquanto aqueles assegurados por engenhos ou fazendas de cana somam 44,5% do valor da amostra. Não advogamos que todos os recursos tomados em escrituras nas quais eram hipotecados bens vinculados à indústria açucareira fossem efetivamente empregados no financiamento da produção.¹¹ Contudo, a importância desses bens no mercado de crédito baiano era muito significativa.

Tabela 4 – Bens Hipotecados

Descrição	Quant.	% Quant.	Valor (em réis)	% Valor
engenhos	27	12,7%	56.645.060	29,5%
imóveis urbanos	91	42,9%	53.733.285	28,0%
fazenda de cana	37	17,5%	28.889.900	15,0%
fazenda de tabacos/curral de gado/roça de mandioca	14	6,6%	15.569.597	8,1%
fazenda de lenha	3	1,4%	6.787.693	3,5%
cativos	6	2,8%	2.041.720	1,1%
sorte de terra	6	2,8%	1.751.250	0,9%
sem hipoteca específica	28	13,2%	26.544.873	13,8%
Total	212	100,0%	191.963.378	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

A baixa utilização de cativos como garantia se deve a uma provisão régia, promulgada em janeiro de 1684. Esta renovava uma mercê concedida inicialmente no final da década de 1630, que proibia os credores de realizar a penhora dos escravizados dos senhores de engenho para saldar

¹¹ São poucas as escrituras que descrevem a motivação do devedor para contrair o empréstimo. Em agosto de 1700, Martinho Barbosa de Araújo tomou um empréstimo, junto a Irmandade do Santíssimo Sacramento da freguesia de São Pedro, no valor de 400 mil réis, alegando que tinha “necessidade de dinheiro para com ele fazer pagamento de um engenho que havia comprado ao capitão Roberto da Silva” (APEB_LNT nº 16 fls. 175v – 177v). Em algumas escrituras temos uma descrição não específica. Em junho de 1709, Manuel de Barros tomou um empréstimo, no valor 155.650 réis, junto a Santa Casa de Misericórdia da Bahia declarando que precisava dos recursos para “acudir a seus particulares” (APEB_LNT nº 23 fls. 49 – 50v). Apesar desses exemplos, o que predomina na amostra analisada são escrituras sem informações sobre a destinação do crédito. Aparentemente, o devedor tinha opção de escolher se essa informação seria inserida no documento.

dívidas. A norma contemplava tanto os cativos que trabalhavam nas residências como aqueles que se ocupavam da produção, pois “sendo executados também nos escravos de suas casas, lhes seria prejuízo tirarem outros dos engenhos, e ficariam incapazes de beneficiar o açúcar” (Silva, 1859, p. 7). No entanto, a provisão de 1684 possuía uma importante ressalva para sua aplicação: se o vendedor dos cativos ainda não tivesse recebido o valor da venda, poderia solicitar a penhora dos mesmos. Apesar da proibição legal, em algumas escrituras que tiveram engenhos hipotecados pudemos observar que a quantidade de escravizados era incluída na descrição da propriedade. Como os cativos representavam parte significativa do valor dos engenhos, fazer uma escritura sem incluí-los significaria conseguir menos recursos. Com a inclusão dos cativos no detalhamento das propriedades, a penhora poderia recair também sobre eles, mas não era permitido apresentar apenas os cativos do engenho como garantia das operações.

Em apenas 28 documentos, os quais representam 13,8% dos recursos emprestados, não foram listados os bens que seriam hipotecados. Nesses contratos, que fazem parte do grupo sem hipoteca específica, consta a informação que todos os bens do devedor estariam obrigados a operação, sem, contudo, identificá-los.

Em 1706, o senhor de engenho Pedro Fernandes Aranha, que na ocasião foi representado por seu procurador João Lopes do Vale, tomou um empréstimo junto ao Convento de Santa Clara do Desterro. Na operação, “obrigou a pessoa e todos os bens do dito seu constituinte moveis e de raiz avidos e por aver” (APEB_LNT nº 22 fls. 64-65). Por essa cláusula, conhecida como hipoteca geral, o devedor empenhava todos os seus bens, presentes e futuros, para o pagamento da dívida.

Com a hipoteca específica, a transferência dos direitos de propriedade era facilitada reduzindo a incerteza de recebimento no caso de inadimplência. Já a hipoteca geral, dada a sua falta de especificação, poderia gerar conflitos na execução de bens em demandas judiciais impetradas por vários credores (Peña-Mir, 2016).

A grande ocorrência de operações com a cláusula de hipoteca específica se justifica, em parte, pelas sucessivas leis promulgadas no final do século XVII que visavam defender os interesses dos senhores de engenho e lavradores de cana. Essas normas proibiam os credores de executarem

parcialmente a garantia hipotecária, ou os insumos utilizados na produção, incluídos os cativos. Mesmo os rendimentos das propriedades vinculadas à indústria açucareira só poderiam ser executados em níveis que não prejudicassem a manutenção das unidades produtivas (Schwartz, 1988).

Com a cláusula de hipoteca específica, engenhos e fazendas de cana poderiam ser executados, desde que o fossem em sua totalidade. Mantida a integralidade dos insumos, a manufatura nessas unidades produtivas não precisava ser interrompida. Situação que interessava diretamente a coroa portuguesa que procurava evitar perdas na cobrança do dízimo, imposto que incidia sobre a produção.

Na Tabela 5, apresentamos a ocorrência da cláusula de hipoteca específica por intervalo de valor das escrituras. Mesmo nos contratos com valores menores, de até 300\$000 réis, observamos uma grande ocorrência dessa cláusula: em 84,3% dos documentos desse intervalo ela está presente. Nos intervalos entre 1.201\$000 e 2.000\$000 réis, todas as escrituras estavam garantidas com a hipoteca específica. Sendo assim, podemos afirmar que: o uso da cláusula de hipoteca específica era bem difundido e antes de ser uma exceção era a regra para as operações de quaisquer valores firmadas por meio de escrituras notariais. No entanto, não apenas com hipotecas se garantia uma operação.

Tabela 5 – Ocorrência de cláusula de hipoteca específica

Intervalos (em mil réis)	Quant.	Com Hipoteca Específica	% ocorr. Hipoteca Específica	Valor Hipoteca Específica (em réis)
Até 300	51	43	84,3%	9.006.100
301 - 600	83	68	81,9%	30.589.632
601 - 900	23	22	95,7%	16.688.520
901 - 1.200	20	19	95,0%	21.629.483
1.201 - 1.500	7	7	100,0%	9.264.877
1.501 - 2.000	9	9	100,0%	15.490.000
Mais de 2.000	19	16	84,2%	62.749.893
Total	212	184		165.418.505

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

A fiança foi também largamente empregada nas escrituras analisadas. Nos contratos em que essa cláusula estava presente, um ou mais fiadores se comprometiam com o pagamento do principal e/ou dos juros da operação, obrigando sua pessoa e todos os seus bens. Segundo Flory (1978), os fiadores usados pelos senhores de engenho geralmente estavam ligados ao devedor por um vínculo comercial de longa data ou por parentesco. Havia ainda homens de negócios que regularmente garantiam empréstimos dos produtores.

Os dados apresentados na Tabela 6 confirmam que a fiança foi amplamente utilizada no período. Essa cláusula assegurava 51,9% do valor dos empréstimos. Observamos ainda que 90,5% do montante emprestado estava garantido com hipoteca específica, fiança ou com essas duas cláusulas. Apenas 9,5% do total emprestado estava assegurado apenas com a cláusula de hipoteca geral. Nesse contexto, para que um indivíduo tivesse acesso ao crédito firmado por meio de escrituras notariais, era necessário que ele possuísse bens suficientes para garantir a operação ou que apresentasse fiador com essa condição.

Trataremos a seguir sobre o prazo de pagamento dos contratos.

Tabela 6 – Cláusulas de Garantia

	Quant.	% Quant.	Valor (em réis)	% Valor
hipoteca específica e fiança	95	44,8%	91.141.580	47,5%
somente hipoteca específica	89	42,0%	74.276.925	38,7%
hipoteca geral e fiança	12	5,7%	8.382.770	4,4%
somente hipoteca geral	16	7,5%	18.162.103	9,5%
Total	212	100,0%	191.963.378	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

3. Flexibilidade do prazo de pagamento e repactuações

Por determinação de cláusula contratual, o prazo de pagamento das operações era de um ano, “por tempo de um ano primeiro seguinte que começara a correr do dia da feitura deste instrumento e acabara em outro tal dia”. Se no final desse prazo o credor, ou seus sucessores, não cobrassem o montante devido, ao mutuário caberia pagar anualmente apenas os juros

sobre o capital emprestado até que o valor fosse efetivamente solicitado pelo credor. No entanto, se depois de um ano o credor exercesse o direito de cobrar a dívida, o devedor deveria quitá-la integralmente junto com todos os juros vencidos até a data de efetivação do pagamento. Além disso, o devedor se comprometia a não contestar a cobrança nem levantar dívidas ou embargos sobre o valor cobrado (APEB_LNT nº 21 fls. 30v-31v).

Se o mutuante não exercesse o direito de cobrança do principal, a obrigação do mutuário prosseguia por tempo indeterminado. O pagamento do valor original do empréstimo poderia não ocorrer, caso o credor optasse por não exercesse o direito de realizar a cobrança. Conseguimos identificar em nossa amostra vários casos de dívidas que permaneceram ativas por muitos anos.

Em março de 1702, o mestre sapateiro Francisco Gonçalves Vilaça procurou a Santa Casa da Bahia alegando que possuía um empréstimo contratado em 1680 com João de Matos de Aguiar, no valor de 128\$000 réis. Como Francisco Vilaça se encontrava sem recursos para quitar a operação, pediu aos membros da irmandade que lhe permitissem repactuar a dívida, de forma que “quisessem ficasse nas suas mãos a dita quantia” (APEB_LNT nº 19 fls. 100-101v).

Quando o devedor solicitou a repactuação, sua dívida já se encontrava ativa a 22 anos. Considerando a taxa de juros de 6,25% ao ano e presumindo que o mutuário pagou todos os anos os juros da operação, nesse período, ele teria pago 137,5% do valor da dívida, ou 176\$000 réis, apenas de juros.

Em novembro de 1702, Antônio Maciel Teixeira quitou duas dívidas com seu credor, Sebastião da Rocha Pita, uma das quais havia sido contratada em agosto de 1690 (APEB_LNT nº 18_A fls. 172v-173).

Em setembro de 1704, Martinho Barbosa de Araújo procurou seu credor, Antônio de Araújo Penso, para fazer uma nova operação. O devedor já possuía três contratos com esse mutuante, celebrados em 1693, 1694 e 1703. Na escritura do novo empréstimo o devedor afirmou que vinha pagando pontualmente os juros das três operações (APEB_LNT nº 20 fls. 15v-17v).

Alexandre Gomes de Azevedo, em 1707, procurou a Irmandade do Santíssimo Sacramento para repactuar uma dívida originalmente contratada em 1681. Na ocasião, o devedor disse que em anos passados

adquirira uma fazenda de cana que se encontrava hipotecada à Irmandade. Por uma das cláusulas do contrato de compra, Alexandre Gomes se obrigou a quitar a referida dívida. Como não tinha recursos para fazer o pagamento, pediu aos irmãos uma repactuação do empréstimo (APEB_LNT n° 22 fls. 66-67v).

Esses exemplos, antes de serem exceções, parecem se tratar de um padrão presente no período. Gandelman (2018), analisando o livro de contas de João de Matos de Aguiar e o tombo das verbas de seu testamento, observou que o registro dos empréstimos concedidos apontava apenas o prazo de pagamento dos juros, sem mencionar o dos principais. Segundo a autora, os pagamentos registrados nos livros referem-se quase sempre ao pagamento de juros, sendo que em apenas cinco casos os devedores fizeram amortizações do capital. Das dívidas identificadas, algumas estavam ativas a mais de 10 anos (Gandelman, 2018).

Para além de ser prática usual apenas nas possessões portuguesas na América, o pagamento somente dos juros das operações foi também identificado por Taylor (1973) em sua análise sobre as *haciendas* do vale de Oaxaca. Afirma o autor que a igreja era a principal fonte de crédito para os produtores da região e normalmente cobrava juros de 5% ao ano. Como os mosteiros e conventos consideravam que o pagamento anual dos juros lhes proporcionava um ingresso fixo e desejável de recursos, geralmente não cobravam o principal das dívidas (Taylor, 1973).

O pagamento dos empréstimos dependia da cobrança feita pelo credor, que poderia acontecer a qualquer momento, passados os doze meses estipulados em cláusula contratual. Contudo, em algumas situações, como no caso de falecimento do credor, a cobrança das dívidas se tornava necessária. Em episódios como esse, se o devedor se encontrasse sem recursos para quitar a operação, poderia solicitar uma repactuação do débito, episódio que gerava um novo registro de contrato sem que essa transação representasse a circulação de recursos monetários na economia. Portanto, a repactuação seria um mecanismo para evitar a inadimplência. Veremos a seguir os eventos que motivaram as repactuações observadas na amostra.

Além da morte do credor, identificamos outras situações em que a repactuação das dívidas ocorria. São elas: morte do devedor, compra/venda de imóveis e impossibilidade de pagamento. Observamos ainda casos em que a repactuação foi feita apenas para a inclusão de garantias.

A diferenciação entre as repactuações por morte do credor e por morte do devedor pode, num primeiro momento, parecer um equívoco. Contudo, no caso da morte do credor, as dívidas poderiam passar de um grupo de credores para outro, por exemplo, dos homens de negócios para as instituições sociorreligiosas. Identificamos esse fluxo de renda no caso da herança legada à Santa Casa da Bahia por João de Matos de Aguiar. Não identificamos esse fluxo nas renegociações motivadas pela morte do devedor.

Como exemplo da relevância da diferenciação entre as repactuações por morte do devedor e por morte do credor, citamos duas escrituras, ambas feitas no ano de 1701 pelo devedor Antônio de Araújo de Góes de Cerqueira.

Na primeira delas, Antônio de Araújo procurou a Santa Casa para pedir a repactuação de um contrato firmado com João de Matos de Aguiar pelo falecido marido de sua atual esposa, no valor de dois contos de réis. Como o credor original tinha deixado a Misericórdia como sua herdeira, o novo mutuário fez pedido para continuar na mesma obrigação que seu antecessor e que dessa forma “quisessem deixar lhe em sua mão os ditos dois contos de reis a razão de juros” (APEB_LNT nº 18 fls. 128v-130).

Na segunda escritura, Antônio de Araújo afirmou que o falecido marido de sua atual esposa tinha uma escritura de empréstimo na qual a Misericórdia da Bahia figurava como credora. Como Antônio de Araújo assumiu os encargos do falecido e não dispunha de recursos para quitar essa dívida, pediu que a instituição lhe concedesse a mercê de continuar na mesma obrigação anteriormente contratada (APEB_LNT nº 18 fls. 126v-128v). Nessa escritura repactuada por morte do devedor não identificamos fluxo de renda entre grupos de credores. Já na escritura anteriormente citada, que teve como motivação a morte do credor, a dívida que originalmente pertencia ao grupo homens de negócios passou ao das instituições sociorreligiosas.

As Ordenações Filipinas no título III, do livro quarto, determinavam que: se um bem que estava hipotecado a uma dívida fosse vendido, o bem continuava com a obrigação, e o credor poderia demandar do novo proprietário o pagamento do débito pelo qual o bem fora hipotecado. Alternativamente, o credor poderia solicitar que o bem lhe fosse entregue para assim satisfazer o pagamento da dívida. No entanto, o credor somente

podia solicitar o bem depois de cobrar a dívida do mutuário original, ou de seu fiador, que deveria quitá-la com os recursos que possuísse. Somente se essa cobrança não fosse bem-sucedida o credor poderia solicitar a execução do objeto da venda (Código Filipino, 1870).

Mesmo com a previsão legal, as repactuações por compra/venda de imóveis, em muitos casos, eram utilizadas como subterfúgio para impedir a execução de dívidas. Quando as obrigações financeiras do indivíduo se tornavam excessivas e suas conexões de crédito já estavam esgotadas, as alternativas que restavam eram vender a propriedade ou perdê-la na execução (Flory, 1978).

Em 1707, Antônio de Cavalcanti e Albuquerque, representado por seu procurador, fez quatro escrituras de débito e obrigação com a Santa Casa da Bahia, que totalizaram 8.692\$500 réis. No momento da repactuação o mutuário afirmou que comprara um engenho de Pedro Fernandes Aranha, e que se obrigara por uma das cláusulas do contrato de compra a pagar várias dívidas do vendedor, entre elas as obrigações com a instituição. Como Antônio Cavalcanti se achava sem recursos para quitar as operações, pediu que fossem repactuadas. É interessante notar que Pedro Fernandes Aranha, o vendedor do engenho, era padraço de Antônio de Cavalcanti. Pedro Fernandes e sua esposa, Ana Cavalcanti de Albuquerque, ficaram como fiadores das quatro escrituras (APEB_LNT nº 22 fls. 86-94v).

Duas das dívidas repactuadas se referiam a empréstimos que haviam sido tomados por Pedro Fernandes junto a João de Matos de Aguiar. No ano em que os contratos foram repactuados, o falecimento de João de Matos completava sete anos. Nesse ínterim, a Misericórdia, como herdeira do falecido, possivelmente, procedeu à cobrança das dívidas de Pedro Fernandes. Por não ter recursos suficientes para quitar os débitos, o devedor objetivando evitar a execução, realizou a venda do engenho, mas o fez para um parente, garantindo assim que o bem continuasse com sua família.

Outro expediente utilizado para evitar a execução de dívidas era o próprio devedor pleitear uma repactuação por impossibilidade de pagamento. Foi o que fez, em 1710, Francisco da Costa de Figueiredo quando procurou a Misericórdia da Bahia, que o havia executado por dívidas, solicitando que as operações vencidas fossem repactuadas (APEB_LNT nº 23 fls. 216-217v).

Embora a Santa Casa apareça em muitos dos exemplos citados nesta

seção, a repactuação de dívidas era uma atividade corriqueira que foi identificada em praticamente todos os grupos de credores. Na Tabela 7, apresentamos a quantidade de repactuações encontradas na amostra, bem como o percentual que essas representam do total emprestado por cada grupo. Do montante de recursos concedidos no período, 52,6% referem-se a repactuações, ou seja, não representam recursos que mudaram de mãos em moeda no momento da assinatura das escrituras.

Tabela 7 – Operações Renegociadas (por grupo)

Grupo	Escrituras		Renegociações			
	Quant.	Valor (em réis)	Quant.	% Reneg.	Valor (em réis)	% Valor
instituições socio-religiosas	103	113.491.763	47	45,6%	73.487.353	64,8%
homem de negócios	30	31.705.427	6	20,0%	12.750.000	40,2%
clérigos	27	9.694.000	-	0,0%	-	0,0%
profissional urbano	16	7.785.000	1	6,3%	300.000	3,9%
senhor de engenho	8	15.498.155	2	25,0%	11.611.653	74,9%
viúvas	8	4.522.613	3	37,5%	1.872.613	41,4%
lavrador de cana	5	2.050.000	-	0,0%	-	0,0%
lavrador de tabacos/ proprietário de curral de gado	1	2.400.000	-	0,0%	-	0,0%
não identificados	14	4.816.420	2	14,3%	1.000.000	20,8%
Total	212	191.963.378	61		101.021.619	52,6%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

O montante de repactuações por intervalo de valor é apresentado na Tabela 8. Podemos notar uma maior concentração de contratos repactuados a partir do intervalo de 901\$000 a 1.200\$000 réis. Os contratos de valores mais vultuosos, maiores que dois contos de réis, foram os que apresentaram maior percentual de repactuações, 73,7%. Apesar dos intervalos de valores superiores apresentarem uma maior concentração de repactuações, em todas as escalas de valor foram identificadas operações repactuadas. Essa dispersão evidencia que as renegociações eram amplamente utilizadas no período.

A principal motivação para a contratação de repactuações foi a morte do credor. Isso pode ser observado na Tabela 9, onde agrupamos os contratos pelo evento que motivou seu registro. Saliente-se que das 61 operações de repactuação que identificamos, a Santa Casa figura como credora em 31, perfazendo um montante de 59.719\$853 réis. Em 22 dessas escrituras, as quais somam 30.266\$783 réis, a renegociação ocorreu por morte do credor, o que reforça a importância dos legados para as finanças da instituição.

Tabela 8 – Escrituras Renegociadas (por valor)

Intervalos (em mil réis)	Quant. Docs. no Intervalo	Quant. Renegociada	% Quant. Reneg.	Valor (em réis)	% Valor
Até 300	51	5	9,8%	1.055.500	1,0%
301 - 600	83	21	25,3%	10.704.000	10,6%
601 - 900	23	4	17,4%	2.844.333	2,8%
901 - 1.200	20	9	45,0%	10.267.483	10,2%
1.201 - 1.500	7	4	57,1%	5.268.900	5,2%
1.501 - 2.000	9	4	44,4%	7.090.000	7,0%
Mais de 2.000	19	14	73,7%	63.791.403	63,1%
Total	212	61		101.021.619	100,0%

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

O fato de a Santa Casa figurar como a principal concessora de repactuações não pode ser justificado pela condescendência que os irmãos tinham com os devedores, uma vez que, para renegociar uma dívida com a instituição, frequentemente era solicitado a adição de garantias à operação original. Para a maioria dos preponentes a uma repactuação com a irmandade, isso significava apresentar um fiador. Uma escritura feita em 1702 entre Luiz de Souza de Castro e a Misericórdia baiana nos exemplifica essa prática.

Tabela 9 – Renegociações por Motivação

Motivação	Quant.	% Quant. Reneg.	Valor (em réis)
por morte do credor	27	44,3%	43.566.783
compra/venda de imóveis	15	24,6%	24.634.120

(continua)

Tabela 9 – Renegociações por Motivação

Motivação	Quant.	% Quant. Reneg.	Valor (em réis)
por morte do devedor	9	14,8%	11.418.900
impossibilidade de pagamento	7	11,5%	19.251.816
inclusão de garantias	3	4,9%	2.150.000
Total	61	100,0%	101.021.619

Fonte: APEB_LNT nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

O devedor pretendia renegociar uma dívida contratada com João de Matos de Aguiar. Para efetivar a operação o mutuário esperava hipotecar seu engenho, de invocação Santo Antônio, mas sem a obrigação de apresentar um fiador, como era uso na instituição. Para liberar o devedor da cláusula de fiança, os irmãos pediram que se apresentasse “certidão do distribuidor pela qual constasse não estavam os ditos bens hipotecados nem obrigados a outras dividas”. Com a apresentação da documentação solicitada, os irmãos aquiesceram com o pedido de repactuação nos moldes propostos pelo devedor (APEB_LNT nº 18_A fls. 64v-66).

O pedido de dispensa da cláusula de fiança feito por Luiz de Souza teve êxito, no entanto a maioria dos devedores da Misericórdia da Bahia não alcançavam esse benefício. Em 51,6% das repactuações em que a irmandade figurava como credora foram utilizadas conjuntamente as cláusulas de hipoteca específica e de fiança.

O grande volume de repactuações demonstra o baixo nível de liquidez dos indivíduos. Em muitas situações em que ocorreram cobranças de débitos os devedores não dispunham de recursos para liquidar os contratos. Por outro lado, a ocorrência de renegociações evidencia que os mutuários tinham à sua disposição um mecanismo para evitar a inadimplência, expediente que oferecia alguma segurança ao devedor e mantinha a estabilidade do mercado creditício.

Na seção seguinte vamos discutir os impactos gerados no mercado de crédito pela flexibilidade do prazo de pagamento e pelo uso disseminado da cláusula de hipoteca específica.

4. Impactos da hipoteca e do prazo de pagamento sobre a liquidez do mercado

A cláusula de hipoteca específica e a flexibilidade do prazo de pagamento são variáveis que, a nosso ver, tinham potencial para impactar negativamente a liquidez do mercado creditício baiano. Um sistema de crédito no qual essas variáveis sejam utilizadas nos moldes que descrevemos neste artigo tende a não ter o dinamismo que necessita a atividade agrária intensiva em capital e voltada para o mercado exterior. Esses fatores poderiam ocasionar problemas para os contraentes.

Para os mutuários de empréstimos notariais, a principal dificuldade gerada pelo frequente uso da cláusula de hipoteca específica estava na limitação da concessão do crédito ao valor total de seus bens. Novos empréstimos dessa modalidade só poderiam ser contratados se o devedor possuísse ativos disponíveis para empenhar na operação. Uma das alternativas para obter um novo crédito seria o pagamento do anterior, com a consequente liberação da hipoteca, entretanto muitos indivíduos não dispunham de recursos para saldar as operações contratadas, o que se confirma pelo elevado volume de operações repactuadas que observamos.

A inexistência de um prazo para a quitação da dívida apresentava ao menos duas desvantagens para o devedor. A primeira está relacionada com o pagamento anual de juros. Como não ocorriam amortizações do capital emprestado, os juros sempre incidiam sobre o valor original do empréstimo. Considerando a taxa usual de juros da Bahia, de 6,25% ao ano, em 16 anos o mutuário pagaria um valor igual ao do empréstimo somente em juros. Não foi possível determinar qual era o prazo médio de pagamento das operações; contudo, não amortizar a dívida poderia tornar-se uma desvantagem para o mutuário.

A inexistência de um prazo de pagamento preestabelecido gerava ainda outra desvantagem para o devedor, já que o deixava sujeito ao arbítrio do credor, o qual poderia a qualquer tempo solicitar o pagamento do empréstimo. Para os indivíduos vinculados à atividade açucareira isso poderia representar um grande problema. Como a entrada de recursos monetários se efetivava com a venda do açúcar, que ocorria na época das frotas, qualquer cobrança feita fora desse período poderia encontrar o devedor sem recursos para saldar o débito.

Analisando as execuções requeridas pela Companhia Geral contra os moradores de Pernambuco no final do século XVIII, Marques (2014) verificou que as cobranças de dívidas poderiam acontecer a qualquer tempo e que os credores executavam os devedores tanto nos períodos de queda do preço do açúcar quanto nos períodos de recuperação dos preços.

No contexto em que a cobrança da dívida poderia acontecer a qualquer momento, a repactuação dos contratos concedia uma maior estabilidade para os empréstimos firmados por meio de escrituras notariais. No entanto, no longo prazo não resolvia o problema do acesso a mais crédito, dado que, ao renegociar a dívida, a hipoteca continuava ativa.

Se no ano T_0 o senhor de engenho tomasse empréstimos por meio de escrituras notariais no valor equivalente a 70% de suas propriedades, em T_1 seria obrigado a pagar os juros sobre o capital emprestado e só poderia demandar novos empréstimos cujo valor correspondesse a até 30% de seus bens. Possivelmente, os custos fixos de produção não teriam grandes variações entre os dois períodos; com isso, o montante de capital necessário para a manutenção das atividades produtivas não diminuiria significativamente. No entanto, em T_1 a disponibilidade do crédito notarial para o senhor de engenho seria menor do que em T_0 , considerando que o valor dos bens do indivíduo se mantivesse constante. Dessa forma, o mutuário seria forçado a demandar recursos em outras fontes, o que, em muitos casos, significava recorrer às compras a crédito oferecidas pelos mercadores da capitania.

No final do século XVII, as operações de compra a crédito estavam muito difundidas na Bahia, e por vezes os produtores reclamavam de supostos abusos praticados pelos mercadores. Em 1675, um parecer de um dos membros do Conselho Ultramarino¹² descrevia as dificuldades vivenciadas pelos senhores de engenho no Brasil e criticava uma forma de usura que estava arruinando muitos dos que produziam açúcar, pois era indiscriminadamente utilizada pelos mercadores (BN, 1950).

A usura à qual o conselheiro se referia era aplicada na compra a crédito de insumos necessários à produção dos engenhos. Segundo o relato, ferro, cobre e demais gêneros eram vendidos fiado no Brasil por valores

¹² Órgão criado por D. João IV, em 14 de julho de 1642, para tratar de todos os assuntos das conquistas ultramarinas. Ao conselho deveriam ser dirigidas todas as cartas e despachos que fossem emitidos por todos os ministros e quaisquer outras pessoas dos ditos estados (Silva, 1856).

20% ou 30% superiores aos preços praticados em Portugal, “e como a necessidade não tem lei, e quase todos os que levam açúcar, estão com mais empenho do que tem, depois de celebrar o preço, celebram o segundo do açúcar por preços mui inferiores”. Como não contavam com recursos monetários para pagar à vista, os produtores aceitavam a fixação de importes elevados pelos insumos que necessitavam; por sua vez, os mercadores concordavam em receber o pagamento em açúcar na época das frotas, no entanto precificavam o produto a níveis mais baixos que aqueles praticados no mercado. Para agravar a situação, os produtores que não aceitavam a fixação dos preços do açúcar aos níveis propostos não conseguiam comprar a crédito. Os pequenos produtores ou aqueles que não produziam um açúcar de boa qualidade eram os mais afligidos por essa prática, pois “é certo que os engenhos do Brasil os açúcares que neles se fazem tem já assentada reputação e conforme a tem, tem o crédito para lhe fiar, porque o engenho que o faz bom, acha tudo o que há mister fiado” (BN, 1950 p. 76-77).

Uma carta de julho de 1683, assinada pelos oficiais da câmara de Salvador, nos apresenta uma clara dimensão da gravidade do problema:

[...] nos anos passados costumavam os moradores que forneciam os senhores de engenho e lavouras de canas, assistirem lhe também em algum dinheiro para o que lhes era necessário, e se pagavam com os açúcares que recebiam e outros tomavam a razão de juros de 6 e 4 por cento na forma do estilo, porque havia quem o dava. Que de 15 ou 16 anos a esta parte, como houve falta de moeda foi a ambição dos homens introduzindo um gênero de negócio aqui chamada usura de dano, que vem a ser receberem dinheiro antes da safra e antes do açúcar estar feito, a razão de 2 cruzados a arroba, valendo naqueles anos a mil e duzentos reis, para pagarem tantas arrobas de açúcar aquela safra com que não houve mais mercador que fornecesse em dinheiro, nem quem o desse a razão de juro, porque todos os que o tem usam deste negócio usurário que a necessidade o fez continuar até o presente. (AHU, Bahia, série Luísa da Fonseca, cx. 26, doc. 3181)

Como relatado no documento, os mercadores realizavam as vendas a crédito, pactuando que essas seriam pagas em açúcar, fixando o valor da

arroba do produto em dois cruzados, o equivalente a \$800 réis. Com o preço médio do açúcar na época das frotas sendo de 1\$200 réis por arroba, a perda de rendimento suportada pelo senhor de engenho seria de aproximadamente 33%, valor que estava bem acima da taxa usual de juros de 6,25% ao ano.

Era costume cobrar ou deduzir juros sobre as compras e vendas a crédito, segundo aponta Strum (2012). Nas compras a crédito, um prêmio era pago ao vendedor para compensar o risco de inadimplência do comprador e a imobilização de seu capital. Em Portugal, as taxas de juros aplicadas nessas operações eram regulamentadas com intuito de impedir os ganhos usurários (Strum, 2012). Apesar da cobrança de uma taxa de juros sobre as vendas a crédito ser costume, os valores praticados na Bahia para essas transações, aparentemente, eram muito elevados. Para os indivíduos que não conseguiam produzir açúcar suficiente para saldar suas dívidas, a situação se tornava ainda mais difícil

[...] porque se o devedor que vendeu cem arrobas de açúcar por duzentos cruzados e porque o não teve para pagar na frota, e valeu nesse tempo o açúcar geralmente a doze tostões por arroba, se qual devedor cento e vinte mil cruzados e por eles se obriga a dar para o ano seguinte cento e cinquenta arrobas. (AHU, Bahia, série Luísa da Fonseca, cx. 26, doc. 3181)

No exemplo apresentado pelos camaristas de Salvador, o senhor de engenho que inicialmente tinha uma dívida no valor de 80\$000 réis, que seria paga com 100 arrobas de açúcar, por não ter produzido o suficiente para saldar o débito, via a dívida aumentar na proporção do preço do produto na época da frota. Os mercadores multiplicavam a quantidade de arrobas devidas pelo preço do açúcar na frota, que no exemplo era de 1\$200 réis, e dividiam o resultado pelo valor inicialmente pactuado pelo açúcar, no caso em questão \$800 réis. Dessa forma, o débito que era de 100 arrobas de açúcar tinha um acréscimo de 50%, passando a 150 arrobas.

Com esse sistema, qualquer quebra na safra poderia representar um aumento significativo no endividamento dos senhores de engenho, e de acordo com os signatários da carta, as safras vinham sucessivamente diminuindo, ano após ano, “pelo qual está aquela terra perdida, os senhores

de engenhos e lavradores todos impossibilitados não podendo meter fabricas e escravos de novos em lugar dos que ai estão e morrem” (AHU, Bahia, série Luísa da Fonseca, cx. 26, doc. 3181).

As autoridades de Salvador continuaram encaminhando reclamações à Coroa, relatando os abusos praticados pelos mercadores na concessão dessa modalidade de crédito, chegando ao ponto de solicitar que essas transações fossem proibidas por lei. Em 1685, os oficiais da câmara afirmaram que as vendas a crédito haviam se multiplicado de tal forma, que o nível de endividamento dos moradores estava levando muitos à ruína. Por essa razão, pediram que fosse promulgada lei proibindo as vendas a crédito, exceto aquelas que se destinavam ao fornecimento de insumos a engenhos e fazendas de cana “sem o que não poderá fabricar-se” (Coelho, 2019 p. 193; Krause, 2015 p. 325).

As observações de Antonil (1711) sobre a facilidade que gozavam os senhores de engenho para conseguir crédito se aplicam bem ao crédito particular, que financiava diretamente a aquisição de bens por meio de compras a crédito. No entanto, não são válidas para os recursos concedidos por meio das escrituras notariais. Nessa modalidade de crédito, a qualidade e o histórico de bom pagador do postulante eram apenas as formalidades inicialmente verificadas no processo de concessão. Outrossim, qualquer indivíduo que postulasse um empréstimo firmado perante o tabelião, independentemente de sua classe social, deveria atender a outros requisitos: ser proprietário de bens, que fossem suficientes para garantir a operação e/ou possuir uma boa rede de relacionamentos com indivíduos também de posses, que pudessem ser apresentados como fiadores, quando a fiança fosse necessária.

Segundo Schwartz (1988), para a sociedade do período colonial, o nível de endividamento, antes de ser visto como um problema, era um indicador de êxito. Quanto mais rico o indivíduo e mais valiosas suas propriedades, maior a probabilidade de os emprestadores lhe concederem crédito.

Essa declaração pode ser corroborada por uma escritura feita em 1686 entre o devedor João Peixoto Viegas¹³ e o Convento de Santa Clara

¹³ João Peixoto Viegas nasceu em 1616, em Portugal, e em 1640 mudou-se para o Brasil, engajando-se em atividades comerciais na Bahia. Exportava açúcar e importava cativos, vinhos e gêneros alimentícios. João Peixoto não foi um grande investidor da indústria açucareira; seus investimentos

do Desterro credor da operação. A mãe responsável pelo monastério afirmou diante do notário que recebera 600\$000 réis, referentes ao dote de uma irmã que recentemente tinha sido aceita na instituição. E como determinavam os estatutos, ordens e resoluções das religiosas, esse dinheiro deveria ser aplicado em bens que gerassem rendas, para que com os rendimentos se pudesse sustentar a nova religiosa. Nesse contexto, as irmãs decidiram entregar o montante a pessoa segura e abonada caso de João Peixoto Viegas (APEB_LNT nº 05 fls. 169v-171).

Podemos notar que o processo de concessão de crédito possuía um certo caráter ritualístico, no entanto, um alto nível de endividamento poderia ser muito prejudicial às finanças do devedor, apesar de ser bem-visto socialmente. Para aqueles envolvidos no negócio do açúcar, que frequentemente demandavam recursos no mercado, um grande montante de dívidas representava um elevado comprometimento nas receitas da sua atividade.

Em 1710, o devedor Miguel Telles Barreto fez uma escritura com a Misericórdia da Bahia no valor de 8.354\$120 réis para repactuar uma dívida procedida da compra de um engenho que estava hipotecado à instituição. Na escritura de compra, feita naquele mesmo ano, o engenho foi avaliado em 22.000\$000 réis; a propriedade estava bem aparelhada, o que justifica seu preço.¹⁴ Do valor da compra, Miguel Telles se comprometeu a utilizar 16.130\$000 réis para pagar dívidas que o vendedor possuía com diversos credores, entre eles a Santa Casa. Para o pagamento do saldo remanescente da compra foi concedida carência de seis anos; passado esse período, o comprador faria pagamentos anuais de 1.200\$000 réis até liquidar o débito (APEB_LNT nº 23 fls. 255v-262).

Quando Miguel Telles comprou o engenho, pouco mais que 73% do valor da propriedade estava comprometido com dívidas. Nos documentos analisados não foi possível apurar se todos os débitos foram pagos pelo comprador. Temos informação apenas da dívida com a Santa Casa,

foram em terras no interior da capitania utilizadas para a criação de gado. Por volta de 1665, era o proprietário de 100 mil acres de terra, onde possuía rebanhos de gado e currais (Schwartz; Pecora, 2002; Schwartz, 1988).

¹⁴ O engenho possuía: três fazendas de cana, que estavam arrendadas; um contrato de obrigação com um lavrador de cana; casa de moenda; duas caldeiras; casa de purgar, utensílios de cobre e ferro; um guindaste; uma barca; vinte e seis escravizados e outros utensílios necessários para a fabricação do açúcar (APEB_LNT nº 23 fls. 255v-262).

que foi repactuada. Na repactuação, a hipoteca comprometeu 38% do valor de avaliação da propriedade. Passados doze meses da assinatura do contrato, Miguel Telles pagaria os juros dessa operação. Considerando a taxa usual de 6,25% ao ano, o valor dos encargos seria de 522\$132 réis. Além disso, o devedor tinha em perspectiva que a Santa Casa poderia efetivar a cobrança do valor original do empréstimo a qualquer momento.

Se precisasse de mais recursos financeiros para a manutenção das atividades produtivas de seu engenho, Miguel Telles poderia contratar crédito por meio de escrituras notariais no valor correspondente a até 62% de sua propriedade.

Os credores também enfrentavam problemas com a flexibilidade do prazo de pagamento. Para esses, a inexistência de um cronograma de restituição do principal diminuía sua capacidade de concessão de novos empréstimos, uma vez que a entrada anual de recursos, decorrente dos juros das operações de crédito, representava apenas 6,25% do capital emprestado. Significativos montantes de capital ficavam empenhados em operações que não tinham um cronograma de pagamento definido, diminuindo a velocidade de circulação do dinheiro no interior da economia baiana.

Mesmo que os credores pudessem cobrar as dívidas a qualquer momento, passado o prazo determinado em contrato, a cobrança poderia ser inócua, encontrando o devedor sem recursos monetários para saldar o débito. Nesse contexto, o credor tinha duas opções: aquiescer com uma repactuação do contrato ou pleitear a execução da garantia.

A execução poderia ser proveitosa caso o bem hipotecado não encontrasse dificuldades para ser negociado no mercado. No entanto, segundo relatos da época, rotineiramente, quando os bens de raiz eram vendidos seu pagamento era dividido em muitas parcelas. Em parecer, emitido em 1694, dois desembargadores do Tribunal da Relação da Bahia afirmaram que os bens da capitania eram pouco estáveis, passando frequentemente a diferentes domínios, “porque se não vendem nem trespagam com o dinheiro todo contado, que eles valem, senão a pagamentos espaçados e pequenos” (AHU, Bahia, série Luísa da Fonseca, cx. 30, doc. 3884-3885).

Um credor que não estivesse disposto a enfrentar as dificuldades decorrentes da execução optaria por conceder a repactuação na expectativa de garantir, ao menos, o recebimento anual dos juros.

5. Conclusão

Concluimos que o uso frequente da cláusula de hipoteca específica e a flexibilidade do prazo de pagamento das operações geravam entraves para o acesso dos indivíduos ao crédito concedido por meio de escrituras notariais. Essas variáveis tinham potencial de reduzir a liquidez do mercado creditício baiano. Para o devedor a contratação de novas operações estava limitada ao valor total de seus bens, a cobrança da dívida poderia ocorrer a qualquer momento e os juros pagos sempre eram calculados sobre o valor do montante emprestado.

Para o credor, emprestar sem um prazo determinado para receber representava uma redução na sua capacidade de conceder crédito, uma vez que a entrada anual de recursos corresponderia a apenas 6,25% do valor emprestado. Os recursos empenhados nas operações circulavam com menor velocidade na economia. Isso poderia não ser um grande problema para as instituições sociorreligiosas, que utilizavam os rendimentos dos empréstimos para a manutenção de suas atividades caritativas, porém certamente impactava negativamente a liquidez dos homens de negócios, que também tinham dívidas passivas com seus fornecedores e precisavam honrá-las em prazos pré-estabelecidos.

As barreiras para acessar o crédito concedido por meio das escrituras notariais, que possuíam menores taxas de juros, levavam os demandantes a procurar outras fontes para suprir suas necessidades de recursos. Isso criava novos problemas para os mutuários, que frequentemente se viam obrigados a pactuar compras a crédito pagando taxas de juros mais elevadas que as oferecidas nas escrituras.

Acreditamos ter apresentado as premissas que nos permitem sustentar o argumento de que o uso indiscriminado da cláusula de hipoteca específica, que era empregada em contratos de quaisquer valores, e a flexibilidade do prazo de pagamento tinham potencial para impactar negativamente a liquidez do sistema creditício da Bahia no período analisado.

Referências

ANTONIL, A. J. *Cultura e opulência do Brasil por suas drogas e minas*. Lisboa: Na Officina Real Deslandesiana, 1711.

ARQUIVO HISTÓRICO ULTRAMARINO (AHU). Bahia, série Luísa da Fonseca, cx. 26, doc. 3181 e cx. 30 doc. 3884-3885

ARQUIVO PÚBLICO DO ESTADO DA BAHIA (APEB). Livros de Notas do Tabelião (LNT), nº 16 a 24, 18A, 21A, 22A e 22B.

BIBLIOTECA NACIONAL (BN). Documentos Históricos – Consultas do Conselho Ultramarino Bahia 1673-1683, v. 88. Rio de Janeiro: Biblioteca Nacional, 1950.

CANABRAVA, A. P. *O açúcar nas Antilhas (1697-1755)*. São Paulo: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, 1981.

CARRARA, Â. A. O crédito no Brasil no período colonial: uma revisão historiográfica. *Varia História*, v. 36, n. 70, p. 15-51, 2020.

CODIGO FILIPINO, ou, Ordenações e leis do Reino de Portugal: recopiladas por mandado d'El-Rey D. Philippe I. Rio de Janeiro: Typographia do Instituto Philomathico, 1870.

COELHO, R. S. *A Bahia em suas negociações com a metrópole: tributação, dinheiro e açúcar na segunda metade do século XVII*. São Paulo: USP, 2019 (Tese de Doutorado da USP).

COSTA, L. F. *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580–1663)*. Lisboa: Comissão Nacional para a Comemoração dos Descobrimentos Portugueses, v. 1, 2002.

COSTA, L. F.; ROCHA, M. M.; BRITO, P. Brasil de. Os impactos do terramoto de 1755 no mercado de crédito de Lisboa. *Ler História*, n. 72, 2018. Disponível em <<http://journals.openedition.org/lerhistoria/3388>>.

ESPIRITO SANTO, C. C. do. Crédito no mundo colonial: religião, costume e economia nas capitanias de Minas Gerais e do Maranhão – século XVIII. *História e Economia: Revista Interdisciplinar*, v. 5, n. 1, p. 33-48, 2009.

FERLINI, V. L. A. *Terra, trabalho e poder: o mundo dos engenhos no Nordeste colonial*. Bauru: Edusc, 2003.

FLORY, R. J. D. *Bahian society in the mid-colonial period: the sugar planters, tobacco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Reconcavo, 1680-1725*. Austin: UT, 1978 (Tese de Doutorado da University of Texas).

GANDELMAN, L. M. Trajetórias individuais no Império português do século XVII: o caso do financista João de Mattos de Aguiar. In: VENANCIO, G.; VIANA, L. e SECRETO, M. V. (Org.). *Sujeitos na História: perspectivas e abordagens*. Niterói: Eduff, p. 61-82, 2018.

GIL, T. L. *Coisas do caminho: crédito, confiança e informação na economia do comércio de gado entre Viamão e Sorocaba (1780-1810)*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2020.

KRAUSE, T. N. *A Formação de uma Nobreza Ultramarina: Coroa e elites locais na Bahia seiscentista*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2015 (Tese de Doutorado em História da UFRJ).

MARQUES, T. C. N. Eram os senhores de engenho caloteiros? Reflexões sobre o crédito e os direitos de propriedade no mundo luso. *História Econômica & História de Empresas*, v. 17, n. 1, p. 147-176, 2014.

PEÑA-MIR, J. L. Financiación y especialización productiva: el mercado de crédito malagueño a finales del siglo XVIII. *Investigaciones de Historia Económica*, v. 12, n. 3, p. 133-143, 2016.

RICUPERO, R. O estabelecimento do exclusivo comercial metropolitano e a conformação do Antigo Sistema Colonial no Brasil. *História (São Paulo)*, v. 35, e. 100, p. 1-30, 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/1980-436920160000000100>>.

RUSSELL-WOOD, A. J. R. *Fidalgos e filantropos: a Santa Casa da Misericórdia da Bahia, 1550-1755*. Brasília: UnB, 1981.

SÁ, I. dos G. *Quando o rico se faz pobre: Misericórdias, caridade e poder no Império Português, 1500-1800*. Lisboa: Comissão Nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 1997.

SAMPAIO, A. C. J. O mercado carioca de crédito: da acumulação senho-rial à acumulação mercantil (1650-1750). *Estudos Históricos*, v. 1, n. 29, p. 29-49, 2002.

SANTOS, A. F. S. A misericórdia da Bahia e o seu sistema de concessão de crédito (1701-1777). Salvador: UFBA, 2013 (Dissertação de Mestrado da UFBA).

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

SCHWARTZ, S. B.; PÉCORRA, A. (Org.). *As excelências do governador: o panegírico fúnebre a D. Afonso Furtado, de Juan Lopes Sierra (Bahia, 1676)*. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

SILVA, J. J. A. *Collecção Chronologica da Legislação Portuguesa Compilada e Annotada por José Justino de Andrade e Silva – segunda série 1640-1647*. Lisboa: Imprensa de F.X. de Souza, 1856.

SILVA, J. J. A. *Collecção Chronologica da Legislação Portuguesa Compilada e Annotada por José Justino de Andrade e Silva 1683-1700*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1859.

STRUM, D. *O comércio do açúcar: Brasil, Portugal e Países Baixos (1595-1630)*. Rio de Janeiro: Versal; São Paulo: Odebrecht, 2012.

STRUM, D. A lucratividade do comércio açucareiro e sua composição na década de 1620. In: MATHIAS, C. L. K. *et al.* (Org.). *Ramificações ultramarinas: sociedades comerciais no âmbito do Atlântico Luso – século XVIII*. Rio de Janeiro: Mauad/FAPERJ, p. 25-50, 2017.

TAYLOR, W. B. Haciendas coloniales em el valle de Oaxaca. *Historia Mexicana*, v. 23, n. 2, p. 284-329, 1973.

Diversificação na produção agropecuária e desigualdade fundiária no estado de Minas Gerais nas primeiras décadas do século XX*

Diversification in Agricultural and Livestock Production and Land Inequality in the State of Minas Gerais in the First Decades of the 20th Century

Luiz Mateus da Silva Ferreira e Ana Luiza Gomes Araújo**

Resumo: Com base nos dados do Censo Agrícola do Brasil de 1920, este trabalho oferece indicadores e estatísticas que permitem analisar a diversificação da produção agropecuária e a desigualdade na distribuição da propriedade da terra no conjunto do estado de Minas Gerais e nas regiões mineiras em 1920. A análise revela que, nessa época, apesar da importância da cafeicultura, a produção agrícola regional de Minas Gerais era bastante diversificada e fortemente vinculada ao cultivo de gêneros tradicionalmente destinados ao abastecimento do mercado interno. Este estudo ainda demonstra que, em 1920, o maior ou menor grau de diversificação na agricultura regional mineira não parece estar associado a maior ou menor desigualdade na distribuição da propriedade da terra. Além disso, verifica-se que nas zonas mineiras produtoras de café, principal produto de exportação da economia brasileira na época, a desigualdade fundiária era relativamente baixa.

Palavras-chave: Desigualdade fundiária. Diversificação agrícola. Especialização produtiva regional. Minas Gerais.

Abstract: Based on data from the 1920 Brazilian Agricultural Census, this article offers statistics that allow an analysis of the diversification of agricultural production and land concentration in the Brazilian state of Minas

* Submissão: 24/04/2024 | Aprovação: 26/08/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.981

** Respectivamente: (1) Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), Brasil | ORCID: 0000-0002-8177-5443 | E-mail: luiz.ferreira@ufop.edu.br | (2) Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), Brasil | ORCID: 0009-0000-9005-7702 | E-mail: analuizaaraujo79.AL@gmail.com



Gerais and its regions in 1920. The analysis reveals that at that time, despite the importance of coffee farming, the regional agricultural production in Minas Gerais was quite diversified and strongly linked to the cultivation of genera traditionally intended to supply the domestic market. This article also demonstrates that, in 1920, the greater or lesser degree of diversification in regional agriculture in Minas Gerais does not seem to be associated with greater or lesser land concentration. Furthermore, it can be seen that in the coffee producing areas of Minas Gerais, the main export product of the Brazilian economy at the time, inequality in the distribution of land ownership was relatively low.

Keywords: Land inequality. Agricultural diversification. Regional productive specialization. Minas Gerais.

JEL: N56. Q10. R14.

Introdução

Nas primeiras décadas do século XX, o café, principal produto de exportação do Brasil e motor da economia brasileira, ocupava lugar de destaque na estrutura produtiva de Minas Gerais, o segundo maior produtor cafeeiro do país, atrás do estado de São Paulo. A criação pecuária e a produção de laticínios eram outras importantes atividades da economia mineira naquela época (Brasil, 1923; 1924). Conforme sustentaram autores clássicos como Celso Furtado e Caio Prado Jr., ambas as atividades, cafeicultura de exportação e pecuária, encontram na posse e no uso extensivo da terra sua base organizacional (Furtado, 2005; Prado Jr., 2006). Assim sendo, a princípio, é de se supor que, nas primeiras décadas do século XX, a propriedade da terra no estado de Minas Gerais era fortemente concentrada. Nessa condição, também é razoável supor que a produção agropecuária mineira tendia a ser pouco diversificada.

Este artigo examina a estrutura produtiva agropecuária e a desigualdade na distribuição da propriedade da terra no estado de Minas Gerais em 1920. A principal fonte utilizada é o Censo Agrícola do Brasil daquele ano. As estimativas apresentadas neste trabalho permitem avaliar a especialização e a diversificação da produção agropecuária no estado de Minas Gerais e nas regiões mineiras em 1920. Além disso, este artigo oferece indicadores que possibilitam analisar a relação entre estrutura das produções agrícolas e pecuárias e a desigualdade fundiária em Minas Gerais naquele ano. Os dados quantitativos e os resultados apresentados neste artigo são inéditos para o período e região analisados e preenchem parte da lacuna existente nos estudos de história econômica de Minas Gerais e do Brasil, uma vez que são escassas as informações e estatísticas sobre diversificação produtiva na agricultura e desigualdade fundiária no país nas primeiras décadas do século XX.

Diferentes estudos demonstram que a estrutura produtiva regionalmente heterogênea e a produção diversificada de gêneros agrícolas e pecuários, simples e transformados, orientada ao abastecimento interno de Minas Gerais e de outras regiões brasileiras, constituem duas das principais características do desenvolvimento econômico da província mineira no século XIX.¹ Martins (1980) foi um dos pioneiros no debate a respeito

¹ Nesse sentido, ver: Lenharo (1979), Libby (1988), Guimarães e Reis (1988), Paiva (1996), Chaves (1999), Paiva e Godoy (2002), Almeida (2001), Rodarte, Paula e Simões (2004), Carrara (2007) e Corrêa do Lago (2014).

da importância da dinâmica do próprio mercado interno no desenvolvimento econômico de Minas Gerais. Conforme Martins (1980), a diversificação da produção agropecuária mineira foi principalmente estimulada pelo seu mercado interno, sendo as exportações para outras províncias do país relativamente menos relevantes para o conjunto da economia mineira. Crítico à tese de Martins (1980), Slenes (1988) destacou a interrelação entre os mercados externo e interno, destacando os efeitos positivos das exportações sobre as atividades produtiva e comercial locais. Conforme Slenes (1988), não apenas a demanda interna, mas também o setor exportador das regiões de *plantation* externas a Minas Gerais, notadamente o mercado do Rio de Janeiro, criou estímulos à produção e à diversificação da economia mineira.

A partir de um conjunto de novas evidências empíricas, Paiva (1996) retomou o debate entre Martins (1980) e Slenes (1988) ressaltando fatores negligenciados por esses dois autores. Paiva (1996) demonstra a heterogeneidade regional, complexidade, diversificação e dinâmica da atividade produtiva de Minas Gerais no século XIX, destacando a relevância dos mercados regionais da província mineira e os fortes vínculos da produção agropecuária de Minas Gerais com o abastecimento de outras regiões do país. Assim, Paiva (1996) argumenta que, na primeira metade do século XIX, Minas Gerais “estava longe de ser um sistema [econômico] fechado, sem no entanto colocar toda a economia interna em posição inteiramente subsidiária ao setor exportador” (Paiva, 1996, p. 106).

Paiva e Godoy (2002) sintetizam e, em parte, atualizam a pesquisa de Paiva (1996), ratificando a tese de que, na primeira metade do século XIX, a economia mineira possuía uma estrutura produtiva regionalmente dinâmica e heterogênea, com produção diversificada e fortemente vinculada ao abastecimento dos mercados provincial e interprovincial. Conforme Paiva e Godoy (2002), naquela época, as atividades ligadas à produção e comércio de gêneros agrícolas e pecuários, simples e transformados, destinados aos mercados regionais de Minas Gerais e aquelas voltadas ao abastecimento de outras províncias brasileiras coexistiam em regime de complementaridade e interdependência.

Para Rodarte, Paula e Simões (2004), a heterogeneidade e diversificação da estrutura produtiva regional da economia mineira foram fatores determinantes para evitar o atrofiamento e a crise geral na província

quando a exploração de ouro e diamantes em Minas Gerais entrou em declínio. Interpretação semelhante é a de Corrêa do Lago (2014, p. 41), que diz: “Durante a fase de prosperidade da mineração [...], não existia em Minas Gerais, de forma alguma, uma especialização exclusiva na atividade mineradora”. Conforme esse autor, embora a exploração aurífera tenha sido, durante muito tempo, a atividade nuclear da economia mineira, entre as principais características do desenvolvimento econômico de Minas Gerais estão a sua estrutura produtiva regionalmente heterogênea e a produção agrícola e pecuária diversificada (Corrêa do Lago, 2014).

As estatísticas e indicadores apresentados neste estudo demonstram que, em 1920, apesar da importância da cafeicultura exportadora, a produção agropecuária de Minas Gerais era regionalmente diversificada, predominando a comercialização de gêneros tradicionalmente destinados ao abastecimento dos mercados estadual e nacional. Assim, os resultados deste estudo reforçam a tese de que entre as principais características do desenvolvimento econômico de Minas Gerais estão a estrutura produtiva regionalmente heterogênea, bem como a diversificação da produção agropecuária orientada ao abastecimento interno. Além disso, constata-se que o maior ou menor grau de diversificação na agricultura nas regiões mineiras não parece estar associado a maior ou menor desigualdade fundiária. Esta, porém, parece ser mais forte nas regiões onde a atividade pecuária era mais relevante em 1920.

Para a análise dos dados, este estudo dividiu o território de Minas Gerais de 1920 em oito grandes regiões: Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Noroeste, Norte, Central, Sul, Leste, Centro-Oeste e Mata. A Figura 1 mostra essa divisão regional.²

² A distribuição regional dos municípios mineiros de 1920 é apresentada no Quadro A1 do Apêndice.

Figura 1 – Regiões do Estado de Minas Gerais em 1920



Fonte: elaboração dos autores a partir das informações da base cartográfica do IBGE.

Essa regionalização parte da divisão regional utilizada por Wirth (1982) para analisar as características e evolução da economia de Minas Gerais entre 1889 e 1937.³ Conforme o autor, nessa época, o estado mineiro era comumente dividido em sete regiões cujas fronteiras eram aproximações que refletiam diferentes padrões de povoamento, assim como as mudanças sociais, políticas e econômicas em Minas Gerais durante a Primeira República. Não obstante, Wirth (1982, p. 41) adverte que as “sete zonas em que se costumam dividir o estado [mineiro] apresentam histórias particulares e problemas especiais que desafiam as soluções comuns” para definição precisa do recorte regional. Para contornar potenciais problemas decorrentes das especificidades regionais, evitar arbitrariedades na delimitação das fronteiras geográficas e agrupar de maneira consistente os dados agrícolas e pecuários dos municípios mineiros de 1920, este trabalho utilizou o conceito de áreas mínimas comparáveis (AMC), o histórico da divisão territorial e a genealogia dos municípios mineiros como critérios na definição da regionalização do estado de Minas Gerais em 1920 (Figura 1).⁴ É importante observar que

³ Wirth (1982) apresenta a seguinte divisão regional para o estado de Minas Gerais no período por ele analisado: Triângulo, Oeste, Norte, Sul, Leste, Central e Mata.

⁴ O histórico da divisão territorial dos municípios de Minas Gerais e as orientações necessárias para agrupar as informações municipais em AMC estão, respectivamente, disponíveis nas bases de dados

as AMC não se referem “a uma divisão política ou administrativa, mas simplesmente à área agregada do menor número de municípios necessários para que as comparações intertemporais sejam geograficamente consistentes” (Reis *et al.*, 2011, p. 5).

Para apresentar esses resultados, este trabalho foi dividido em cinco seções incluindo esta introdução. A primeira seção examina a estrutura da produção agropecuária regional e estadual de Minas Gerais em 1920. A segunda seção apresenta os níveis de especialização e diversificação na agricultura mineira da época. Na terceira seção são analisadas a estrutura fundiária e a desigualdade da distribuição da propriedade da terra nas regiões e no estado de Minas Gerais como um todo em 1920. A quarta seção discute a relação entre desigualdade fundiária e estrutura produtiva agrícola regional em Minas Gerais naquele ano. Por fim, na quinta seção, são apresentadas as principais conclusões deste estudo.

1. Estrutura da produção agropecuária regional de Minas Gerais em 1920

1.1 Pecuária

Em 1920, Minas Gerais concentrava 21,5% do rebanho brasileiro de bovinos, principal espécie de gado pecuário do país. Em números absolutos, Minas Gerais era o estado brasileiro com o segundo maior rebanho bovino do país, atrás do Rio Grande do Sul (Brasil, 1923). Na época, as regiões Triângulo Mineiro e Sul de Minas concentravam, juntas, mais de 40% do número total de cabeças de gado bovino de Minas Gerais; porém, a importância da criação bovina na estrutura da atividade pecuária dessas regiões era significativamente distinta. As Tabelas 1 e 2 a seguir mostram que, no Triângulo Mineiro, o gado bovino correspondia a quase 60% do total dos rebanhos de todas as espécies recenseadas nessa região, enquanto no Sul de Minas, onde predominava a criação de suínos, o gado bovino representava 44,1% do rebanho total. Além disso, nota-se que, em 1920, a criação de bovinos tinha maior importância relativa na estrutura da atividade pecuária do Noroeste mineiro (83,1%), bem como era relativamente importante nas regiões Centro-Oeste (65,8%), Norte (62,4%) e Central (53,4%) de Minas Gerais (Tabela 2).

digitais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (<https://cidades.ibge.gov.br>) e do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (<http://www.ipeadata.gov.br>).

Tabela 1 – Número de cabeças e participação das regiões mineiras na criação do gado existente nos imóveis rurais recenseados em 1920 no estado de Minas Gerais segundo as espécies

Região/MG	Bovina		Equina		Muar		Ovina		Caprina		Suína		Rebanho Total	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Central	739.976	10,8	134.097	14,5	79.685	27,1	15.109	6,4	8.448	5,4	408.657	9,6	1.385.972	10,9
Centro-Oeste	774.835	11,3	64.332	6,9	13.270	4,5	18.171	7,6	4.614	2,9	302.815	7,1	1.178.037	9,3
Leste	575.211	8,4	139.833	15,1	67.509	23,0	43.361	18,2	30.795	19,5	852.775	20,1	1.709.484	13,4
Noroeste	405.930	5,9	42.059	4,5	2.721	0,9	1.970	0,8	2.698	1,7	32.852	0,8	488.230	3,8
Norte	777.241	11,3	158.942	17,1	31.387	10,7	28.792	12,1	29.027	18,4	220.154	5,2	1.245.543	9,8
Sul	1.365.667	19,9	181.907	19,6	44.528	15,2	73.235	30,8	36.145	22,9	1.395.909	32,9	3.097.391	24,3
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	1.462.278	21,3	105.757	11,4	13.552	4,6	37.076	15,6	9.979	6,3	358.174	8,4	1.986.816	15,6
Mata	774.820	11,3	100.245	10,8	41.092	14,0	20.096	8,5	36.082	22,9	668.382	15,8	1.640.717	12,9
Minas Gerais	6.875.958	100	927.172	100	293.744	100	237.810	100	157.788	100	4.239.718	100	12.732.190	100

Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1923, p. 60-61 e 454-465).

Tabela 2 – Minas Gerais: proporção da composição do rebanho de gado existente nas regiões mineiras em 1920 segundo as espécies

Região	Bovina	Equina	Muar	Ovina	Caprina	Suína	Total
Central	53,4%	9,7%	5,7%	1,1%	0,6%	29,5%	100%
Centro-Oeste	65,8%	5,5%	1,1%	1,5%	0,4%	25,7%	100%
Leste	33,6%	8,2%	3,9%	2,5%	1,8%	49,9%	100%
Noroeste	83,1%	8,6%	0,6%	0,4%	0,6%	6,7%	100%
Norte	62,4%	12,8%	2,5%	2,3%	2,3%	17,7%	100%
Sul	44,1%	5,9%	1,4%	2,4%	1,2%	45,1%	100%
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	73,6%	5,3%	0,7%	1,9%	0,5%	18,0%	100%
Mata	47,2%	6,1%	2,5%	1,2%	2,2%	40,7%	100%

Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1923, p. 454-465).

Nas primeiras décadas do século XX, uma parcela importante do rebanho bovino das regiões Centro-Oeste, Noroeste, Triângulo Mineiro, Mata e Sul de Minas abastecia abatedouros e frigoríficos dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Esses dois estados brasileiros também estavam entre os principais mercados consumidores da produção mineira de suínos e seus derivados, especialmente porco salgado, toucinho e salsicha. Além disso, no conjunto da atividade pecuária mineira, destaca-se a produção de laticínios (leite, manteiga e queijo), atividade na qual Minas Gerais possuía proeminência entre os estados brasileiros. Cabe destacar que, em 1920, o estado mineiro era responsável por nada menos que metade da produção de leite do Brasil, enquanto o famoso queijo de Minas representava mais de 60% do total da produção nacional de queijo; Minas Gerais também era o segundo maior produtor de manteiga do país, atrás do Rio Grande do Sul, sendo o estado mineiro responsável pela fabricação de aproximadamente 30% da produção nacional (Brasil, 1924).

A zona da Mata (33,1%) e o Sul de Minas (33,6%) eram as principais regiões produtoras de leite do estado mineiro em 1920, concentrando mais de dois terços da produção estadual. Além disso, essas duas regiões produziram, juntas, mais da metade do queijo e da manteiga fabricados em Minas Gerais na época. A Tabela 3 mostra as participações regionais no total da produção de laticínios de Minas Gerais em 1920.

Tabela 3 – Minas Gerais: participação regional na produção de laticínios em 1920 (em %)

Região/MG	Produção de laticínios em %		
	Leite	Manteiga	Queijo
Central	19,2	23,0	22,4
Centro-Oeste	10,6	14,7	8,7
Leste	1,35	1,9	3,6
Noroeste	0,10	0,5	0,4
Norte	0,3	0,8	2,5
Sul	33,6	39,4	28,2
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	1,8	5,8	9,0
Mata	33,1	14,0	25,2
Minas Gerais	100	100	100

Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1924, p. 462-474).

Resumindo, em 1920, a atividade pecuária ocupava lugar de destaque na economia de Minas Gerais. Regionalmente, a zona da Mata e o Sul de Minas sobressaíam-se na produção de laticínios e na fabricação de gêneros derivados de suínos. Por outro lado, as regiões Triângulo Mineiro, Centro-Oeste e Noroeste de Minas destacavam-se na criação e na comercialização de gado vivo. Não obstante, em 1920, a pecuária era o segundo setor mais importante da economia mineira, atrás da agricultura, cuja produção será avaliada na próxima seção.

1.2 Agricultura

Em 1920, o café, principal produto de exportação do Brasil na época, ocupava quase 42% da área cultivada nas propriedades agrícolas de Minas Gerais, que, naquele ano, produziu cerca de um terço da safra brasileira de café. A relevância da cafeicultura na agricultura mineira nessa época é indiscutível, porém a Tabela 4, a seguir, mostra que as diferenças regionais no cultivo do café eram consideráveis no estado mineiro. Por exemplo, enquanto as regiões Mata, Leste e Sul de Minas tinham mais de 40% de suas terras cultivadas produzindo café, as regiões Norte e Noroeste de Minas Gerais apresentavam participações ínfimas na cafeicultura.

Igualmente consideráveis naquela época eram as variações regionais

no cultivo de milho e feijão em Minas Gerais. Embora fossem gêneros comuns e geralmente produzidos em praticamente todas as regiões brasileiras, em 1920 quase metade da área das terras cultivadas no Brasil com milho e feijão pertencia a propriedades rurais mineiras. Assim, nessa época, o cultivo desses dois gêneros, cujas produções eram basicamente destinadas ao abastecimento do mercado interno, era destaque na agricultura de Minas Gerais. Em 1920, as regiões Noroeste, Central, Norte e Centro-Oeste de Minas tinham mais da metade de sua área plantada com milho e feijão. Esses produtos, cujo cultivo geralmente era associado na mesma lavoura, também ocupavam grande parcela das terras cultivadas no Triângulo Mineiro. Em menor proporção, Mata, Leste e Sul de Minas, regiões onde predominava o cultivo de café, também possuíam uma área significativa plantada com milho e feijão (Tabela 4).

Ainda conforme a Tabela 4, diferentes gêneros agrícolas como mandioca, trigo, batata inglesa, maniçoba, mamona, algodão, coco e cacau, reunidos nas Tabelas 4 e 5 a seguir como Diversos, assim como a lavoura de cana de açúcar, tinham maior participação na área cultivada de regiões onde a cafeicultura era relativamente pequena, como no Noroeste e Norte de Minas. Por outro lado, o arroz, pouco cultivado nas zonas cafeeiras da Mata e Sul, ocupava mais de um quinto da extensão das lavouras do Triângulo Mineiro, onde as plantações de cereais (arroz, milho e trigo) representavam mais de 63% da área das terras cultivadas nessa região em 1920.

Ainda assim, verifica-se na Tabela 5 que as zonas cafeeiras da Mata e Sul eram as principais regiões de produção agrícola de Minas Gerais em 1920. Nota-se que, além de apresentarem as maiores participações na área plantada com café, o Sul e a Mata também estavam entre as regiões mineiras com as maiores participações na área total plantada com milho, feijão e arroz no estado de Minas Gerais. Somadas, as lavouras dessas duas regiões ocupavam mais de 60% da área total cultivada nas propriedades rurais mineiras em 1920.

Tabela 4 – Participação na área plantada de diferentes produtos em relação à área total cultivada das regiões de Minas Gerais em 1920 (em %)

Região/MG	Milho	Arroz	Feijão	Cana de açúcar	Fumo	Café	Diversos*
Central	46,9	4,8	11,0	12,2	0,2	21,9	3,1
Centro-Oeste	42,3	9,8	11,5	7,4	0,2	25,9	3,0
Leste	19,5	10,5	10,3	7,4	0,9	44,7	6,7
Noroeste	38,0	18,2	22,2	16,3	0,1	1,2	3,9
Norte	32,4	12,4	21,0	10,4	2,3	7,1	14,4
Sul	32,9	5,8	11,6	4,2	3,9	40,7	0,9
Triângulo Mineiro/ Alto Paranaíba	36,7	26,9	12,3	7,1	0,5	14,7	1,9
Mata	19,2	3,6	6,7	10,0	0,5	59,7	0,4
Total Minas Gerais	29,0	7,5	10,1	8,0	1,5	41,8	2,2

* Nota: inclui os seguintes produtos: trigo, mandioca, algodão, mamona, maniçoba, coco, batata inglesa e cacau.

Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1924, p. 278-289).

Tabela 5 – Participação regional na área plantada com produtos em relação à área total cultivada no estado de Minas Gerais em 1920 (em %)

Região/MG	Milho	Arroz	Feijão	Cana de açúcar	Café	Fumo	Diversos*	Total
Central	16,0	6,3	10,8	15,0	5,2	1,4	13,7	9,9
Centro-Oeste	9,7	8,6	7,6	6,1	4,1	1,1	8,8	6,6
Leste	7,2	15,1	11,0	10,0	11,5	6,2	32,7	10,8
Noroeste	0,8	1,6	1,4	1,3	0,02	0,1	1,2	0,6
Norte	3,3	4,9	6,2	3,9	0,5	4,6	19,5	3,0
Sul	30,8	21,1	31,3	14,2	26,5	72,9	11,5	27,2
Triângulo Mineiro/ Alto Paranaíba	9,0	25,6	8,7	6,3	2,5	2,2	6,1	7,1
Mata	23,1	16,7	23,0	43,4	49,7	11,5	6,4	34,8
Total Minas Gerais	100	100	100	100	100	100	100	100

* Nota: inclui os seguintes produtos: trigo, mandioca, algodão, mamona, maniçoba, coco, batata inglesa, cacau.
Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1924, p. 278-289).

Ainda conforme a Tabela 5, a zona da Mata possuía mais de 40% das terras mineiras cultivadas com cana de açúcar, enquanto o Sul de Minas concentrava 72,3% das plantações de fumo de Minas Gerais. As zonas cafeeiras da Mata e Sul ainda reuniam, juntas, 62% da área total cultivada no estado mineiro com diversos produtos agrícolas. Assim, mesmo direcionando menos hectares de sua área de cultivo agrícola para o plantio de gêneros que não o café, a extensão absoluta de terras cultivadas com alimentos destinados ao abastecimento interno garantia às regiões cafeeiras da Mata e Sul de Minas uma posição de destaque na agricultura não exportadora do estado mineiro em 1920. Por outro lado, nas regiões Norte e Noroeste de Minas Gerais, o cultivo de gêneros agrícolas de exportação (cana de açúcar, café, fumo), assim como a lavoura de produtos tradicionalmente destinados ao abastecimento do mercado interno (milho, arroz e feijão), tinha pouca ou nenhuma expressividade no conjunto da agricultura estadual (Tabela 5). Assim, ao que tudo indica, a produção agrícola dessas regiões possuía fraca integração comercial no circuito exportador da época, o que parece ter limitado o crescimento econômico regional do Norte e Noroeste do estado mineiro, reconhecidamente as regiões mais pobres e desiguais de Minas Gerais.

Em suma, o café, principal produto de exportação da economia brasileira nas primeiras décadas do século XX, destacava-se como gênero dominante na estrutura produtiva agrícola de Minas Gerais em 1920. Paralelamente, diferentes culturas de alimentos tradicionalmente destinados ao abastecimento do mercado interno ocupavam parcela considerável da área total cultivada das propriedades rurais mineiras naquele ano. Na época, as variações regionais no cultivo agrícola eram significativas, com algumas regiões como o Triângulo Mineiro, Noroeste e Norte de Minas concentrando-se no cultivo de produtos que não eram destinados à exportação. Ainda assim, as zonas cafeeiras da Mata e Sul de Minas apresentavam as maiores participações no cultivo de gêneros geralmente destinados ao abastecimento interno (milho, arroz e feijão). A próxima seção examina detalhadamente a diversificação da agricultura mineira em 1920.

2. Diversificação da produção agropecuária regional em Minas Gerais

Com o objetivo de avaliar a diversificação regional na agricultura mineira em 1920, foram estimados índices de especialização produtiva, que, dentro das delimitações e objetivos deste estudo, relacionam a área de cultivo de um produto específico em uma determinada região de Minas Gerais e a área total ocupada com a plantação desse produto no conjunto do estado mineiro. Segundo Colistete (2015), o índice de especialização na produção agrícola pode ser calculado como:

$$esp_{ag} = \frac{\frac{e_i}{e}}{\frac{E_i}{E}}$$

onde esp_{ag} é o índice de especialização agrícola; e_i é a área cultivada com o produto i na região; e é a área cultivada total na região; E_i é a área cultivada com o produto i no estado mineiro; e E é a área cultivada total em Minas Gerais. Assim sendo, um esp_{ag} superior a 1 (um) indica especialização de cultivo de determinado gênero agrícola na região especificada.

O índice de especialização produtiva ou quociente locacional “busca expressar a importância comparativa de um segmento produtivo para uma região vis-à-vis à macrorregião na qual aquela está inserida”, explica Paiva (2006, p. 92). Ainda segundo esse autor, não há apenas uma definição para o termo especialização. Dessa forma, o índice de especialização agrícola não será entendido neste estudo como sinônimo de monocultura, e sim pela “perspectiva de que uma economia pode ser multiespecializada; o que implica negar e dialetizar a oposição simples entre especialização e diversificação” (Paiva, 2006, p. 91).

A Tabela 6 apresenta as estimativas do índice de especialização agrícola das regiões de Minas Gerais em 1920. Verifica-se que as três principais áreas cafeeicultoras mineiras da época – Zona da Mata, Sul e Leste de Minas – possuíam especialização produtiva no cultivo de café. Além desse gênero, o Leste era especializado no cultivo de arroz, feijão e diversos gêneros agrícolas; o Sul na produção de milho, feijão e fumo; e a zona da Mata no cultivo de cana de açúcar (Tabela 6).

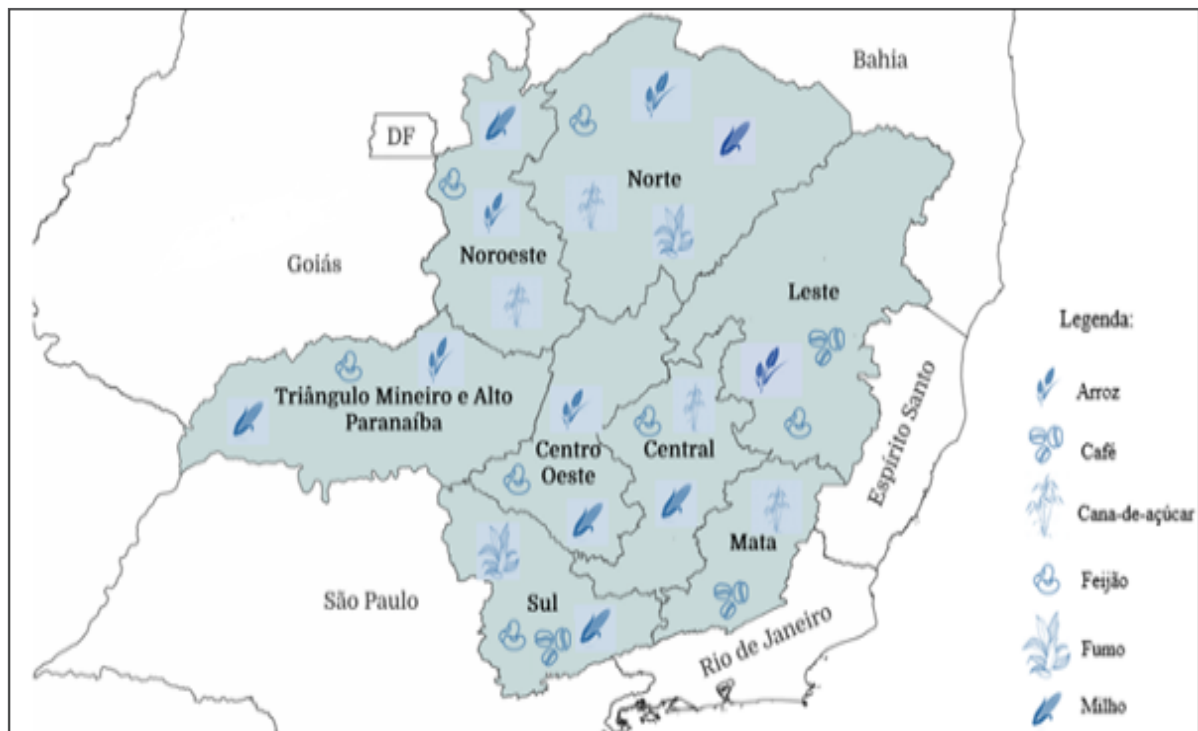
Tabela 6 – Minas Gerais: especialização agrícola por região segundo a área cultivada, 1920

Região/MG	Milho	Arroz	Feijão	Cana de açúcar	Café	Fumo	Diversos*
Central	1,62	0,64	1,09	1,52	0,53	0,14	1,39
Centro-Oeste	1,46	1,31	1,14	0,92	0,62	0,16	1,34
Leste	0,67	1,40	1,03	0,93	1,07	0,58	3,04
Noroeste	1,31	2,44	2,20	2,03	0,03	0,09	1,79
Norte	1,12	1,66	2,09	1,29	0,17	1,55	6,54
Sul	1,14	0,78	1,15	0,52	1,00	2,68	0,42
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	1,27	3,60	1,22	0,88	0,35	0,32	0,86
Mata	0,66	0,48	0,66	1,25	1,43	0,33	0,18
Minas Gerais	1,23	0,93	1,00	1,29	1,25	0,92	0,13

Fonte: calculado a partir do Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1924, p. 278-289).

Ainda conforme a Tabela 6, as regiões Centro-Oeste, Norte e Noroeste de Minas Gerais apresentavam especialização produtiva na agricultura não exportadora, isto é, no cultivo de milho, arroz, feijão e diversos gêneros agrícolas destinados ao mercado interno. Além dessas culturas, o Norte e Noroeste de Minas eram especializados na produção de cana de açúcar, assim como a região Central, que também possuía especialização produtiva no cultivo de milho, feijão e diversos. Igualmente, o Triângulo Mineiro era especializado na produção de gêneros agrícolas tradicionalmente destinados ao abastecimento do mercado interno. A Figura 2 mostra mais nitidamente as especializações agrícolas regionais de Minas Gerais em 1920.

Figura 2 – Minas Gerais: especialização agrícola regional em 1920



Nota: a Figura 2 foi elaborada pelos autores a partir das informações da base cartográfica do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e dos dados referentes às Áreas Mínimas Comparáveis (AMC) para 1920, disponibilizados no Ipeadata. A relação dos municípios de Minas Gerais em 1920 conforme suas regiões está no Quadro A1 do Apêndice. Sobre AMC, ver Reis *et al.* (2011).

Fonte: Tabela 6.

Por outro lado, na Figura 3, nota-se que, em 1920, as regiões Central, Triângulo Mineiro, Centro-Oeste, Norte e Noroeste de Minas apresentavam especialização na criação pecuária bovina, enquanto as zonas Mata, Leste e Sul de Minas tinham especialização na criação de suínos.

Figura 3 – Minas Gerais: especialização regional na criação pecuária em 1920



Fonte: elaboração dos autores a partir do Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1923).

Ainda conforme a Tabela 6, o estado de Minas Gerais, segundo maior produtor cafeeiro do Brasil, apresentava, em 1920, especialização produtiva não apenas no cultivo de café, mas também na produção de milho, feijão e cana de açúcar. Além disso, nessa época, o estado mineiro possuía especialização produtiva na criação de bovinos e suínos. Portanto, os índices de especialização agrícola e pecuária de Minas Gerais sugerem que, por volta de 1920, a diversificação agropecuária regional, bem como no estado mineiro como um todo, era muito maior do que se tende a presumir a partir da análise agregada da economia de Minas Gerais ou do estudo do contexto econômico brasileiro da época, reconhecidamente marcado pelo predomínio da cafeicultura. Ainda assim, convém avaliar se, em 1920, o grau de diversificação na agricultura mineira estava associado à extensão da área cultivada com café ou, ainda, se era influenciado pela atividade pecuária extensiva. Para tanto, estimou-se o grau de diversificação da área cultivada nas regiões mineiras e no conjunto do estado de Minas Gerais em 1920.

Conforme Colistete (2015), analogamente ao índice de especialização produtiva, o grau de diversificação agrícola pode ser calculado como:

$$\text{Índice de diversificação agrícola} = 1 - \left(\frac{\text{percentual da área total cultivada com produtos } n}{\text{número de produtos } n} \right)$$

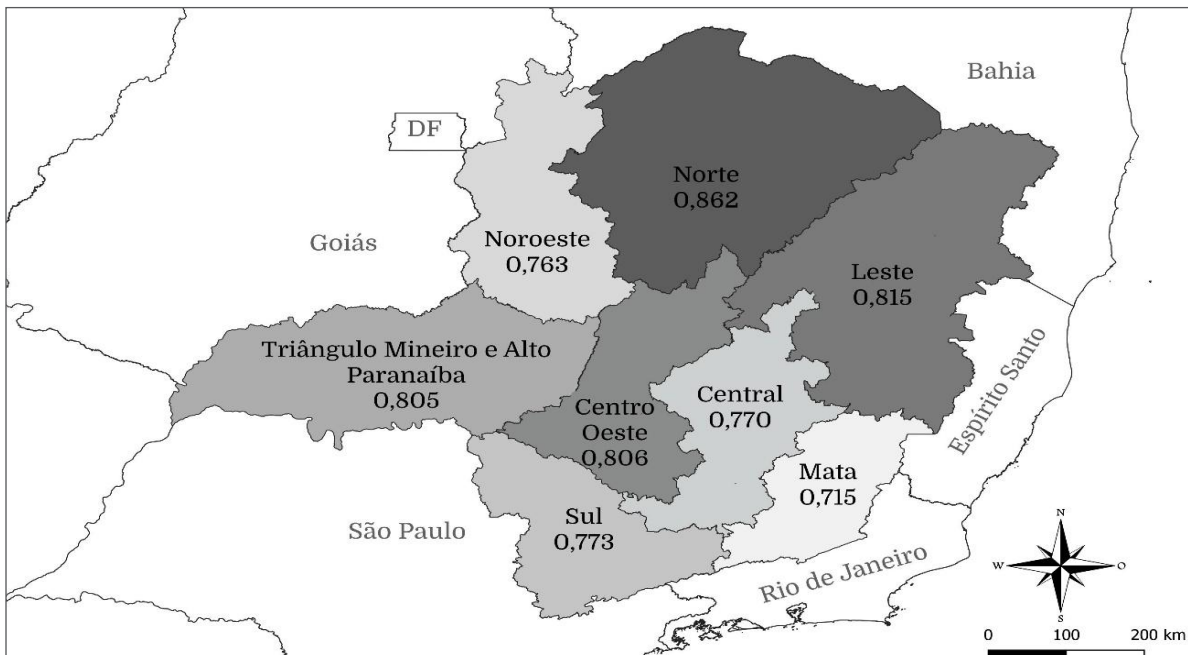
onde “produtos n ” corresponde aos gêneros agrícolas com 5% ou mais de área cultivada na região. Singh e Dhillon (2004) explicam que o índice de diversificação agrícola permite generalizar a relação entre a vantagem comparativa do cultivo de determinado produto rural e o número de gêneros agrícolas cultivados na região, uma vez que o predomínio do cultivo de determinado produto influencia outras culturas. Assim, quanto maior o número de produtos e quanto mais próximo for o percentual da área cultivada dos gêneros agrícolas de uma região, maior será o índice de diversificação agrícola (Singh; Dhillon, 2004).⁵

A Figura 4 mostra as estimativas dos índices de diversificação agrícola das regiões mineiras em 1920.⁶ Nota-se que, nessa época, o Norte (0,862), Centro-Oeste (0,806) e Triângulo Mineiro (0,805) estavam entre as áreas com os maiores índices de diversificação agrícola de Minas Gerais. Além disso, nessa época, essas três regiões apresentavam especialização produtiva na criação de bovinos, sendo essa uma atividade característica dessas regiões (Figura 3). Por outro lado, é importante observar que, apesar da diversificação na agricultura, grande parte da produção agrícola dessas três regiões era de gêneros comuns (arroz, feijão, milho) geralmente destinados à subsistência. Assim sendo, o alto grau de diversificação agrícola observado no Triângulo Mineiro, Norte e Centro-Oeste não parece ter influenciado na dinâmica do desenvolvimento dessas regiões, reconhecidamente especializadas na atividade pecuária.

⁵ O índice de diversificação agrícola varia entre 0 (zero) e 1 (um), sendo que, quanto mais próximo o índice estiver de 1 (um), maior a diversificação produtiva.

⁶ Ver também a Tabela A2 do Apêndice.

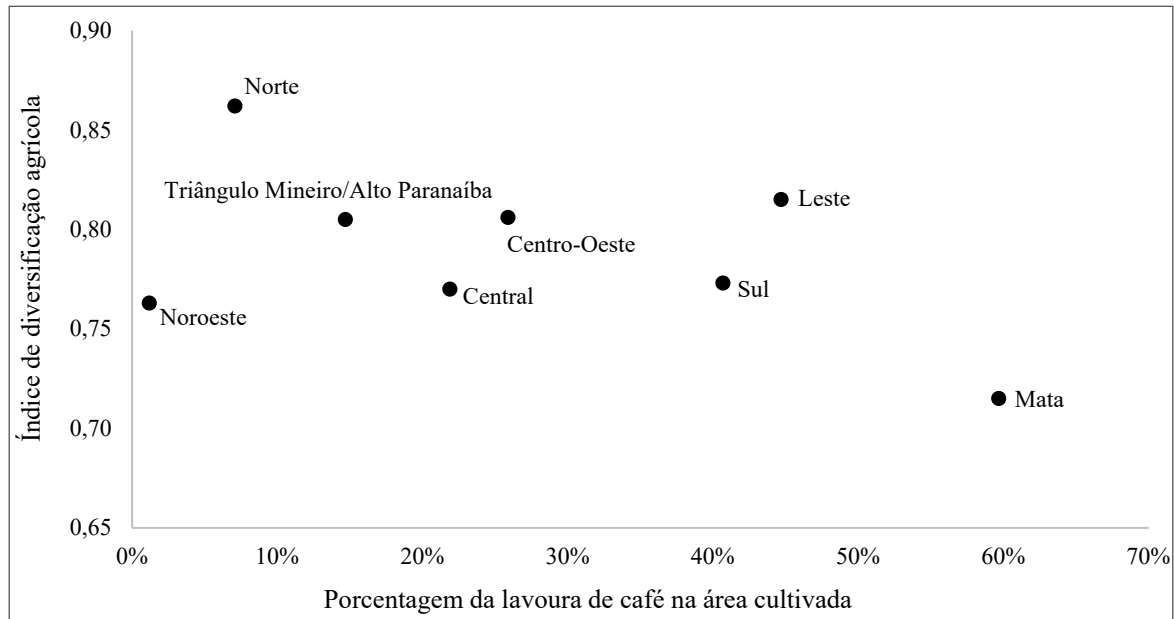
Figura 4 – Minas Gerais: diversificação agrícola regional em 1920



Fonte: elaboração dos autores a partir do Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1924).

A Figura 5 revela a existência de uma relação inversa entre índice de diversificação agrícola e participação da lavoura cafeeira no total da área cultivada nas regiões de Minas Gerais em 1920. Essa relação é observada mesmo nas regiões não especializadas na produção de café, como a Central e Centro-Oeste de Minas. É importante observar que a diminuição do índice de diversificação agrícola à medida que a área cultivada com café aumenta não significava que o cultivo de outros gêneros agrícolas era inexpressivo nas principais zonas cafeeiras de Minas Gerais. Aliás, como visto, o Sul de Minas, embora fosse uma das mais importantes regiões produtoras de café do estado mineiro, possuía as maiores áreas cultivadas com produtos destinados ao abastecimento do mercado interno, como milho, arroz e feijão. Além disso, o Sul de Minas concentrava grande parte do rebanho de gado bovino estadual, além de ser o principal produtor de laticínios de Minas Gerais em 1920.

Figura 5 – Minas Gerais: área cultivada com café e diversificação agrícola regional em 1920



Fonte: Tabela 4 e Tabela A1 do Apêndice.

Ainda convém observar, apesar da importância da lavoura do café na área cultivada no Leste de Minas, essa região possuía o segundo maior índice de diversificação agrícola do estado mineiro em 1920. Esse resultado parece estar relacionado à menor desigualdade na distribuição da propriedade fundiária nessa região, como sugerem os indicadores apresentados na próxima seção.

3. Distribuição da propriedade fundiária no estado de Minas Gerais em 1920

O Censo Agrícola do Brasil de 1920 apurou informações de 115.655 estabelecimentos rurais de Minas Gerais. Somadas, as áreas desses imóveis totalizavam 27.390.536 hectares, o que correspondia a 46,1% da superfície territorial do estado mineiro e 15,6% da área total das propriedades agrícolas recenseadas no Brasil naquele ano. A Tabela 7 apresenta as estatísticas agrárias de Minas Gerais em 1920. Nota-se que, em 1920, mais de 60% dos estabelecimentos rurais mineiros possuíam menos de 101 hectares, isto é, eram pequenas e médias propriedades agrícolas. Segundo Wirth (1982), os imóveis rurais de Minas Gerais que, em 1920, tinham menos de 101 hectares podiam ser classificados como pequenas (menos

de 41 hectares) e médias (entre 41 e 100 hectares) propriedades. Ainda segundo esse autor, as grandes fazendas mineiras possuíam entre 101 e 1.000 hectares de terras, enquanto os latifúndios tinham mais de 1.000 hectares de terras (Wirth, 1982).⁷

Tabela 7 – Distribuição das propriedades rurais do estado de Minas Gerais em 1920

Extensão das propriedades	Número de propriedades	%	Área média em hectares	Área total em hectares	%
Menos de 41 hectares	37.375	32,32	21	790.151	2,88
41 a 100 hectares	32.650	28,23	69	2.247.844	8,21
101 a 200 hectares	19.966	17,26	149	2.975.413	10,86
201 a 400 hectares	12.883	11,14	290	3.731.492	13,62
401 a 1.000 hectares	8.773	7,59	629	5.520.726	20,16
1.001 a 2.000 hectares	2.440	2,11	1.421	3.466.410	12,66
2.001 a 5.000 hectares	1.174	1,02	3.100	3.638.838	13,29
5.001 a 10.000 hectares	261	0,23	7.031	1.835.076	6,70
10.001 a 25.000 hectares	95	0,08	14.065	1.336.211	4,88
25.001 e mais hectares	38	0,03	48.641	1.848.375	6,75
Total	115.655	100	237	27.390.536	100

Fonte: Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1923, p. 42-43).

A Tabela 8 mostra que, em 1920, as grandes propriedades correspondiam a 36% dos 115.655 imóveis rurais recenseados no estado de Minas Gerais, enquanto os latifúndios representavam 3,5% desse total.

⁷ As observações de Wirth (1982) se aproximam da classificação fundiária de Prado Jr. (1945), que, baseado em características típicas das fazendas paulistas, definiu grandes propriedades como aquelas que tinham de 100 a 500 alqueires e latifúndios como fazendas com mais de 500 alqueires. Como pequenas propriedades, aquelas contendo até 25 alqueires; propriedades médias, entre 25 e 100 alqueires; e grandes fazendas, como aquelas com mais de 100 alqueires. Mais tarde, Milliet (1946) observou que, entre propriedades de 100 e 500 alqueires, existiam características distintas. Assim sendo, ele sugeriu que as fazendas com mais de 500 alqueires seriam mais bem caracterizadas como latifúndios, incluindo, desse modo, uma classe de propriedade na classificação originalmente proposta por Caio Prado Jr. Em hectares, a classificação Prado Jr. e Milliet seria a seguinte: menos de 60,5 hectares para pequenas propriedades; entre 60,5 e 242 hectares para propriedades médias; mais de 242 hectares e menos de 1.210 hectares para grandes estabelecimentos agrícolas; mais de 1.210 hectares para latifúndios.

Tabela 8 – Classificação das propriedades rurais do estado de Minas Gerais em 1920

Classificação das propriedades	Número de propriedades	%	Área média em hectares	Área total em hectares	%
Pequenas e médias	70.025	60,5	43	3.037.995	11,1
Grandes	11.213	36,0	294	12.227.631	44,6
Latifúndios	1.568	3,5	3.025	12.124.910	44,3
Total	115.655	100	237	27.390.536	100

Fonte: Tabela 7.

Vê-se na Tabela 8 que, apesar do predomínio do número de pequenas e médias propriedades na estrutura fundiária de Minas Gerais, a área total ocupada por esses imóveis representava apenas 11,1% da extensão total das terras dos estabelecimentos rurais recenseados no estado mineiro em 1920. Por outro lado, a superfície territorial ocupada pelas grandes fazendas era mais de quatro vezes maior do que a área total das pequenas e médias propriedades. Além disso, na Tabela 8, chama a atenção o fato de que os latifúndios representavam apenas 3,5% dos imóveis rurais de Minas Gerais, mas ocupavam uma área quatro vezes superior à soma das extensões das pequenas e médias propriedades mineiras. Essa disparidade na distribuição da terra sugere que, em 1920, o predomínio do número absoluto de pequenas e médias propriedades não se traduziu em menor desigualdade fundiária no estado mineiro, conforme indica o índice de Gini de 0,726 apresentado na Tabela 9.

Tabela 9 – Desigualdade da área apropriada por proprietários de terra nas regiões e estado de Minas Gerais em 1920

Regiões/MG	Gini
Noroeste	0,770
Norte	0,740
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	0,711
Centro-Oeste	0,697
Sul	0,688
Central	0,644
Mata	0,618

(continua)

Tabela 9 – Desigualdade da área apropriada por proprietários de terra nas regiões e estado de Minas Gerais em 1920

Regiões/MG	Gini
Leste	0,592
Minas Gerais	0,726

Nota: o índice de desigualdade de Gini varia entre 0 (perfeita igualdade) e 1 (perfeita desigualdade), de modo que, quanto mais próximo o índice estiver de 1 (um), maior a desigualdade. A metodologia utilizada neste estudo para estimação do Gini segue Hoffmann (1979; 1998).

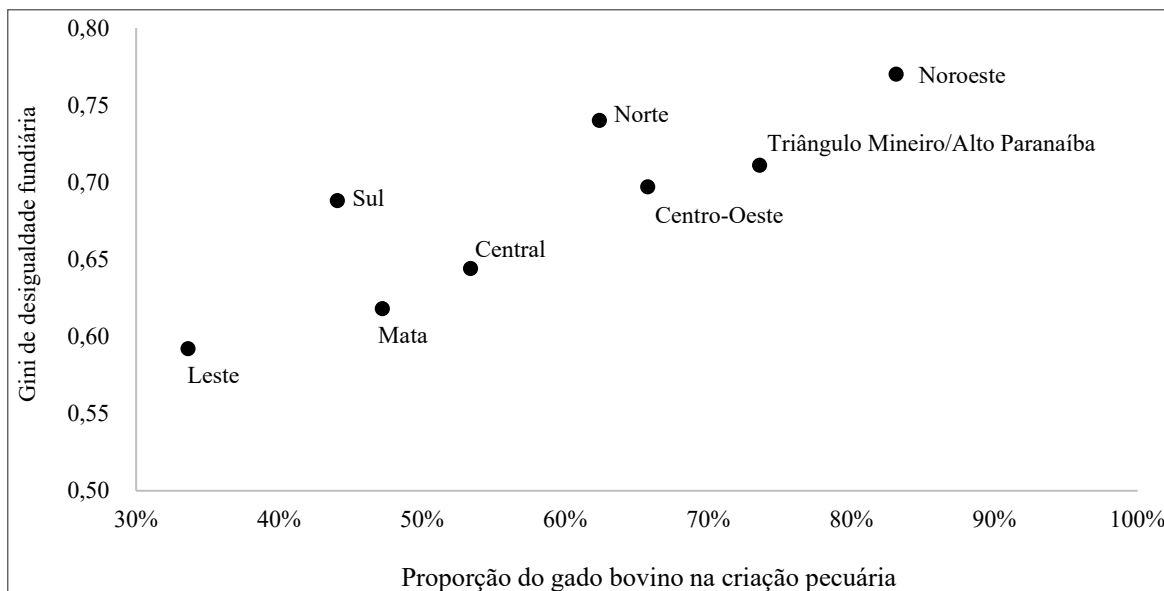
Fonte: calculado a partir do Censo Agrícola de 1920 (Brasil, 1923, p. 153-163).

Regionalmente, verifica-se na Tabela 9 que, em 1920, o Triângulo Mineiro, Noroeste, Norte e Centro-Oeste de Minas, na época regiões especializadas na pecuária bovina (Figura 3), possuíam os maiores índices de desigualdade fundiária entre proprietários de terras no estado mineiro. Cabe destacar que, em 1920, quase 75% dos estabelecimentos agrícolas do Norte de Minas eram pequenas e médias propriedades. Mesmo assim, esses imóveis rurais ocupavam pouco mais de 10% da área total dos estabelecimentos agrícolas recenseados nessa região, enquanto as terras das grandes propriedades e latifúndios compreendiam quase 90% da extensão territorial total dos imóveis rurais do Norte de Minas. Na mesma época, no Noroeste do estado mineiro, a estrutura fundiária era predominantemente composta por grandes propriedades (62,1%) e latifúndios (29%), sendo que as terras latifundiárias ocupavam 87% da área total dos imóveis rurais dessa região. Por outro lado, no Triângulo Mineiro, embora quase 40% dos estabelecimentos agrícolas possuíssem menos de 101 hectares de terras, o conjunto dessas pequenas e médias propriedades correspondia a apenas 4% da área total dos imóveis rurais da região, enquanto os latifúndios, que representavam pouco mais de 10% das propriedades agrícolas do Triângulo Mineiro, compreendiam 61% da extensão territorial total das terras inventariadas nessa região em 1920.

De outra parte, nas zonas cafeeiras Sul, Mata e Leste, onde as propriedades rurais com menos de 1.001 hectares eram predominantes, a desigualdade na distribuição da terra era relativamente menor, embora o valor do Gini de desigualdade fundiária nessas regiões não fosse desprezível (Tabela 9), principalmente no Sul de Minas, onde, como visto, a atividade pecuária era expressiva em 1920. A esse respeito, verifica-se na Figura 6 a existência de uma relação positiva entre o índice de desigualdade fun-

diária e a proporção do rebanho bovino na criação pecuária das regiões de Minas Gerais em 1920.

Figura 6 – Minas Gerais: participação do gado bovino na criação pecuária e desigualdade fundiária regional em 1920



Fonte: Tabelas 3 e 10.

A Figura 6 mostra nitidamente que, em 1920, a terra era mais desigualmente distribuída nas regiões de Minas Gerais onde a atividade pecuária, particularmente a criação de gado bovino, apresentava maior relevância econômica regional. Esse resultado não surpreende, pois as características da pecuária bovina exigem grandes extensões de terras, bem como seu desenvolvimento requer áreas cada vez maiores, o que ajuda a explicar a maior concentração fundiária nas regiões pecuaristas. Por exemplo, em 1920, no Rio Grande do Sul, a região Sul do estado, também conhecida como Campanha gaúcha, concentrava grande parte (76,3%) do rebanho bovino estadual e apresentava o maior índice de desigualdade fundiária do Rio Grande do Sul (0,816), conforme demonstrou Albuquerque (2023). Semelhante situação foi observada na região do Planalto Serrano de Santa Catarina, onde a pecuária extensiva orientou o processo de organização e desenvolvimento econômico. Em 1920, o Planalto Serrano catarinense reunia quase 60% do total do gado bovino estadual e possuía uma alta desigualdade na distribuição da terra, como sugere o Gini de 0,685 (Vertello, 2022).

Nas zonas cafeeiras da Mata, Leste e Sul de Minas Gerais, verifica-se um índice de desigualdade fundiária relativamente menor (Tabela 9). Apesar da importância do café, essas regiões eram as principais áreas de produção de alimentos do estado mineiro em 1920. Somadas, as lavouras da zona da Mata, Leste e Sul de Minas ocupavam cerca de 40% da área total cultivada em Minas Gerais, exclusive o café. Enquanto o Leste possuía o segundo maior índice de diversificação agrícola do estado mineiro na época, o Sul e a Mata estavam entre as regiões com menor índice de diversificação na agricultura estadual, embora seus indicadores de diversificação agrícola estivessem longe de ser desprezíveis (Figura 4).

A próxima seção busca examinar a relação entre desigualdade na distribuição da propriedade da terra e produção agrícola regional no estado de Minas Gerais em 1920. Antes, porém, é importante advertir que os resultados dos índices de Gini apresentados anteriormente medem o grau de concentração da área total apropriada pelos proprietários de terra, ou seja, os não proprietários não foram incluídos nas estimativas. A inclusão dos não proprietários de terras elevaria o grau de concentração fundiária nos municípios e regiões mineiras.⁸

4. Desigualdade fundiária e estrutura produtiva agrícola do estado e regiões de Minas Gerais em 1920

Como visto, a propriedade da terra nas regiões Noroeste e Norte de Minas Gerais era altamente desigual em 1920, sendo essas as regiões que apresentavam os maiores índices de desigualdade fundiária no estado mineiro naquele ano. Ainda assim, enquanto o Norte de Minas tinha o maior índice de diversificação agrícola estadual, o Noroeste mineiro possuía o segundo menor indicador de diversificação na agricultura de Minas Gerais. Esse contraste nos indicadores de diversificação agrícola parece estar relacionado às significativas diferenças na estrutura fundiária dessas duas regiões. Por exemplo, no Noroeste, os latifúndios representavam 29% dos imóveis rurais e compreendiam a maior parte (87%) da superfície territorial dos estabelecimentos agrícolas dessa região. As grandes propriedades, que correspondiam a mais de 60% dos imóveis rurais,

⁸ Os índices de Gini de concentração fundiária nos municípios de Minas Gerais em 1920 são apresentados na Tabela A3 do Apêndice.

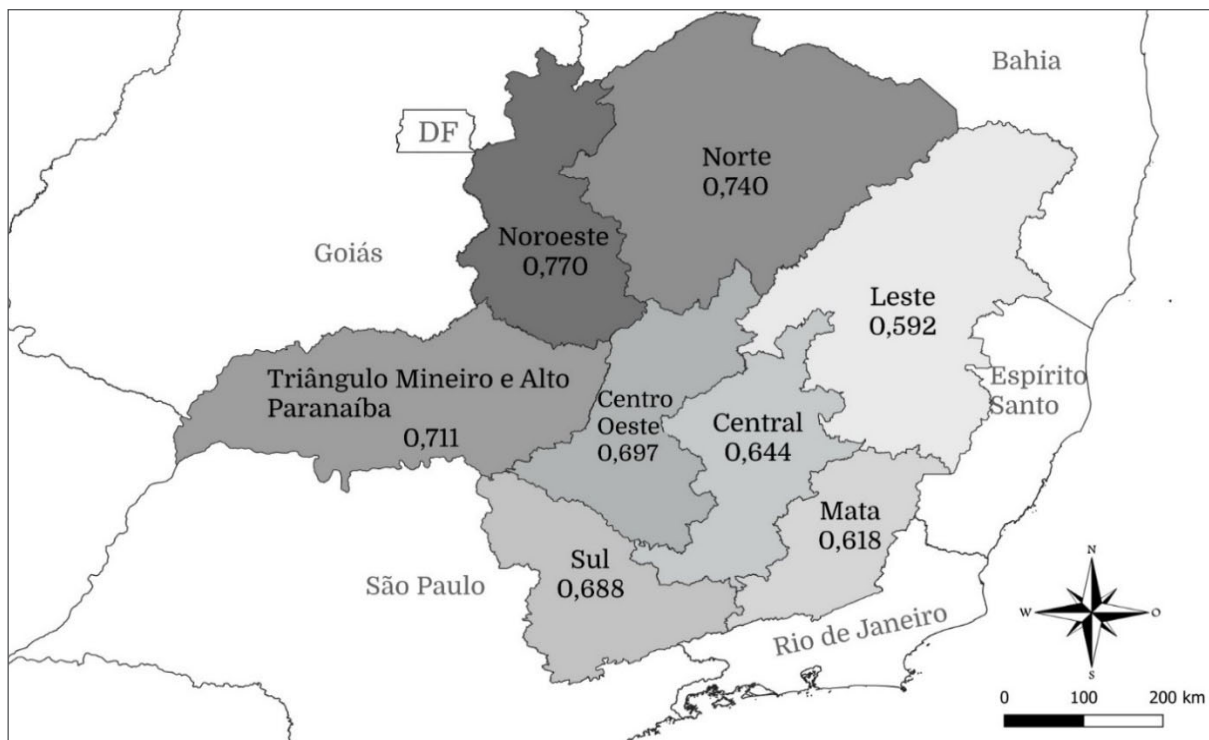
ocupavam pouco mais de um sétimo da área total dos latifúndios, enquanto as pequenas e médias propriedades compreendiam apenas 0,3% da soma da superfície territorial dos imóveis agrícolas do Noroeste de Minas em 1920.

Por outro lado, no Norte do estado mineiro, as propriedades agrícolas com menos de 1.001 hectares representavam 96,5% dos imóveis rurais dessa região e ocupavam praticamente a mesma extensão territorial dos latifúndios, onde na maioria das vezes a área cultivada é proporcionalmente menor do que nas pequenas e médias propriedades. Assim sendo, mesmo com um Gini elevado, em 1920, o Norte de Minas apresentava o maior índice de diversificação na agricultura mineira, sendo predominante nessa região os cultivos de milho, arroz, feijão, cana de açúcar, além de diversos gêneros agrícolas destinados ao abastecimento do mercado interno. Ainda assim, essa produção de gêneros comuns, produzidos em quase todas as regiões brasileiras, combinada à fraca integração comercial desses produtos nos circuitos exportadores da época, parece ter limitado o desenvolvimento econômico do Norte de Minas.

Na mesma época, no Noroeste de Minas Gerais, a pecuária parecia ser mais relevante economicamente, sobretudo a criação de gado bovino, que representava 83,1% dos rebanhos existentes nessa região. Semelhante situação é observada no Triângulo Mineiro, região com o terceiro maior índice de desigualdade fundiária de Minas Gerais em 1920. Convém observar que as características da criação bovina exigem grandes extensões de terras, bem como seu desenvolvimento requer áreas cada vez maiores, o que contribuiu para a maior concentração da propriedade fundiária nas regiões do Triângulo Mineiro e do Noroeste de Minas.

A criação de gado bovino também tinha importância na estrutura produtiva do Centro-Oeste de Minas Gerais, região onde, em 1920, a desigualdade fundiária era bastante elevada. Vale notar que as proximidades geográfica e sociocultural das regiões Centro-Oeste, Noroeste e Triângulo Mineiro pareciam exercer alguma influência na atividade econômica regional, afetando os indicadores de desigualdade fundiária (Figura 7) e diversificação agrícola dessas regiões (Figura 4), que são bastante similares.

Figura 7 – Gini de desigualdade fundiária nas regiões de Minas Gerais em 1920



Fonte: Tabela 9.

Diferentemente das regiões Triângulo Mineiro, Centro-Oeste e Norte de Minas, onde, apesar da desigualdade na distribuição da propriedade da terra, encontravam-se altos índices de diversificação agrícola em 1920, no Sul de Minas o grau relativamente baixo de diversificação na agricultura estava aparentemente relacionado à maior desigualdade fundiária. Nota-se que no Sul de Minas, embora grande parte (72,7%) dos estabelecimentos rurais fosse de pequenas e médias propriedades, o Gini de 0,688 indica uma elevada desigualdade na distribuição da terra. Ao mesmo tempo, verifica-se uma diversificação da produção agrícola relativamente baixa nessa região. Esse contraste pode estar relacionado ao fato de que, em 1920, o Sul de Minas concentrava o segundo maior rebanho de gado bovino de Minas Gerais, além de ser o principal produtor de laticínios do estado mineiro. Além disso, na época, o Sul era uma das principais zonas cafeeiras e também o maior produtor de fumo de Minas Gerais. As características extensivas das atividades pecuária, cafeeira e fumageira ajudam a entender o fato de que, embora representassem pouco mais 25% dos imóveis rurais do Sul de Minas, as grandes propriedades

e latifúndios ocupavam uma área equivalente a quase 80% da extensão territorial total dos imóveis agrícolas do Sul de Minas.

Na região Central de Minas Gerais, a desigualdade fundiária era relativamente menor que a observada no Sul do estado mineiro. Entretanto, a estrutura fundiária, o índice de diversificação agrícola e a característica extensiva das principais atividades agropecuárias da região Central eram semelhantes às do Sul de Minas. Por exemplo, na área Central do estado mineiro, as pequenas e médias propriedades representavam mais da metade dos imóveis rurais, porém a extensão total das terras desses imóveis compreendia aproximadamente um oitavo da superfície territorial das grandes fazendas e latifúndios da região, que, em 1920, era a terceira maior produtora de laticínios de Minas Gerais. Além disso, a zona Central apresentava uma produção agrícola baseada nos cultivos de cana de açúcar e café, isto é, gêneros característicos da grande lavoura.

Não obstante, em 1920, as regiões mineiras que apresentavam os menores indicadores de desigualdade fundiária eram as zonas cafeeiras da Mata e Leste. No Leste ainda se encontrava o segundo maior índice de diversificação agrícola. Por outro lado, a zona da Mata, principal região cafeeira e segunda maior produtora de laticínios do estado mineiro em 1920, apresentava o menor índice de diversificação na produção agrícola estadual. Assim como no Sul de Minas, na zona da Mata o menor grau de diversificação agrícola parece estar relacionado à relevância da atividade pecuária na economia regional, bem como ao fato de que, quanto maior a participação da lavoura cafeeira na área plantada da região, menor era o grau de diversificação agrícola regional – ver Figura 5.

Em resumo, em 1920, o maior ou menor grau de diversificação agrícola nas regiões mineiras não parece estar associado a maior ou menor concentração fundiária. Esta, porém, parece ser mais acentuada nas regiões de Minas Gerais onde a atividade pecuária que envolvia a criação de bovinos e a produção de laticínios era mais relevante. Além disso, os indicadores calculados a partir dos dados censitários de 1920 corroboram a tese de que umas das principais características do desenvolvimento econômico de Minas Gerais é sua estrutura produtiva heterogênea com base econômica diversificada e dinâmica.

5. Conclusões

Os indicadores apresentados neste artigo levam a duas importantes conclusões. Em primeiro lugar, os índices de especialização e diversificação agrícola demonstram que, no estado mineiro, somente as zonas da Mata, Sul e Leste de Minas eram especializadas no cultivo do café em 1920. Ao mesmo tempo, verificou-se que a maior importância da produção cafeeira nessas regiões não resultou em baixa diversificação no cultivo agrícola, sendo o Leste a segunda região com o maior índice de diversificação na agricultura do estado mineiro na época. Nas zonas da Mata e Sul, a especialização quase exclusiva no cultivo do café limitou a diversificação agrícola nessas regiões. Ao mesmo tempo, Sul e Mata também estavam entre as principais regiões mineiras produtoras de laticínios, o que indica uma diversificação produtiva mais ampla.

Por outro lado, as regiões Triângulo Mineiro, Centro-Oeste, Norte e Noroeste de Minas possuíam especialização produtiva na agricultura não exportadora, isto é, no cultivo de milho, arroz, feijão e diversos gêneros agrícolas cujas produções eram basicamente destinadas ao abastecimento dos mercados nacional e estadual. Além disso, em 1920, as regiões Norte, Centro-Oeste e Triângulo Mineiro eram as zonas com os maiores índices de diversificação agrícola de Minas Gerais. Ao mesmo tempo, essas três regiões destacavam-se no contexto da pecuária extensiva, principalmente na criação de gado bovino, atividade na qual o Norte, Centro-Oeste e Triângulo Mineiro possuíam especialização produtiva.

A segunda conclusão que os indicadores apresentados neste estudo permitem tirar diz respeito à desigualdade na distribuição da propriedade da terra. A partir dos dados extraídos do recenseamento agrícola do Brasil de 1920, verificou-se que, apesar do grande número de pequenas e médias propriedades na estrutura fundiária de Minas Gerais, a desigualdade na distribuição da propriedade da terra no conjunto do estado mineiro era bastante elevada, como demonstrou o índice Gini de 0,726. Ainda assim, esse resultado revela que, em 1920, a desigualdade fundiária em Minas Gerais era menor que a concentração fundiária entre proprietários de terras em São Paulo (0,766), Santa Catarina (0,766), Rio Grande do Sul (0,800) e Paraná (0,811) – ver Tabela A3 do Apêndice. É importante observar, ao contrário do que geralmente se supõe, a desigualdade na distribuição da propriedade da terra nos estados do sul do Brasil não era

menor que na região Sudeste do país nas primeiras décadas do século XX. Além disso, considerando a inércia da mudança na estrutura fundiária brasileira, é razoável supor que a concentração fundiária em 1920 era, em grande medida, semelhante à desigualdade na distribuição da propriedade da terra nas últimas décadas do século XIX.

Regionalmente, verificou-se uma maior desigualdade fundiária nas regiões Noroeste, Norte e Triângulo Mineiro, enquanto as zonas cafeeiras Mata e Leste apresentaram os menores índices de Gini do estado mineiro em 1920. Cabe destacar que no Triângulo Mineiro e Noroeste de Minas a pecuária tinha grande importância relativa na economia local. A disparidade na distribuição da propriedade da terra nessas regiões não é surpreendente, uma vez que as características da atividade pecuária extensiva contribuem para a maior concentração da propriedade fundiária. Por outro lado, é surpreendente o fato de as zonas cafeeiras da Mata e Leste apresentarem os menores índices de desigualdade fundiária de Minas Gerais em 1920, uma vez que no Brasil geralmente se associa agricultura exportadora a latifúndio e este à concentração da propriedade da terra. Porém, nota-se que, no estado de Minas Gerais, o café era predominantemente cultivado em pequenas e médias propriedades, isto é, em imóveis rurais com menos de 101 hectares, e em fazendas com área entre 101 e 1.001 hectares, sendo estas predominantes em relação àquelas. Os latifúndios ocupavam a menor parcela da área cultivada nas zonas cafeeiras da Mata e Leste de Minas Gerais.

Situação semelhante é observada no Sul de Minas, onde, apesar da maior desigualdade fundiária, o café era predominantemente cultivado em propriedades com menos de 1.001 hectares de terras. Assim sendo, é provável que a maior desigualdade fundiária no Sul de Minas, segunda maior região produtora de café do estado mineiro em 1920, esteja relacionada ao fato de essa região também apresentar uma alta atividade pecuária, concentrando, nessa época, o segundo maior rebanho bovino do estado de Minas Gerais e ocupando o primeiro lugar entre as regiões mineiras produtoras de laticínios.

Por fim, merece ser destacado o fato de o Leste de Minas Gerais, terceira maior região cafeeira do estado mineiro, apresentar o segundo maior índice de diversificação agrícola estadual em 1920, atrás do Norte de Minas, que, ao contrário do Leste, apresentava uma alta desigualdade

fundiária. O Triângulo Mineiro, que possuía o terceiro maior índice de concentração fundiária estadual na época, estava entre as zonas com os maiores índices de diversificação agrícola de Minas Gerais em 1920. Portanto, o maior ou menor grau de diversificação na agricultura mineira não parece estar relacionado com o maior ou menor grau de desigualdade na distribuição da propriedade da terra. Por outro lado, a maior ou menor intensidade da atividade pecuária parece influenciar no grau de concentração fundiária regional, como nos casos das regiões Triângulo Mineiro, Centro-Oeste, Noroeste e Sul de Minas.

Referências

ALBUQUERQUE, R. S. de. Estrutura da produção agropecuária e desigualdade na distribuição da propriedade da terra no Rio Grande do Sul em 1920. Ouro Preto: UFOP, 2023 (Monografia de Graduação em Economia da UFOP).

ALMEIDA, C. M. C. de. Homens ricos, homens bons: produção de alimentos e hierarquização social em Minas Gerais, 1750-1822. Niterói: UFF, 2001 (Tese de Doutorado da UFF).

BRASIL. *Recenseamento do Brasil, Realizado em 1 de setembro de 1920*. Agricultura. Vol. III, 1ª parte. Rio de Janeiro: Typographia da Estatística, 1923.

BRASIL. *Recenseamento do Brasil, Realizado em 1 de setembro de 1920*. Agricultura. Vol. III, 2ª parte. Rio de Janeiro: Typographia da Estatística, 1924.

CARRARA, A. A. *Minas e currais: produção rural e mercado interno em Minas Gerais, 1674-1807*. Juiz de Fora: Editora da UFJF, 2007.

CHAVES, C. M. das G. *Perfeitos Negociantes: mercadores das Minas setecentistas*. São Paulo: Annablume, 1999.

COLISTETE, R. P. Regiões e especialização na agricultura cafeeira: São Paulo no início do século XX. *Revista Brasileira de Economia*, v. 69, p. 331-354, 2015.

CORRÊA DO LAGO, L. A. *Da escravidão ao trabalho livre, 1550-1900*. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.

FERREIRA, L. M. da S. Estrutura fundiária e concentração da propriedade da terra na colônia de imigrantes Dona Francisca (Joinville), Santa Catarina, 1850-1920. *Estudos Econômicos*, v. 50 n. 3, p. 485-512, 2020.

FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Cia. Nacional, 2005.

GUIMARÃES, C. M.; REIS, L. Agricultura e caminhos de Minas (1700/1750). *Revista do Departamento de História*, FAFICH/UFMG, n. 2, p. 85-99, 1988.

HOFFMANN, R. Estimação da desigualdade dentro de estratos no cálculo do índice de Gini e da redundância. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 9, n. 3, p. 719-738, 1979.

HOFFMANN, R. *Distribuição de renda, medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo. Editora da Universidade de São Paulo, 1998.

LENHARO, A. *As tropas da moderação: o abastecimento da corte na formação política do Brasil 1808-1842*. São Paulo: Símbolos, 1979.

LIBBY, D. *Transformação e trabalho em uma economia escravista: Minas Gerais do século XIX*. São Paulo. Brasiliense, 1988.

MARTINS, R. B. *A economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1980.

MILLIET, S. O Desenvolvimento da Pequena Propriedade no Estado de São Paulo. In: MILLIET, S. *Roteiro do café e outros ensaios: contribuição para o estudo da história econômica e social do Brasil*. São Paulo: BIPA, p. 73-121, 1946.

PAIVA, C. A. Desenvolvimento regional, especialização e suas medidas. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 34, n. 1, p. 89-102, 2006.

PAIVA, C. A. *População e economia nas Minas Gerais do Século XIX*. São Paulo: USP, 1996 (Tese de doutorado em Economia da USP).

PAIVA, C. A.; GODOY, M. M. Território de contrastes economia e sociedade das minas gerais do século XIX. X SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA. *Anais...* Belo Horizonte: Cedeplar, UFMG, p. 1-58, 2002.

PRADO JR., C. Distribuição da propriedade fundiária rural no estado de São Paulo. *Boletim Geográfico*, v. 3, n. 29, p. 692-700, 1945.

PRADO JR, C. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2006.

REIS, E. J.; PIMENTEL, M.; ALVARENGA, A. I.; SANTOS, M. C. H. Áreas mínimas comparáveis para os períodos intercensitários de 1872 a 2000. I SIMPÓSIO BRASILEIRO DE CARTOGRAFIA HISTÓRICA. PASSADO PRESENTE NOS VELHOS MAPAS: CONHECIMENTO E PODER, Paraty, 2011.

RODARTE, M. M. S.; PAULA, J. A. de; SIMÕES, R. F. Redes de cidades em Minas Gerais no século XIX. *História Econômica & História de Empresas*, v. 7, n. 1, p. 7-45, 2004.

SINGH, J.; DHILLON, S. *Agricultural geography*. New Dheli: Tata McGraw-Hill, 2004.

SLENES, R. W. Os múltiplos de porcos e diamantes: a economia escrava de Minas Gerais no século XIX. *Estudos Econômicos* (São Paulo), v. 18, n. 3, p. 449-495, 1988.

VERTELLO, S. J. V. Estrutura da produção agropecuária e desigualdade fundiária no estado de Santa Catarina em 1920. Ouro Preto: UFOP, 2022 (Monografia de Graduação em Economia da UFOP).

WIRTH, J. D. *Fiel da balança: Minas Gerais na Federação Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

Apêndice

Quadro A1 – Regiões e municípios do estado de Minas Gerais em 1920	
Regiões	Municípios
Central	Barbacena, Bello Horizonte, Bomfim, Caethé, Conceição do Serro, Contagem, Entre Rios, Itabira, Lagôa Dourada, Marianna, Ouro Preto, Pará, Paraopeba, Pequy, Pitangy, Prados, Queluz, Rio Piracicaba, Sabará, Sant'Anna dos Ferros, Santa Barbara, Santa Quitéria, Santa Luzia do Rio das Velhas, São Domingos do Prata, São João d'El-Rey, Serro, Sete Lagôas, Tiradentes, Villa Nepomuceno, Villa Nova de Lima e Villa Rezende Costa.
Sul	Aguas Virtuosas, Alfenas, Arceburgo, Areado, Ayuruoca, Baependy, Cabo Verde, Caldas, Cambuhy, Campanha, Campestre, Campos Gerais, Caracol, Carmo do Rio Claro, Cassia, Caxambú, Christina, Conceição do Rio Verde, Dôres da Bôa Esperança, Eloy Mendes, Extrema, Guaranésia, Guaxupé, Itajubá, Jacuhy, Jacutinga, Jaguary, Lavras, Maria da Fé, Monte Santo, Muzambinho, Ouro Fino, Paraguassú, Paraisópolis, Passa Quatro, Passos, Pedra Branca, Poços de Caldas, Pouso Alegre, Pouso Alto, Santa Rita do Sapucahy, São Gonçalo do Sapucahy, São Sebastião do Paraíso, Silvanópolis, São José dos Botelhos, Sylvestre Ferraz, Três Corações do Rio Verde, Três Pontas, Turvo, Varginha, Villa Braz, Villa de Cambuquira, Villa Nova de Rezende e Virginia.
Centro-Oeste	Abaeté, Aparecida de Claudio, Bambuhy, Bom Despacho, Bom Sucesso, Campo Bello, Curvello, Divinópolis, Dôres do Indayá, Formiga, Itapeçerica, Itaúna, Oliveira, Passa Tempo, Perdões, Piumhy e Santo Antônio do Monte.
Leste	Aymorés, Antônio Dias, Arassuahy, Capelinha, Caratinga, Diamantina, Fortaleza, Jequitinhonha, Minas Novas, Peçanha, Rio José Pedro, São João Baptista, São João Evangelista, São Manuel do Mutum, São Miguel de Guanhães e Theophilo Ottoni.
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	Abadia do Bom Sucesso, Araguary, Araxá, Carmo Paranahyba, Conquista, Estrella do Sul, Fructal, Ituyutaba, Monte Alegre, Monte Carmello, Patos, Patrocínio, Prata, Sacramento, São Gothardo, Uberaba e Uberabinha.
Mata	Abre Campo, Alvinópolis, Alto Rio Doce, Carangola, Cataguases, Guarany, Guarará, Juiz de Fora, Leopoldina, Lima Duarte, Manhuassú, Mar de Hespanha, Mercês, Palma, Palmyra, Piranga, Pomba, Ponte Nova, Rio Branco, Rio Casca, Rio Novo, Rio Preto, São João Nepomuceno, São José d'Além Parahyba, São Manoel, São Paulo do Muriahé, Ubá, Viçosa e Villa Rio Espera.
Norte	Bôa Vista do Tremedal, Bocayuva, Grão Mogol, Inconfidência, Januária, Montes Claros, Pirapora, Rio Pardo, Salinas, São Francisco e Villa Brazilia.
Noroeste	João Pinheiro e Paracatu

Fonte: elaboração dos autores a partir das informações da base cartográfica do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e dos dados referentes às Áreas Mínimas Comparáveis (AMC) para 1920, disponibilizados no Ipeadata.

Tabela A1 – Minas Gerais: diversificação da produção agrícola regional em 1920

Regiões/MG	Índice de diversificação agrícola
Norte	0,862
Leste	0,815
Centro-Oeste	0,806
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	0,805
Sul	0,773
Central	0,770
Noroeste	0,763
Mata	0,715
Minas Gerais	0,807

Fonte: elaboração dos autores a partir do censo agropecuário brasileiro de 1920 (Brasil, 1924, p. 369-381).

Tabela A2 – Minas Gerais: Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras nos municípios mineiros em 1920

Município	Gini	Município	Gini
Abaeté	0,68	Campestre	0,76
Abadia do Bom Sucesso	0,63	Campo Bello	0,63
Abre Campo	0,53	Campos Geraes	0,68
Águas Virtuosas	0,62	Capelinha	0,55
Alfenas	0,63	Caracol	0,69
Alto Rio Doce	0,47	Carangola	0,57
Alvinópolis	0,53	Caratinga	0,49
Antonio Dias	0,46	Carmo do Paranaíba	0,64
Apparecida do Claudio	0,61	Carmo do Rio Claro	0,72
Araguary	0,63	Cassia	0,55
Arassuaí	0,57	Cataguazes	0,62
Araxá	0,73	Caxambú	0,61
Arceburgo	0,70	Christina	0,57
Areão	0,60	Conceição do Rio Verde	0,66
Aymorés	0,46	Conceição do Serro	0,54

(continua)

Tabela A2 – Minas Gerais: Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras nos municípios mineiros em 1920

Município	Gini	Município	Gini
Ayuruoca	0,53	Conquista	0,67
Baependy	0,64	Contagem	0,62
Bambuhy	0,65	Curvello	0,78
Barbacena	0,63	Diamantina	0,79
Bello Horizonte	0,73	Divinópolis	0,64
Bôa Vista do Tremedal	0,45	Dôres da Bôa Esperança	0,76
Bocayuva	0,86	Dôres do Indayá	0,70
Bom Despacho	0,66	Eloy Mendes	0,74
Bom Sucesso	0,60	Entre Rios	0,62
Bomfim	0,54	Estrella do Sul	0,59
Cabo Verde	0,60	Extrema	0,60
Caethé	0,68	Formiga	0,66
Caldas	0,66	Fortaleza	0,60
Cambuhy	0,60	Fructal	0,70
Campanha	0,60	Grão Mogol	0,52
Município	Gini	Município	Gini
Guaranesia	0,66	Pequy	0,67
Guarany	0,59	Perdões	0,54
Guarará	0,64	Piranga	0,46
Guaxupé	0,69	Pirapora	0,82
Inconfidencia	0,69	Pitanguy	0,70
Itabira	0,48	Piumhy	0,61
Itajubá	0,66	Poços de Caldas	0,65
Itapecerica	0,54	Pomba	0,57
Itaúna	0,66	Ponte Nova	0,63
Ituyutaba	0,70	Pouso Alegre	0,63
Jacuhy	0,58	Pouso Alto	0,64
Jacutinga	0,61	Prados	0,52
Jaguary	0,68	Prata	0,67
Januaria	0,73	Queluz	0,50

(continua)

Tabela A2 – Minas Gerais: Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras nos municípios mineiros em 1920

Município	Gini	Município	Gini
João Pinheiro	0,81	Rio Branco	0,60
Juiz de Fora	0,65	Rio Casca	0,60
Lagôa Dourada	0,50	Rio José Pedro	0,57
Lavras	0,60	Rio Novo	0,63
Leopoldina	0,62	Rio Pardo	0,43
Lima Duarte	0,56	Rio Piracicaba	0,54
Manhuassú	0,51	Rio Preto	0,57
Mar de Hespanha	0,63	Sabará	0,67
Maria da Fé	0,55	Sacramento	0,71
Marianna	0,66	Salinas	0,49
Mercês	0,56	Santa Barbara	0,69
Minas Novas	0,56	Santa Luzia do Rio das Velhas	0,73
Monte Alegre	0,71	Santa Quitéria	0,74
Monte Carmello	0,64	Santa Rita do Sapucahy	0,57
Monte Santo	0,65	Sant'Anna dos Ferros	0,56
Montes Claros	0,65	Santo Antonio do Machado	0,68
Muzambinho	0,64	Santo Antonio do Monte	0,62
Oliveira	0,63	São Domingos do Prata	0,56
Ouro Fino	0,63	São Francisco	0,65
Ouro Preto	0,67	São Gonçalo do Sapucahy	0,59
Palma	0,59	São Gothardo	0,68
Palmyra	0,60	São João Baptista	0,55
Pará	0,59	São João d'El-Rey	0,59
Paracatú	0,69	São João Evangelista	0,51
Paraguassú	0,71	São João Nepomuceno	0,61
Paraisópolis	0,66	São José d'Além Parahyba	0,65
Paraopeba	0,83	São José dos Botelhos	0,65
Passa Quatro	0,67	São Manoel	0,63
Passa Tempo	0,63	São Manoel do Mutum	0,50
Passos	0,60	São Miguel de Guanhões	0,54

(continua)

Tabela A2 – Minas Gerais: Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras nos municípios mineiros em 1920

Município	Gini	Município	Gini
Patos	0,76	São Paulo do Muriaé	0,59
Patrocínio	0,64	São Sebastião do Paraíso	0,68
Peçanha	0,52	Serro	0,56
Pedra Branca	0,62	Sete Lagoas	0,70
Município	Gini	Município	Gini
Silvianópolis	0,57	Viçosa	0,55
Sylvestre Ferraz	0,64	Villa Braz	0,57
Theophilo Ottoni	0,47	Villa Brazilia	0,53
Tiradentes	0,50	Villa de Cambuquira	0,55
Tres Corações do Rio Verde	0,64	Villa do Rio Espera	0,48
Tres Pontas	0,72	Villa Jequitinhonha	0,54
Turvo	0,57	Villa Nepomuceno	0,61
Ubá	0,64	Villa Nova de Lima	0,82
Uberaba	0,69	Villa Nova de Rezende	0,59
Uberabinha	0,74	Villa Rezende Costa	0,35
Varginha	0,73	Virginia	0,57

Fonte: elaboração dos autores a partir do censo agrícola brasileiro de 1920 (Brasil, 1924, p. 153-163).

Tabela A3 – Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras no Brasil e Unidades da Federação, 1920

Brasil/UFs	Gini
Brasil	0,835
Espírito Santo	0,567
Pernambuco	0,627
Ceará	0,721
Rio de Janeiro	0,724
Rio Grande do Norte	0,724
Alagoas	0,725
Minas Gerais	0,726
Maranhão	0,742

(continua)

Tabela A3 – Gini de concentração fundiária entre proprietários de terras no Brasil e Unidades da Federação, 1920

Brasil/UFs	Gini
Paraíba	0,747
Sergipe	0,761
Mato Grosso	0,761
São Paulo	0,766
Santa Catarina	0,766
Goiás	0,784
Rio Grande do Sul	0,800
Paraná	0,811
Bahia	0,811
Piauí	0,821
Distrito Federal	0,835
Pará	0,877
Amazonas	0,902
Território do Acre	0,937

Fonte: Ferreira (2020, p. 512).

Economia Política do Desenvolvimento em perspectiva histórica: Grande Divergência, Grande Convergência e a trajetória da China*

Political Economy of Development in Historical Perspective: Great Divergence, Great Convergence and China's Trajectory

Francisco Luiz Marzinotto Junior**

Resumo: O século XVIII foi marcado pelo início da Grande Divergência nos níveis de crescimento mundial. Nesse contexto, a Europa viveu um período de prosperidade impulsionado pela Revolução Industrial, eclipsando potências até então mais avançadas, como a China. A estagnação chinesa durou até o final do século XX, momento em que o país retomou seu crescimento em uma eventual Grande Convergência no século XXI. Alguns autores argumentam que o sucesso chinês foi consequência da sua abertura ao mercado global pós-1980. Contudo, essa visão conjuntural é suficiente para explicar o desenvolvimento chinês? O objetivo do trabalho é analisar o crescimento econômico da China recente em uma perspectiva histórica de longa duração, abrangendo os debates no âmbito da Economia Política. Os resultados estatísticos demonstram que a China está voltando à sua condição natural de potência econômica global na conjuntura do século XXI, posição interrompida temporariamente em perspectiva de longa duração. O Estado empreendedor chinês possui um papel central no desenvolvimento do país,

* Submissão: 01/11/2023 | Aprovação: 13/03/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.955

** Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Economia Política Internacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil | Pesquisador Visitante no Department of Digital Humanities, King's College London, Reino Unido (PDSE/CAPES) | ORCID: 0000-0002-6353-4435 | E-mail: franciscomarzinotto@gmail.com

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001. Este estudo foi apresentado inicialmente nos anais do 9º Encontro Nacional da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI) e aprimorado posteriormente.



investindo em infraestrutura e inovação tecnológica na Quarta Revolução Industrial em curso, assim como o Estado inglês teve na Primeira Revolução Industrial. Contudo, os contextos históricos dos dois momentos de ruptura nos níveis de crescimento são diferentes: a Grande Divergência foi impulsionada pela expansão imperialista e colonial, enquanto a Grande Convergência se desenha dentro de um contexto de modernização política, abertura econômica e cooperação entre Estados e mercados emergentes.

Palavras-chave: Grande Divergência. Revolução Industrial. Ocidente. China. Economia Política. Grande Convergência.

Abstract: The 18th century was marked by the beginning of the Great Divergence in world growth levels. In this context, Europe experienced a period of prosperity driven by the Industrial Revolution, eclipsing then more advanced powers such as China. The Chinese stagnation lasted until the end of the 20th century, when the country resumed its growth in an eventual Great Convergence in the 21st century. Some authors argue that the Chinese success was a consequence of its opening to the global market after 1980. However, is this conjunctural vision sufficient to explain the Chinese development? The objective of the work is to analyze the recent economic growth of China in a long-term historical perspective, covering debates within the scope of Political Economy. The statistical results demonstrate that China is returning to its natural condition of global economic superpower in the context of the 21st century, a position temporarily interrupted in a long-term perspective. The Chinese entrepreneurial State has a central role in the development of the country, investing in infrastructure and technological innovation in the Fourth Industrial Revolution in progress, as well as the English State had in the First Industrial Revolution. However, the historical contexts of the two moments of rupture in growth levels are different: the Great Divergence was driven by imperialist and colonial expansion, while the Great Convergence unfolds within a context of political modernization, economic opening and cooperation between States and emerging Markets.

Keywords: Great Divergence. Industrial Revolution. West. China. Political Economy. Great Convergence.

JEL: B10. F01. N10. O14. P00.

Introdução¹

A distinção entre países “industrializados” e “em desenvolvimento” é relativamente recente no âmbito da história global. Até o século XVIII não havia clareza nessa distinção, uma vez que a maioria das economias eram rudimentares e predominantemente agrárias, caracterizadas pela produção de subsistência e por relações feudais. Foi somente a partir da Revolução Industrial que algumas regiões da Europa experimentaram um rápido progresso tecnológico e se destacaram como nações industrializadas. Isso permitiu que a Europa acumulasse maior quantidade de capital em relação a outras regiões. Desde então, a “ordem econômica internacional” foi estruturada de forma que favorece os países industrializados e subestima os países em desenvolvimento (Lewis, 1977).

Ampliando a escala temporal há mil anos, algumas estimativas indicam que Ásia, África e a América Latina, em conjunto, responderam por mais de 80% da renda e da população mundial até o século XV (Nayyar, 2014). Contudo, algumas mudanças tornaram-se discerníveis a partir desse período, sendo impulsionadas pela expansão marítima e comercial da Europa. Já no século XVIII houve uma drástica transformação da economia mundial que ficou conhecida como a “Grande Divergência”, sendo impulsionada inicialmente pela Revolução Industrial Inglesa. Nesse momento, a Europa, em conjunto com suas ramificações ocidentais, passou a responder por mais de 60% da economia global, em detrimento do recuo para 30% da Ásia, África e América Latina (Nayyar, 2014).

Até a Grande Divergência, a China era uma das maiores potências mundiais, detentora de uma extensa rede comercial desenvolvida e de uma série de tecnologias estratégicas. Muitas das tecnologias que embasaram a expansão marítima ocidental a partir do século XV foram criadas no país asiático e apropriadas pela Europa, como a pólvora, a bússola e o papel-moeda (Goody, 2008; Frank, 1998; Hobson, 2004). Nos anos 1000, estimativas indicam que a China sozinha tinha uma participação de 22,7% no PIB mundial, mais do que o dobro de toda a Europa Ocidental e suas ramificações somadas. Já em 1820 essa diferença diminuiu, porém a eco-

¹ O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001. Este estudo foi apresentado inicialmente nos anais do 9º Encontro Nacional da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI) e aprimorado posteriormente.

nomia chinesa ainda era maior do que a de todo o ocidente somado (Nayyar, 2014). Nesse momento, as similaridades entre o “Ocidente” e “O Resto” eram muito mais expressivas do que suas diferenças, tanto referente à demografia quanto à economia.

Contudo, enquanto as economias europeias foram impulsionadas pela Revolução Industrial após o século XVIII, inicialmente na Grã-Bretanha e posteriormente no resto da Europa, a economia chinesa ficou relativamente estagnada e sem tendências expansionistas por muitas décadas. Alguns fatores que contribuíram para essa estagnação incluíram: a) políticas econômicas isolacionistas, como as restrições ao comércio marítimo durante as dinastias Ming e Qing para combater a pirataria japonesa; b) a não incorporação da mecanização em seu modo de produção, que priorizava o labor físico da imensa mão de obra disponível; c) a inexistência de uma classe comercial burguesa e o desprezo confuciano pela ideia do individualismo e do lucro; d) invasões estrangeiras que estrangularam sua autonomia, incluindo as “Guerras do Ópio” e a imposição de acordos desiguais, como o Tratado de Nanquim (1842); e) a unidade política e territorial centralizada que impediu inovações, enquanto a fragmentação política e rivalidades interestatais na Europa estimularam o aprimoramento tecnológico e comercial (Lyrio, 2010). Esses fatores combinados retardaram o desenvolvimento chinês e causaram resistência à inovação tecnológica no país asiático.

A estagnação da China durou até o final do século XX, momento em que o país passou por uma série de transformações políticas e econômicas para a retomada do crescimento. Conforme indicam os dados do Angus Maddison (2007), a taxa de crescimento do PIB chinês teve uma média negativa de - 0,37% entre 1820 e 1870, chegando a - 0,02% até a década de 1950. A partir dos anos 1970, nota-se uma taxa de crescimento positiva constante, chegando a uma média de 6,84% entre 1973 e 1998, com alguns picos superando os 10%.

A retomada do crescimento econômico chinês no final do século XX foi resultado da combinação de uma série de fatores, incluindo reformas de aberturas econômicas e diplomáticas de Deng Xiaoping, contratos de transferência tecnológica acordados com multinacionais estrangeiras e investimentos massivos em infraestrutura, inovação e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Desde então, a China entrou em um período de grande

expansão econômica e tecnológica, tornando-se líder global em uma série de Indústrias Intensivas em Conhecimento e Tecnologia (KTI).² Nas duas primeiras décadas do século XXI, o país asiático se tornou a segunda maior economia do mundo contemporâneo, eclipsando várias potências ocidentais consolidadas desde a Revolução Industrial do século XVIII. Na literatura de história econômica emerge a tese de uma eventual “nova divergência”, definida como a “Grande Convergência”, referindo-se à ascensão da China e de outros países emergentes e sua influência no declínio relativo do Ocidente (Amsden, 2003; Baldwin, 2016).

Algumas correntes de pensamento possuem uma visão tecnicista e afirmam que o crescimento econômico chinês no século XXI só foi possível graças à abertura do país ao mercado global pós-1980, fato que lhe deu acesso ao capital estrangeiro, à inovação, ao empreendedorismo e ao aumento do fluxo comercial. Essa visão se concentra em aspectos técnicos das políticas econômicas que buscaram atrair investimentos externos. Ela atribui o sucesso econômico da China em grande parte à sua integração ao mercado financeiro global nos anos 1980, ignorando completamente considerações mais amplas, como questões históricas, políticas sociais e culturais. Contudo, a visão conjuntural pós-1980 é suficiente para explicar a retomada do crescimento chinês recente? Como aparece uma “grande divergência” nos níveis de crescimento e acumulação na economia mundial entre os diferentes países ao longo da história?

Nesse sentido, o objetivo do artigo é analisar o desenvolvimento da China recente em uma perspectiva de longa duração, abrangendo os debates no âmbito da Economia Política da Grande Divergência à Grande Convergência. Segundo Braudel (1965), a história, incluindo a econômica,

² Os dados da National Science Foundation (2022) mostram que os Estados Unidos e a China dominaram metade da produção global das indústrias KTI em 2019 (50%), cada um representando cerca de 25% de todo valor agregado produzido neste ano. Enquanto a China é líder global na produção de manufaturas em KTI, os Estados Unidos possuem maior participação nas indústrias de serviços. A China também se tornou o país com a maior produção científica publicada em todas as áreas do conhecimento (National Science Foundation, 2023), o país que mais registra patentes de inovações (Banco Mundial, 2024b; 2024c), e o país que mais exporta alta tecnologia no mundo (Banco Mundial, 2024a). Conforme mostra o Atlas da Complexidade Econômica, segmentos industriais avançados e tecnologicamente robustos dominam a pauta de exportação do país asiático, principalmente equipamentos eletrônicos processadores de dados e telecomunicação (Hausmann *et al.*, 2014, p. 147). Assim, além de se tornar a segunda maior economia mundial, em poucos anos a China passou a liderar as etapas de pesquisa, descoberta, desenvolvimento, publicação dos resultados, patenteamento de inovações e a comercialização associada às patentes.

deve ser analisada em diferentes escalas temporais. A longa duração é fundamental para compreensão das transformações sociais e culturais que ocorrem ao longo do tempo, uma vez que os eventos de curto prazo são apenas a superfície e só podem ser compreendidos em relação às estruturas mais profundas que os moldam. Assim, a metodologia do trabalho parte de uma análise de longo prazo associada à conjuntural, por meio do levantamento de dados quantitativos e literatura especializada, seguindo uma abordagem histórico-materialista e estruturalista. A hipótese que se busca verificar é que a China está apenas voltando à sua condição histórica de potência global, processo interrompido temporariamente em uma escala de longa duração, e que isso não é fruto de meras políticas neoliberais e abertura ao mercado global, mas sim de uma presença primordial do Estado empreendedor chinês com visão estratégica de longo prazo.

Na primeira seção do artigo apresenta-se o debate em torno da Grande Divergência e da Grande Especialização, abrangendo o período temporal até 1820. A segunda é dedicada à Revolução Industrial Inglesa e seu papel determinante para a divergência dos níveis de crescimento da economia mundial no século XVIII até o início do século XX. A última parte é dedicada ao estudo de caso da China mais detalhadamente, abrangendo desde sua posição na Grande Divergência até a retomada do seu crescimento no século XXI.

1. A Grande Divergência na História Econômica

A “Grande Divergência” e a “Grande Especialização” são dois conceitos frequentemente utilizados em debates acadêmicos sobre a história econômica global. Embora sejam distintos, eles estão correlacionados e têm implicações importantes para a compreensão do desenvolvimento econômico em uma perspectiva de longa duração braudeliana, ajudando a definir os movimentos que dividiram o mundo entre países “desenvolvidos” e “em desenvolvimento” após o século XVIII (Nayyar, 2014).

Em síntese, o conceito de “Grande Divergência” refere-se à ideia de que houve um rompimento econômico entre o “Ocidente” e “O Resto” do mundo a partir do século XVIII. Essa divergência é geralmente atribuída à Revolução Industrial e às mudanças tecnológicas e político-ins-

titucionais que ocorreram na Europa no período. Apesar de não ser um consenso, a “Grande Divergência” sugere que a economia mundial tinha se tornado relativamente equilibrada nesse ponto histórico, antes de se tornar mais desigual após o Ocidente assumir a liderança tecnológica, econômica e de acumulação de capital.

Por outro lado, o conceito de “Grande Especialização” está relacionado com o próprio contexto da Revolução Industrial que levou à Grande Divergência. O termo se refere à ideia de que determinados países tendem a se especializar na produção de determinados bens, comercializando-os com países que produzem outros produtos que possuem certa superioridade produtiva, ideia influenciada pelas teorias das vantagens absolutas de Adam Smith e das vantagens comparativas de David Ricardo.³

Conforme argumentou Goldstone (2002), a ascensão do Ocidente durante a grande divergência foi tratada pelos historiadores econômicos como fruto, quase exclusivo, do rápido crescimento econômico impulsionado pelos avanços tecnológicos e especialização na manufatura industrial. Em contraponto, todas as economias não ocidentais foram tratadas como arcaicas com um crescimento lento ou inexistente. Em seu artigo “Efflorescences and Economic Growth in World History”, o autor faz uma crítica a essa interpretação equivocada. Goldstone (2002) argumenta que a história mundial é marcada por períodos de crescimento acelerado em diversas partes do mundo, que ele chama de “eflorescências”. Esses períodos não são aleatórios, mas sim o resultado da combinação de uma série de fatores políticos, tecnológicos e demográficos. Seu estudo analisa os padrões de crescimento econômico e de mudança social ao longo da história em várias regiões e chega à conclusão de que a prosperidade não foi

³ Em síntese, as vantagens absolutas de Adam Smith referem-se à ideia de que determinado país deve se especializar na produção dos bens nos quais ele é mais eficiente, baseando-se na produtividade direta dos fatores de produção. Um país possui vantagem absoluta na produção de um produto quando ele é capaz de produzi-lo usando menos recursos do que outra nação. Contudo, sabe-se que alguns países não têm tecnologia e recursos suficientes para produzir mercadorias a preços baixos em relação a países mais desenvolvidos. Em contraste, as vantagens comparativas de David Ricardo sugerem que mesmo que um país não tenha vantagem absoluta em nenhum tipo de produto, ele ainda pode se beneficiar do comércio internacional caso se especialize na produção daquelas mercadorias em que sua vantagem comparativa é maior e em que seu custo de oportunidade relativo é menor. Ambas as teorias destacam os benefícios do comércio internacional e da especialização para o desenvolvimento global (Carvalho; Silva, 2017).

monopólio exclusivo das nações modernas-industriais e ocidentais, considerando uma perspectiva de longa duração para além do século XVIII.

Deepak Nayyar (2014) segue essa tese e apresenta uma série de dados quantitativos comparando a evolução da economia global ao longo do tempo, focando na inserção dos países em desenvolvimento no crescimento mundial. O autor utiliza o *Maddison Online Database*,⁴ entre outros, para olhar para a periferia e entender sua dinâmica de evolução no longo prazo. Para facilitar a análise, Nayyar (2014) faz a divisão dos países em dois grandes blocos para comparação: o “mundo industrializado” moderno (Ocidente), constituído pela Europa Ocidental e Oriental, América do Norte, Japão e Oceania; e o grupo das nações “em desenvolvimento” (O Resto), constituído pelo restante da Ásia, África e América Latina. Vale ressaltar que a nomenclatura “resto” é uma ironia e crítica do autor à literatura que ignora as economias pré-modernas não-ocidentais.

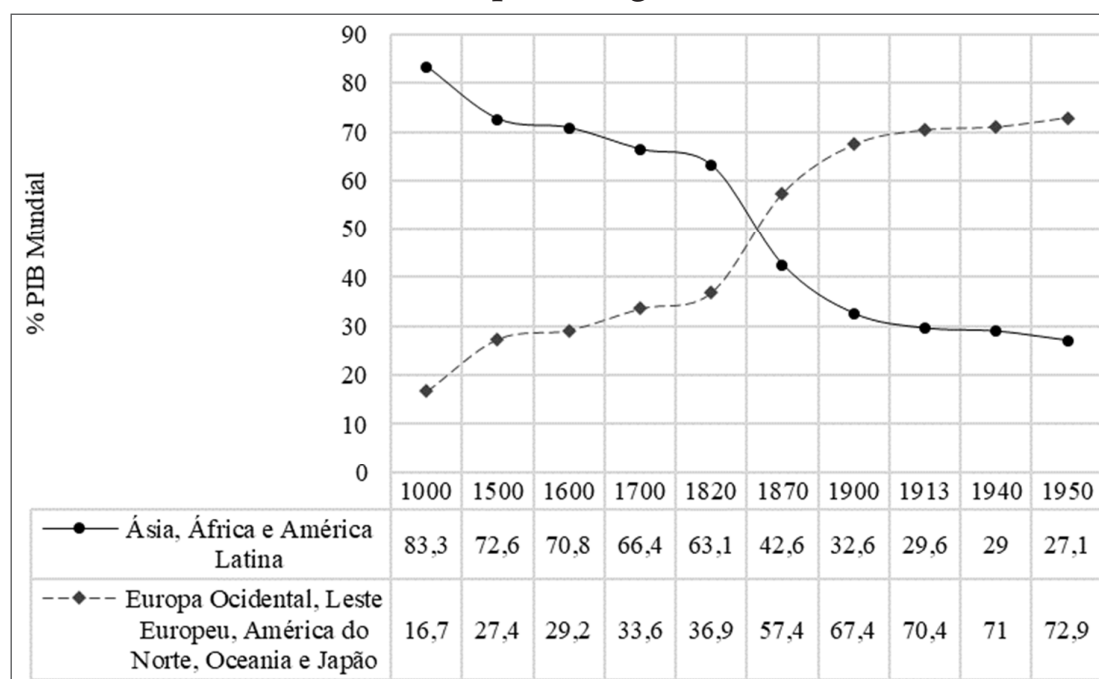
Em sua perspectiva histórica de longo prazo, Nayyar (2014) estabelece uma distinção de três períodos que permeiam a grande divergência entre as economias ocidentais e “o resto”. De 1000 a 1500 prevaleceu a importância conjunta da Ásia, África e América Latina (que ainda não tinha esse nome) na economia mundial. De 1500 a 1820 ficaram visíveis alguns sinais de mudanças do eixo econômico global. E, por fim, de 1820 a 1950, a importância “do resto” declinou em detrimento à ascensão ocidental na liderança da economia mundial, sendo impulsionado pela Revolução Industrial.

Conforme mostram os Gráficos 1 e 2 a seguir, no ano 1000, Ásia, África e América Latina, conjuntamente, detinham mais de 80% da população e da renda mundial, grande parte delas concentradas em dois países asiáticos apenas: China e Índia. A enorme importância dessas regiões manteve-se inalterada até cerca de 1500, momento em que um movimento de mudança se tornou perceptível. Tais mudanças iniciais foram impulsionadas pelas viagens de descobrimento e a colonização das Américas, que marcaram um momento de inflexão que alavancou o comércio eu-

⁴ O *Maddison Online Database* é uma coleção de dados e estimativas estatísticas econômicas e sociais que abrangem um período de mais de dois mil anos, compilados pelo economista Angus Maddison. Ele começou a compilar os dados em meados da década de 1960, enquanto trabalhava como economista na Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Apesar de algumas críticas à metodologia das estimativas, o projeto é amplamente utilizado por organizações como o Banco Mundial.

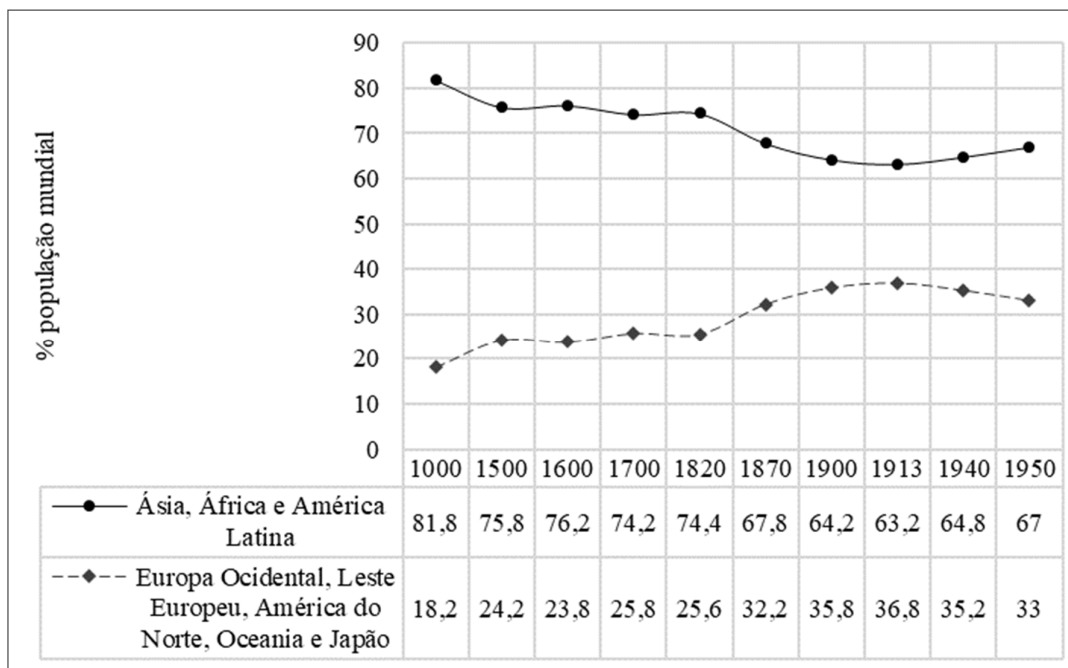
ropeu. As grandes navegações foram apoiadas pelo poderio estatal e naval e arejadas com as mudanças sociais, políticas e institucionais que ocorriam na Europa naquele período, sendo alicerçadas pela aliança de interesses de elites políticas e comerciais. Esses fatores criaram as condições para o desenvolvimento capitalista moderno europeu, representando os primórdios da grande divergência que ocorreu após 1800 (Nayyar, 2014).

Gráfico 1 – Participação do “Ocidente” e do “Resto” no PIB Mundial em porcentagem (1000-1950)



Fonte: elaboração própria com dados do *Maddison Database* compilados por Nayyar (2014).

Gráfico 2 – Distribuição da População Mundial em porcentagem (1000-1950)



Fonte: elaboração própria com dados do *Maddison Database* compilados por Nayar (2014).

O expansionismo das navegações comerciais, apoiado pelo poder estatal, permitiu a acumulação de capital na Europa durante a era mercantil pré-Revolução Industrial, precedendo o período da grande divergência de 1800. O surgimento da forma moderna do Estado⁵ no continente foi determinante para a comunhão de interesses e prosperidade econômica da região, refletindo a forte relação histórica entre Poder e Riqueza. Em seu artigo “A theory of the origin of the State”, Carneiro (1970) argumenta que o Estado moderno surgiu na Europa como uma resposta adaptativa à necessidade de gerenciamento de recursos naturais escassos e mediação de conflitos entre sociedades cada vez mais complexas e estratificadas. Sua teoria destaca a importância do ambiente geográfico e das circunstâncias sociais conflitivas para o surgimento da forma do

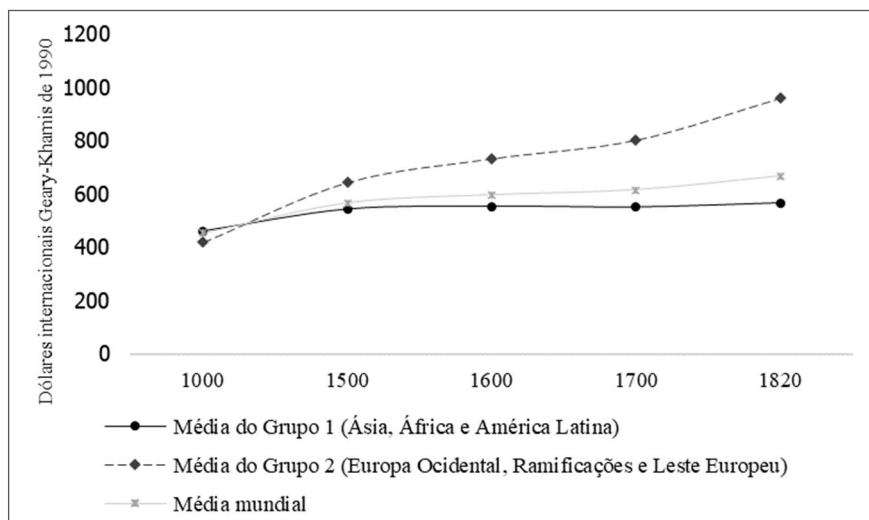
⁵ O declínio do Império Romano foi um fator determinante para a configuração dos Estados europeus modernos e suas formas de organização social. A queda de Roma provocou uma fragmentação política e social, criando culturas distintas e instituições políticas-econômicas autônomas antes sob liderança imperial. As diferenças regionais permitiram que cada região se adaptasse e sobrevivesse às mudanças que surgiram ao longo dos séculos, enquanto outras regiões do mundo, menos organizadas socialmente, foram mais suscetíveis a conflitos internos e a invasões estrangeiras (SCHEIDEL, 2019).

Estado moderno, destacando que as guerras tiveram um papel central nesse processo, tanto na Europa quanto na China. Ambas as regiões enfrentaram desafios semelhantes, como a necessidade de centralização do poder e estabelecimento de autoridade sobre uma área geográfica com condições específicas (HUI, 2005).

Na Europa, a ascensão do Estado-nação tornou-se a principal forma de organização social e de centralização do poder político territorial, ajudando também a convergência de interesses econômicos. Em *The sources of social power*, Mann (2005) desenvolve a teoria do poder como uma relação social assimétrica e analisa como a propriedade da terra e o controle do comércio foram importantes fontes de poder em sociedades agrícolas antigas. A Revolução Industrial posteriormente transformou as estruturas do poder social pré-modernas e os Estados emergentes permitiram o gerenciamento eficiente de recursos, ampliando o controle territorial e aumentando o poder das sociedades fragmentadas (Mann, 2006). Isso, aliado à posição privilegiada da Europa em relação ao Atlântico, colaborou para o direcionamento à expansão marítima e, depois, à industrialização do continente.

Essa combinação de fatores favoráveis facilitaram as mudanças do período entre 1500 e 1820 definido por Nayyar (2014), no qual o ocidente ganha maior relevância no cenário global. Apesar da participação de Ásia, África e América Latina no total da população permanecer quase inalterada (Gráfico 2), sua participação no PIB mundial declinou de mais 80% para cerca 60% em 1820 (Gráfico 1), ao mesmo tempo que o eixo dominado pela Europa Ocidental cresceu para quase 40%. Nesse momento, as similaridades entre o “Ocidente” e “O Resto” eram muito mais expressivas do que suas diferenças, tanto referente à demografia e instituições sociais, quanto à renda. No que tange aos níveis da renda *per capita*, o Gráfico 3 mostra que, enquanto a partir de 1500 houve um crescimento constante na renda do eixo ocidental, na Ásia, África e América Latina mantiveram-se praticamente estagnados ao longo dos séculos, abaixo da média mundial.

Gráfico 3 – Níveis do PIB *per capita* na economia mundial de 1000 a 1820 (em dólares internacionais Geary-Khamis de 1990)



Fonte: elaboração própria com dados do *Maddison Database* compilados por Nayanar (2014).

Alguns autores, como Joel Mokyr (2002, p.11), argumentam que a chave que levou à Grande Divergência ocorreu por meio da “invenção sustentada e acelerada” proporcionada pela cultura do Iluminismo, que dava valor ao conhecimento, à razão e à busca pelo progresso. Nessa visão, o Iluminismo, que estava ausente em outros impérios, como a China, criou um ambiente intelectual que incentivou a inovação tecnológica e o progresso econômico da região, elevando assim a renda da Europa em comparação a outras regiões (Gráfico 3). Contudo, o “dom da invenção” nunca foi monopólio europeu e grande parte dos avanços tecnológicos foram fruto da adoção de técnicas que os europeus “observaram” de outros lugares (Mokyr, 2002).

Por outro lado, Pomeranz (2000) coloca a perspectiva de que a Grande Divergência foi resultado de uma combinação de fatores geopolíticos e ecológicos, e não simplesmente o resultado de uma superioridade cultural, tecnológica ou institucional do Ocidente. Segundo o autor, a Revolução Industrial foi impulsionada pela disponibilidade de recursos naturais abundantes, como carvão e ferro, além de exploração dos mercados coloniais e de novas fontes de energia, como o petróleo, enquanto a China enfrentou restrições de acesso a recursos naturais e focou no comércio territorial. Parthasarathi (2007) possui algumas conclusões semelhantes, destacando

também o papel das instituições políticas e sociais na Europa, como a formação de Estados centralizados e mercantis, que incentivaram a atividade econômica e a inovação durante a Revolução Industrial, enquanto a Ásia, em geral, foi caracterizada por um sistema político mais descentralizado que dificultou a implementação de novas técnicas e o uso eficiente de recursos naturais.

Assim, entender o contexto da Revolução Industrial, iniciada na Inglaterra na segunda metade do século XVIII e que se espalhou pela Europa nos cinquenta anos seguintes, é fundamental para entender melhor os fatores que contribuíram para a Grande Divergência dos níveis de crescimento e a ascensão econômica do Ocidente. Essa revolução exerceu uma profunda influência nas mudanças ocorridas no período 1820-1950 definido por Nayyar (2014).

2. A Revolução Industrial Inglesa e seu papel na Grande Divergência

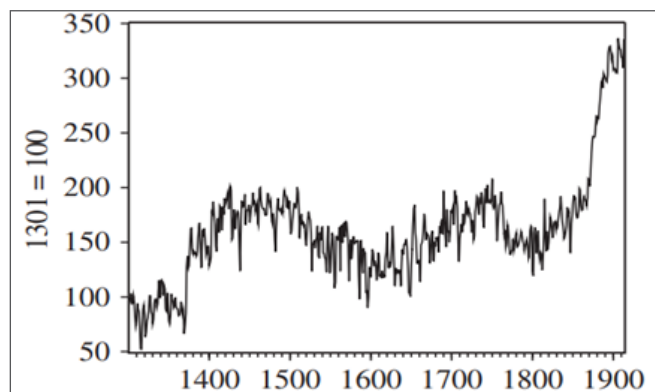
A Revolução Industrial foi um período de transformação produtiva, econômica e social, sendo marcada pela consolidação definitiva do capitalismo entre os séculos XVIII e XIX. O contexto proporcionou inovações em diversas áreas e pode ser dividido em duas fases principais: a Primeira Revolução Industrial, que ocorreu entre o final do século XVIII e meados do século XIX, principalmente na Inglaterra, sendo marcada pela transição da manufatura artesanal para a mecanizada;⁶ e a Segunda Revolução Industrial, que ocorreu no final do século XIX e início do século XX, favorecendo não apenas a Inglaterra, mas também os Estados Unidos e Alemanha. Essa segunda onda foi marcada pela implementação de novas tecnologias, como a eletrificação, o motor a combustão interna e a produção em linhas de montagem, e outras inovações importantes que incluem o desenvolvimento do telefone, o rádio e a televisão, entre avanços de uma série de indústrias, como bioquímicas, siderúrgicas e petrolíferas (Hobsbawn, 2000; 1971).

⁶ Entre as principais invenções dessa época estão a máquina a vapor, o tear mecânico e a fiandeira mecânica. Essa fase aumentou a produtividade e reduziu os custos de produção, mais especificamente na Europa.

O surgimento de novas técnicas produtivas e a criação de novos produtos provocaram uma revolução comercial na Inglaterra durante as primeiras décadas da Era Industrial, gerando e atendendo à demanda por bens de consumo em massa. McKendrick (1982) destaca a importância das novas formas de comércio que surgiram no contexto, como o advento das lojas de departamento e os catálogos de produtos voltados ao mercado de massa de bens de consumo. Além disso, o autor enfatiza a importância das mudanças culturais e sociais na promoção da lógica consumista, como a ascensão da classe média, a emergência de uma cultura de moda e o barateamento dos insumos produtivos. No entanto, a Revolução Industrial não foi o principal impulsionador dessa “revolução do consumo”, pois já estava em curso uma mudança na maneira como as pessoas consumiam e trabalhavam (De Vries, 2008).

O crescimento econômico que acompanhou a Revolução Industrial criou condições para que a Inglaterra se tornasse uma grande potência mundial no século XVIII. A ascensão inglesa foi fruto da combinação do *boom* da produção industrial em larga escala junto à sua posição estratégica e domínio de rotas comerciais náuticas. Em seu livro *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Allen (2009) busca entender por que a revolução tecnológica ocorreu na Grã-Bretanha e não em outros lugares da Europa ou da Ásia. Dentre alguns fatores que contribuíram para o desenvolvimento industrial britânico, Allen (2009) destaca que os altos salários e o baixo custo de energia em comparação com outros países foram determinantes para o sucesso inglês. Com isso, as pessoas podiam pagar por mais educação qualificada e tinham maior flexibilidade de investimento em tecnologias disruptivas, favorecendo o ambiente de negócios na região. Como exemplo, o Gráfico 4 mostra o crescimento surpreendente dos salários reais em Londres após meados de 1850. É importante destacar que nos estágios iniciais da Revolução Industrial Inglesa não houve um crescimento de renda tão significativo, já que os rendimentos permaneceram em níveis de subsistência. O aumento a partir de 1850 também foi impulsionado por conflitos e lutas trabalhistas durante o período, não sendo exclusivamente uma consequência de altos níveis de produtividade.

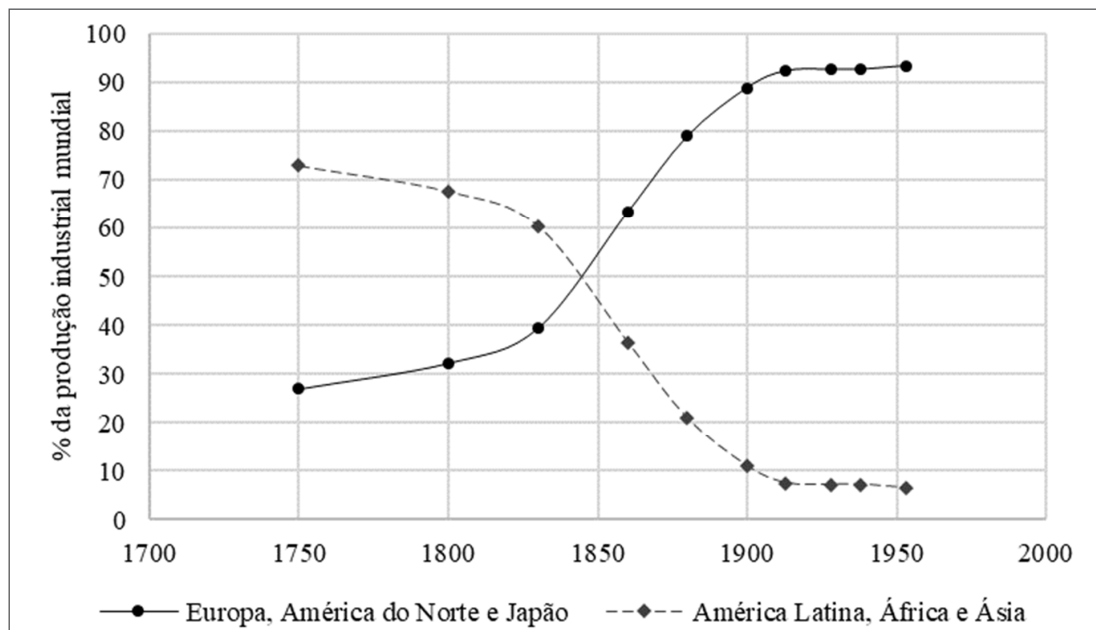
Gráfico 4 – Salários Reais em Londres (1301-1913)



Fonte: Allen (2001 *apud* Findlay; O’rourke, 2007, p. 316).

Apesar do *boom* inglês, até o século XVIII a economia mundial foi marcada por uma maior produção e fluxo de produtos vindos da Ásia para a Europa, lógica que se rompeu após a Grande Divergência (Findlay; O’rourke, 2007). A Revolução Industrial na Inglaterra, ao possibilitar a produção em massa e o barateamento dos produtos, transformou essa lógica e inverteu o fluxo de produção e exportação da Europa para a Ásia e outras regiões. Em um estudo sobre os níveis de industrialização mundial, Bairoch (1982) estimou que, em 1750, Ásia, África e América Latina responderam por mais de 70% da produção industrial global. Em 1880, essa participação despencou para 20% e, em 1913, para meros 7%. Por outro lado, Europa, América do Norte e Japão, que detinham participação de 27% da produção industrial global em 1750, passaram a deter cerca de 80% em 1880 e mais de 90% em 1913. Os dados de Bairoch (1982) foram compilados por Nayyar (2014) e estão dispostos no Gráfico 5. Vale ressaltar que o padrão nos dados de Bairoch (1982) coincide com a distribuição da participação no PIB mundial apresentado no Gráfico 1 da seção anterior, demonstrando a influência da Revolução Industrial na grande divergência dos níveis de crescimento econômico após 1800.

Gráfico 5 – Distribuição da produção industrial na economia mundial em porcentagem (1750-1953)



Fonte: elaboração própria com dados de Bairoch (1982) compilados por Nayyar (2014).

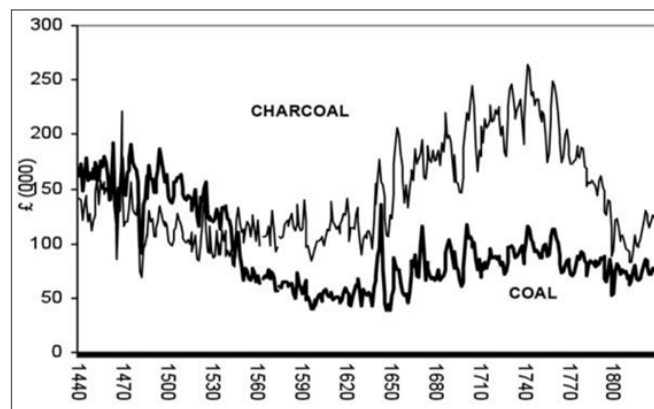
Para além da revolução produtiva e comercial, o início da Era Industrial marcou uma verdadeira Revolução Energética. Desde a pré-história até os tempos modernos, as diferentes sociedades se baseiam em diferentes tipos de energia “chave” para o desenvolvimento econômico e social como um todo. Morris (2015) argumenta que o desenvolvimento humano pode ser dividido em três fases: a era dos caçadores-coletores, a era dos agricultores e a era dos combustíveis fósseis, cada qual impulsionada pela disponibilidade e uso dos diferentes tipos de energia de cada contexto histórico. Na primeira fase, as sociedades caçadoras-coletoras dependiam principalmente da energia muscular humana e animal para sobreviver, com mecanismos de tração física limitados para a coleta de alimentos. Com a transição para a agricultura, elas passaram a depender mais da energia solar para a produção alimentar. Após a Revolução Industrial, a humanidade entrou na era dos combustíveis fósseis, com o uso de carvão e petróleo para produzir energia, permitindo um aumento dramático na produção e na produtividade do trabalho como nunca se viu na história (Morris, 2015).

Essa relação entre a quantidade de energia disponível, a criação de novas técnicas produtivas e o crescimento econômico influenciou o desenvolvimento das várias sociedades ao decorrer dos séculos. No artigo

“Energy crisis and growth 1650-1850”, Malanima (2006) apresenta suas visões sobre a crise energética e demográfica que impactou a Europa e a China no século XVII. Nesse contexto, a disponibilidade de recursos energéticos e a capacidade produtiva não conseguiu acompanhar o rápido crescimento demográfico das duas regiões. Por um lado, na China a crise foi enfrentada por meio da intensificação do trabalho “muscular” na terra, provocando a uma diminuição da produtividade, enquanto, por outro, na Europa os ingleses usaram mais combustíveis fósseis como força motriz principal, aumentando a produtividade como um todo (Malanima, 2006; 2012).

A correlação entre crescimento populacional e a disponibilidade de recursos energéticos que atenda às demandas sociais é abordada pela Teoria Unificada do Crescimento de Galor, que busca explicar o desenvolvimento de longo prazo com base nessa correlação e na capacidade de inovação das sociedades. A capacidade de inovação técnica é o único meio de aumentar a produtividade de forma a atender a expansão demográfica de determinada região, sendo determinante para a continuidade ou rompimento do crescimento ao afetar diretamente o total de recursos disponíveis (Galor, 2012). Assim, a liderança da revolução técnico-industrial da Europa, junto à mudança da matriz energética para o carvão, petróleo e máquinas, foi fundamental para o crescimento do continente comparativamente a outras regiões. A redução dos preços de carvão no período, mostrada no Gráfico 6, foi fundamental para a prosperidade inglesa, resultando no aumento dos recursos produtivos e da produtividade do país durante a Revolução Industrial (Malanima, 2006).

Gráfico 6 – Preços de carvão e carvão vegetal no sudeste da Inglaterra até 1800



Fonte: Fouquet R. (2008 *apud* Malanima, 2012, p. 89).

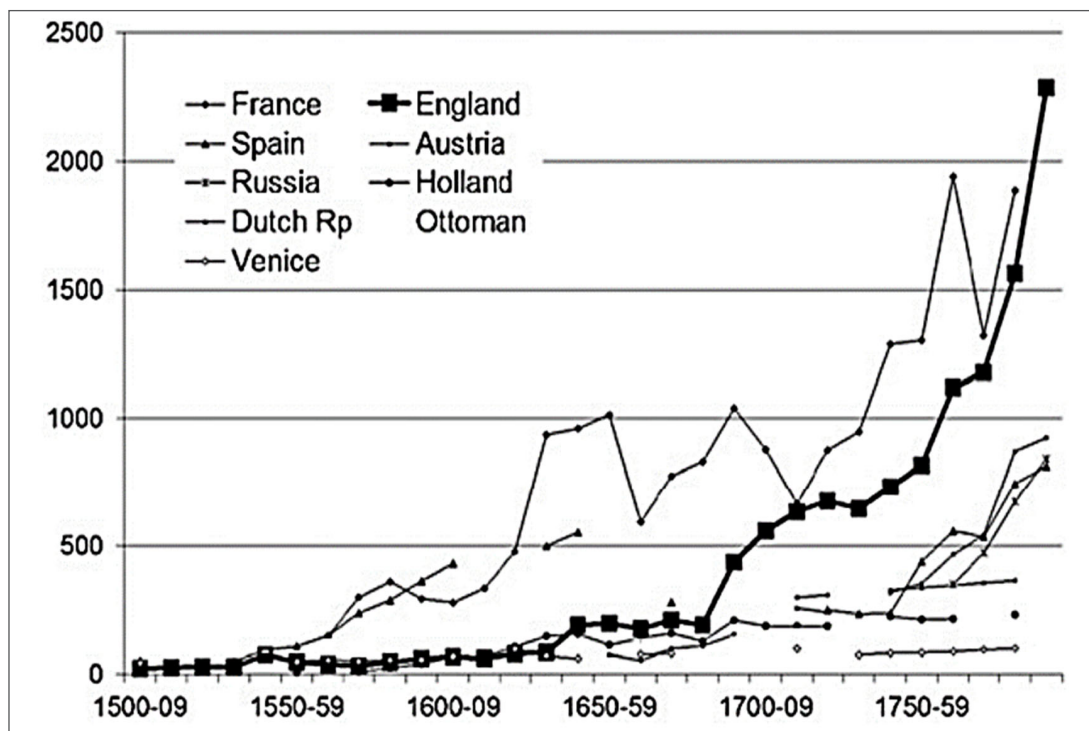
A revolução produtiva, energética e comercial apresentada, além dos aspectos econômico-financeiros, também aumentou drasticamente o poder militar-estatal da Inglaterra no século XVIII, fator determinante para a Grande Divergência. Na verdade, bem antes da Revolução Industrial, a Europa já havia desenvolvido um potencial militar superior que permitiu a ascensão e hegemonia econômica global do continente (Parker, 1988), processo intensificado pela industrialização posteriormente. A Revolução Industrial atendeu a interesses tanto econômicos (riqueza) quanto políticos (poder), ao aprimorar a produção de armas de fogo e máquinas de guerra modernas, como os navios encouraçados ingleses (Satia, 2018). Historicamente, o poder militar da marinha britânica sempre esteve alinhado com a marinha mercante e aos interesses de grandes comerciantes, fornecendo proteção durante navegações comerciais em regiões distantes. Isso fica nítido nos Atos de Navegação de Cromwell (1651 e 1660), que buscaram proteger os interesses ingleses ao impor obstáculos à livre navegação e ao livre comércio de potências concorrentes (Deyon, 2004).

Além disso, um outro aspecto importante dessa correlação entre poder e riqueza foi a revolução financeira que acompanhou a industrialização, responsável pela criação de novos mecanismos de financiamento flexível das guerras e expansões imperiais. Tal contexto levou a uma reforma do sistema bancário e das políticas monetárias na Europa no século XVIII, momento de ascensão da importância dos grandes bancos ingleses, quase sempre alinhados com os interesses do poder político. Nesse sentido,

Brewer (1989) analisa como o governo britânico utilizou os recursos provenientes do comércio internacional para sustentar guerras, sua expansão imperial e as despesas governamentais crescentes com conflitos bélicos. As receitas obtidas por meio do aumento das exportações de manufaturas e aumento dos impostos nacionais subsidiaram grande parte das guerras promovidas pelo país, como as “Guerras do Ópio” na China para abertura dos mercados do país asiático.

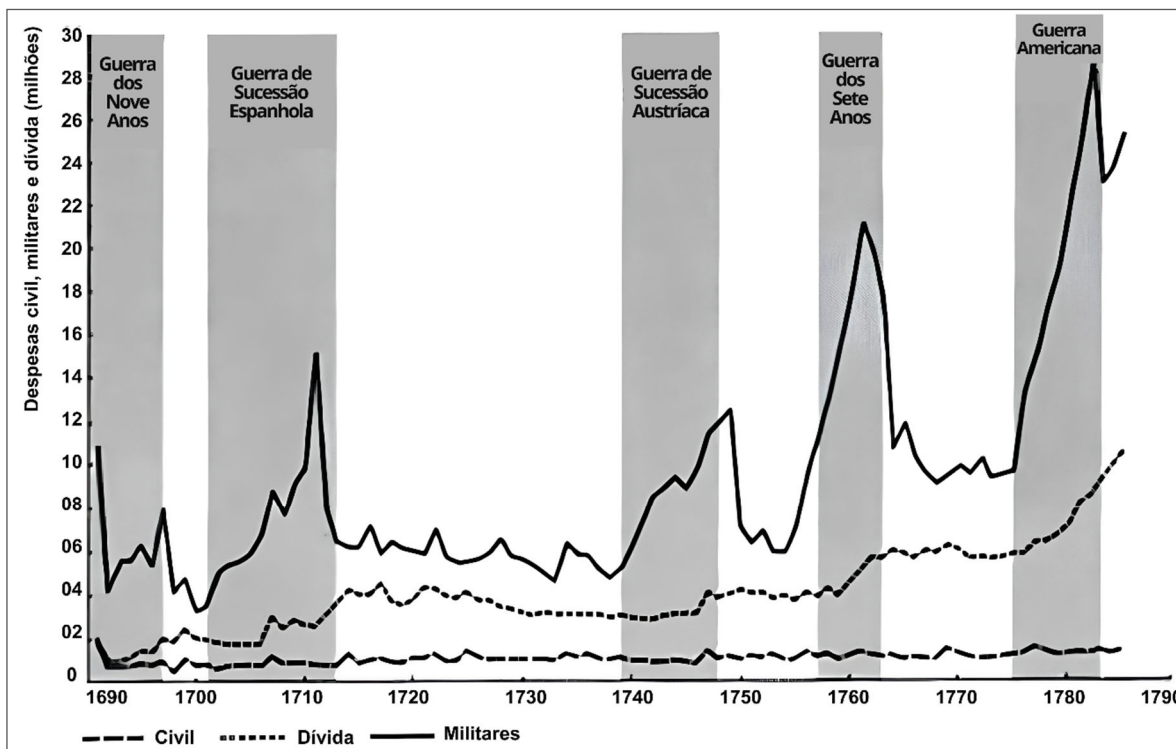
A capacidade fiscal expandida e flexível, aliada ao controle efetivo sobre as receitas soberanas, deram à Grã-Bretanha, e a outros Estados europeus, a vantagem sobre seus concorrentes asiáticos, tornando inevitável a divergência no desenvolvimento econômico (O’Brien, 2013). O Gráfico 7 mostra que o governo da Inglaterra foi o que mais recebeu receitas fiscais na Europa em meados de 1800. Já o Gráfico 8 comprova que suas despesas militares, acompanhadas do aumento da dívida pública, foram muito superiores aos gastos civis desde o início dos anos 1690, sobretudo em momentos de conflitos bélicos, como durante a Guerra dos Sete Anos e a Guerra de Independência Americana.

Gráfico 7 – Receitas fiscais recebidas pelos governos centrais (unidade: toneladas de prata – média decenal)



Fonte: O’Brien (2013, p. 165).

Gráfico 8 – Despesas civis, militares e dívida da Inglaterra em 1690-1790 (em milhões)



Fonte: adaptado de Brewer (1989, p. 31).

Com tudo o que foi exposto até aqui, percebe-se que a Revolução Industrial Inglesa representou muito mais do que apenas um avanço das técnicas produtivas. Ela marcou uma ruptura em diversos setores: foi uma revolução energética, financeira, monetária, econômica, militar e do próprio sistema capitalista de acumulação. A vantagem britânica nesse processo tornou a divergência no desenvolvimento econômico entre o “Ocidente” e o “Resto” inevitável.

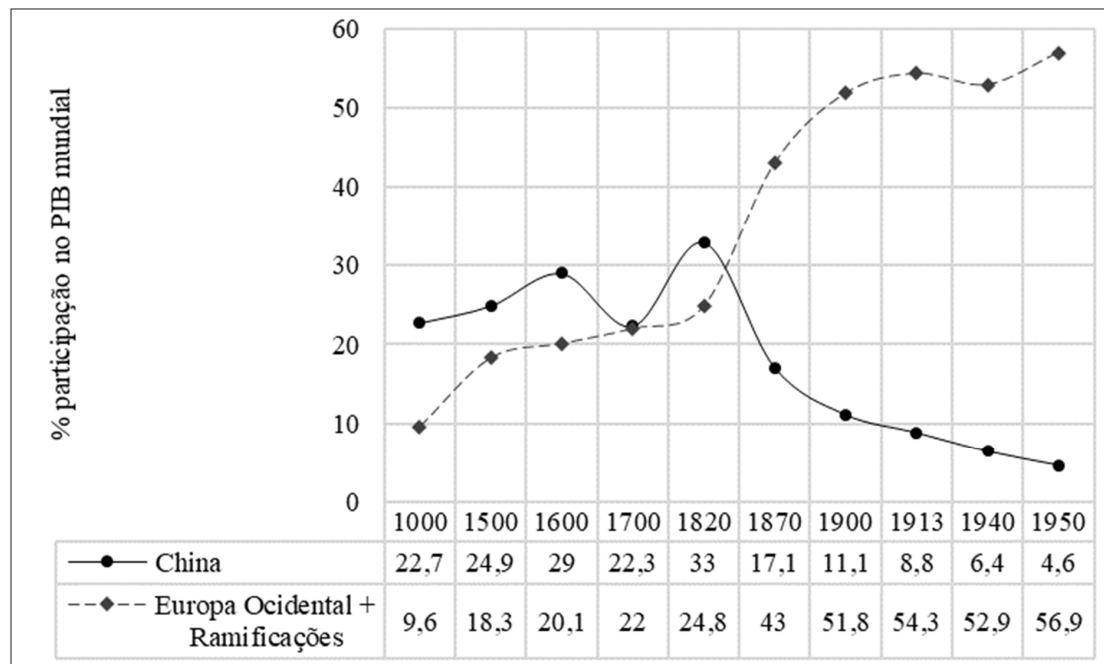
Antes da Grande Divergência, a China foi uma das maiores potências econômicas e culturais do mundo por séculos, possuindo um sistema de comércio bem desenvolvido e tecnologias avançadas, como a impressão em papel, a pólvora e a bússola. Muitas dessas tecnologias foram apropriadas pela Europa e subsidiaram sua expansão a partir do século XV (Goody, 2008). Devido à importância histórica da China para a economia global, o próximo tópico é dedicado a um estudo de caso específico do país asiático, abrangendo desde o seu contexto na Grande Divergência até sua retomada de crescimento recente, que alguns chamam de Grande Convergência.

3. O desenvolvimento da China: da Grande Divergência à Grande Convergência

A China sempre foi uma das maiores potências milenares do mundo. Historicamente, o país asiático foi detentor de um sistema de comércio bem desenvolvido e conectado por uma extensa rede de rotas que se estendiam por mais de seis mil quilômetros, ligando a Ásia Central, o Oriente Médio, a Europa e a África. As dinastias entre Song (960-1279) e Ming (1368-1644), em específico, governaram um período próspero marcado pelo advento de avanços tecnológicos importantes, como a bússola, a pólvora, a impressão em papel e a criação do dinheiro papel-moeda, que tornou as trocas comerciais mais rápidas e eficientes.

Até a Grande Divergência, a China tinha uma das economias mais avançadas devido à sua liderança no desenvolvimento dessas tecnologias estratégicas, muitas delas apropriadas pela Europa séculos após sua criação. Andre Gunder Frank (1998) destaca a importância que tais inovações do continente asiático tiveram para a Revolução Industrial da Inglaterra, que, até então, estava muito mais atrasada economicamente. Conforme mostra o Gráfico 9, nos anos 1000 a China sozinha tinha uma participação de 22,7% no PIB mundial, mais do que o dobro de toda a Europa Ocidental e suas ramificações (América do Norte e Oceania) somadas. Em 1820 essa diferença diminuiu, porém a economia chinesa ainda era maior do que a de todo o resto do mundo ocidental, sendo superada apenas em meados de 1870.

Gráfico 9 – Comparação da participação da China e Ocidente no PIB mundial em percentagem (1000-1950)



Fonte: elaboração própria com dados do *Maddison Database* compilados por Nayyar (2014).

Em *The Eastern Origins of Western Civilisation*, John M. Hobson (2004) dá um passo além da visão de Gunder Frank (1998) e afirma que a Dinastia Song foi responsável por produzir uma “primeira revolução industrial” no século XI, antecedente à inglesa, que depois foi “copiada” pela Inglaterra no século XVIII por meio da transferência tecnológica. Nessa perspectiva, a apropriação de inovações asiáticas favoreceu a expansão comercial e colonialista europeia que ocorreu a partir do século XV, permitindo a acumulação de capital e desenvolvimento da região que levou à Grande Divergência dos níveis de crescimento global.

Segundo Pomeranz (2000), a Revolução Industrial foi mais forte na Europa não por uma superioridade de suas instituições ou tecnologias mais avançadas, mas sim por conta das diferenças ecológicas enfrentadas, controle de colônias inglesas e a “sorte” de possuir reservas gigantes de carvão facilmente extraível, privilégios que a China não teve. Wong (1997) concorda com essas explicações e complementa que a política chinesa historicamente priorizou a construção de um império agrário sem grandes nobrezas, enquanto na Europa os Estados tinham que competir com seus vizinhos sob ameaça de desintegração constante, favorecendo a industrialização mais

disruptiva. Em paralelo a essas variáveis, a Dinastia Ming adotou uma política isolacionista a partir de 1434, proibindo o comércio exterior marítimo até o início da Dinastia Qing. O “Hǎijìn”, ou “banimento do mar”, teve como objetivo inicial reduzir a força do contrabando e da pirataria japonesa, fato que minou a frota imperial chinesa ao decorrer dos anos. Tais fatores, junto à não incorporação da mecanização nos modos de produção, o desprezo confuciano pelo individualismo e lucro, além das intensas invasões estrangeiras, contribuíram para a estagnação do desenvolvimento chinês no longo prazo, limitando sua capacidade produtiva e tecnológica e contribuindo para a Grande Divergência no século XVIII.

Desde então, a estagnação do crescimento da China durou até o século XX, momento em que o país passou por uma série de transformações político-econômicas e de modernizações que levaram à retomada do seu crescimento no século XXI. Porém, até esse momento, o país asiático enfrentou uma série de empecilhos que mantiveram sua estagnação. Dentre eles, destacam-se as “Guerras do Ópio” do século XIX, a imposição de tratados desiguais que deixaram o país em condição de vulnerabilidade externa, como o Tratado de Nanquim (1842), uma série de pressões estrangeiras e invasões territoriais, como a do Japão à Manchúria, e períodos de tensas instabilidades políticas e econômicas, incluindo a derrubada da Dinastia Qing (1912) e os conflitos entre a “República da China” (1912-1949) e a proclamação da “República Popular da China” por Mao Tsé-Tung (1949), além dos desastres do “Grande Salto à Frente” (1956-1962) e da “Revolução Cultural” (1966-1976).

Foi somente a partir da década de 1980 que a China conseguiu implementar um conjunto de reformas político-econômicas que estimularam a modernização e retomada do crescimento, lideradas por Deng Xiaoping e as lideranças do Partido Comunista da China (PCCh). As políticas arquitetadas por Xiaoping e pelo PCCh recolocaram a China no eixo de desenvolvimento mundial e provocaram uma transformação sem precedentes no país, fazendo com que a antiga potência asiática se tornasse a nação com um dos índices de crescimento mais elevados em pouco tempo (Vogel, 2011). A modernização foi concretizada por meio da abertura ao capital estrangeiro e da criação de um arcabouço institucional-regulatório que permitiu sua canalização para o desenvolvimento de atividades produtivas, a transferência tecnológica por meio de *joint ventures* e o compartilhamento

de patentes e *know-how*. Em paralelo, houve o direcionamento do capital nacional para uma série de setores estratégicos, principalmente para promoção de inovações na agricultura, indústria e na ciência e tecnologia como um todo.

Desde os anos 1980, a China entrou em um período de grande expansão econômica e tecnológica, tornando-se a segunda maior economia do mundo contemporâneo. As reformas implementadas, abertura ao comércio internacional e a permissão de entrada do capital estrangeiro foram fundamentais nesse processo. Um dos requisitos de abertura que permitiu a entrada de multinacionais no mercado chinês foram as cláusulas de transferência tecnológica, o que favoreceu a construção da indústria nacional emergente. A China soube impor seus interesses nesse processo de abertura com cuidado, absorvendo técnicas produtivas e tecnologias avançadas de outras regiões, diferentemente do processo que aconteceu no Brasil nos anos 1980-1990.

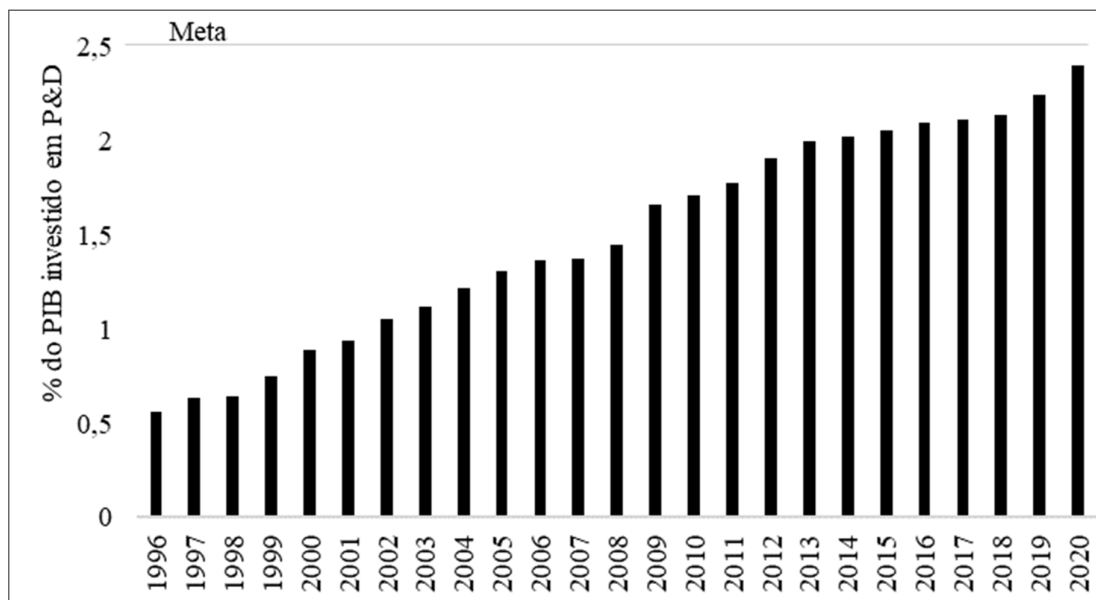
Alguns autores argumentam que o sucesso chinês “pós-1980 foi uma consequência não-intencional do rumo neoliberal no mundo capitalista avançado” (Harvey, 2005, p. 121). Contudo, subjugar a retomada do crescimento do país como resultado, mesmo que “não-intencional”, da guinada neoliberal mundial nos anos 1980, é uma análise de ângulo cego que simplifica o contexto e ignora o papel do Estado e das empresas nesse processo. Ao permitir a inserção do capital estrangeiro, a China administrou bem os acordos de transferência tecnológica de forma a garantir seus interesses no longo prazo, demonstrando capacidade estratégica estatal. O Brasil, ao contrário, também teve essa “guinada”, porém sem resultados.

Além disso, após a abertura dos anos 1980, a China passou a investir pesadamente em tecnologia nacional e em inovação industrial, sobretudo no início do século XXI sob liderança de Hu Jintao (2003-2012) e Xi Jinping (2012-atual). No final da década de 1980 já estava em evidência as iniciativas de reformas no âmbito Ciência e Tecnologia, como o *The Solution of the Central Committee of the Communist Party of China on the Reform of the S&T System* (1985), que buscou fortalecer os vínculos entre universidades e indústrias. Já o *9º Plano Quinquenal* (1996-2000) enfatizou a necessidade de desenvolvimento da indústria de *hardware* nacional. No *10º Plano Quinquenal* (2001-2005), a inovação também ganhou destaque com os programas *Golden Projects*, que tinham como foco ino-

vação em circuitos integrados e *softwares*. Tais planos, alinhados com o *The Policies for Encouraging Software Industry and Integrated Circuit Industry* (2000), anunciado pelo Conselho de Estado, aceleraram o desenvolvimento desses setores disruptivos (Moreira, 2022).

Em 2006, o *National Medium and Long-Term Science and Technology Development Plan (2006-2020)* foi publicado com objetivo de aumentar o gasto com P&D da China de 1,2% do PIB para mais de 2,5%, valor acima da média dos países membros da OCDE. Conforme indicadores do Banco Mundial disponíveis até o momento, compilados no Gráfico 10, essa meta está perto de ser alcançada: em 2020, a China investiu 2,4% do seu PIB em P&D, bem superior do que os 0,5% dos anos 1990. Esse plano representou esforços significativos do país asiático em sua busca por inovação e modernização no século XXI, contribuindo para identificação das limitações científicas e direcionamento eficiente de recursos em áreas estratégicas a fim de superá-las.

Gráfico 10 – Despesas com P&D da China em % do PIB (1996-2020)⁷

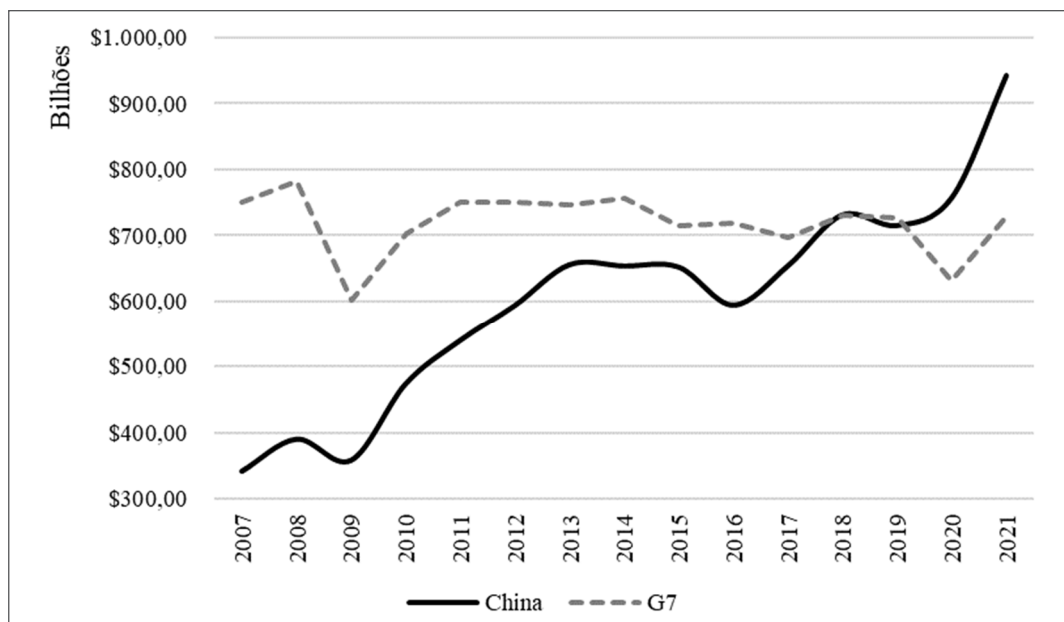


Fonte: elaboração própria com dados do Banco Mundial.

⁷ Gastos internos brutos em P&D, expressos em porcentagem do PIB. Incluem despesas de capital e correntes nos quatro setores principais: empresa comercial, governo, educação superior e entidades privadas sem fins lucrativos. Abrange pesquisa básica, pesquisa aplicada e desenvolvimento experimental. Fonte disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>>. Acesso em: 15 jun. 2023.

Como resultado dos investimentos e planos estratégicos, o país asiático se tornou líder global, tanto dominando o total das exportações de alta tecnologia do mundo quanto sendo a nação com maior quantidade de publicações em revistas científicas e técnicas. Conforme demonstra o Gráfico 11, a China passou a dominar as exportações do setor de alta tecnologia em dólares correntes a partir de meados de 2018, superando bem mais os totais dos países do G7 somados. Em relação às publicações de artigos em periódicos científicos e técnicos, a China é o país que mais publica trabalhos científicos no mundo, estando próximo à soma dos “ocidentais” do G7 (ver Gráfico 12).

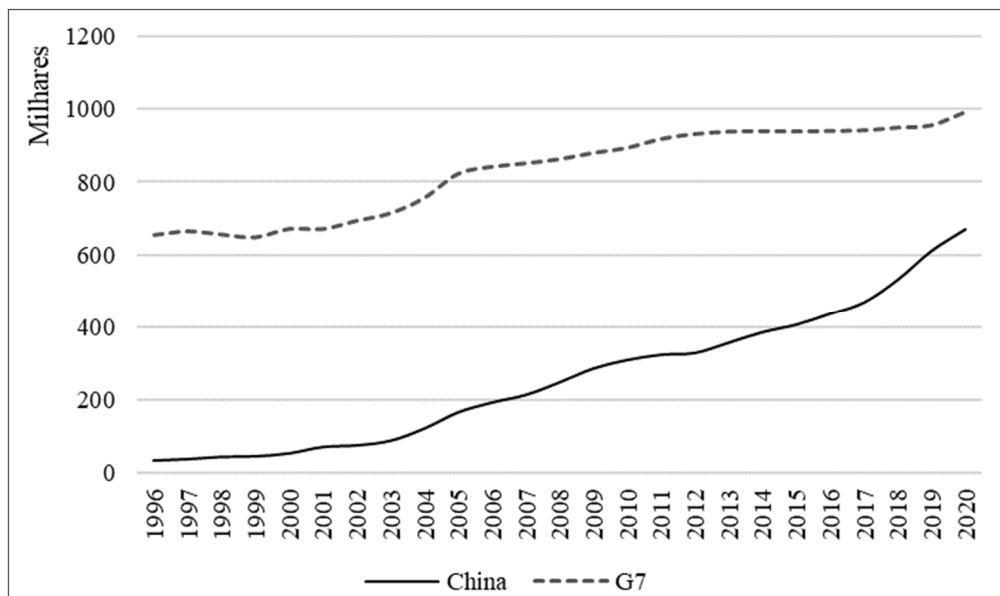
Gráfico 11 – Comparação dos totais de exportações de Alta Tecnologia da China e dos países do G7 em dólares correntes (2007-2021)⁸



Fonte: elaboração própria com dados do Banco Mundial.

⁸ As exportações de alta tecnologia são produtos com alta intensidade de P&D, como aeroespacial, computadores, produtos farmacêuticos, instrumentos científicos e máquinas elétricas. Os dados estão em dólares americanos correntes. Fonte disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicador/TX.VAL.TECH.CD>>. Acesso em: 15 jun. 2023.

Gráfico 12 – Comparação do total de publicações em revistas científicas e técnicas da China e G7 (1996-2020)⁹



Fonte: elaboração própria com dados do Banco Mundial.

Esses resultados demonstram como a “ciência criou uma superpotência” (Wu, 2019), com base em uma política de desenvolvimento apoiada pelo financiamento e visão estratégica do Estado empreendedor chinês, não sendo fruto meramente da abertura ao capitalismo. Nos últimos anos, diversos planos buscam desenvolver ainda mais as indústrias críticas do país em meio à “Quarta Revolução Industrial” em curso, como o *Made in China 2025* e a *Nova Rota da Seda*, entre outros. Hoje, o país já se tornou líder em áreas como inteligência artificial, *big data*, robótica, veículos elétricos, nova geração da internet 5G e outros que constituem essa “Quarta Revolução Industrial”.

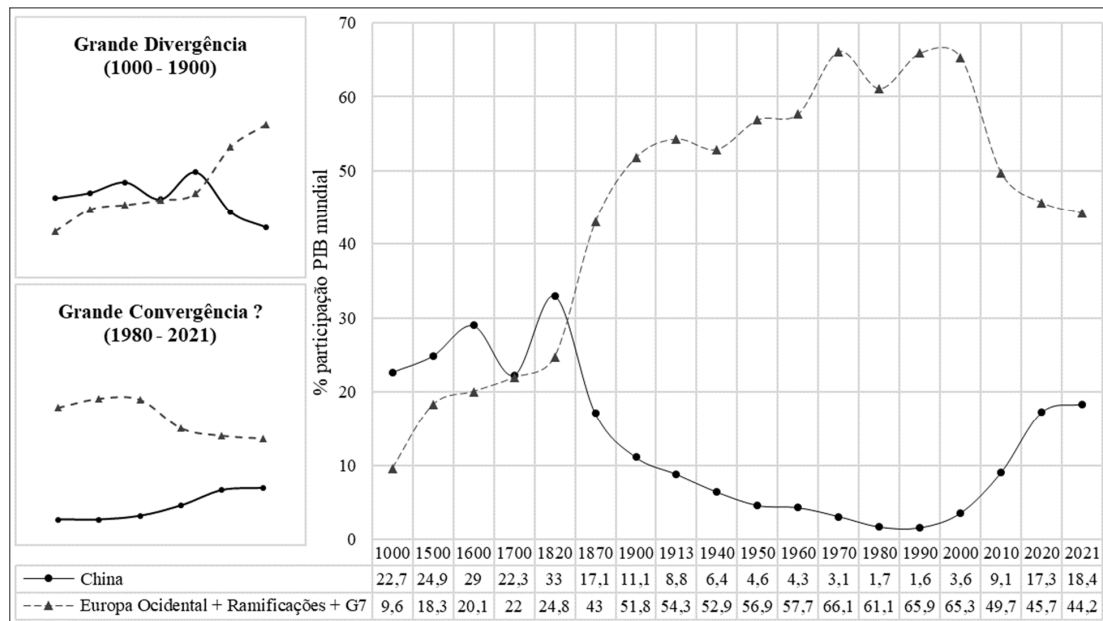
Nesse sentido, os dados da *National Science Foundation* (2022) mostram que os Estados Unidos e a China dominaram conjuntamente metade da produção global das Indústrias Intensivas em Conhecimento e Tecnologia (KTI) em 2019 (50%), cada um representando cerca de 25% de todo valor agregado produzido nesse ano. Enquanto a China é líder global na produção de manufaturas em KTI, os Estados Unidos possuem

⁹ Artigos de periódicos científicos e técnicos referem-se ao número de artigos científicos e de engenharia publicados nas seguintes áreas: física, biologia, química, matemática, medicina clínica, pesquisa biomédica, engenharia e tecnologia e ciências da terra e do espaço. Fonte disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicador/IP.JRN.ARTC.SC>>. Acesso em: 15 jun. 2023.

maior participação nas indústrias de serviços. A China também se tornou o país com a maior produção científica publicada em todas as áreas do conhecimento (National Science Foundation, 2023) e o país que mais registra patentes de inovações (Banco Mundial, 2024b; 2024c). Conforme mostra o *Atlas da Complexidade Econômica*, segmentos industriais avançados e tecnologicamente robustos dominam a pauta de exportação do país asiático, principalmente equipamentos eletrônicos processadores de dados e telecomunicação (Hausmann *et al.*, 2014). Assim, além de se tornar a segunda maior economia mundial, em poucos anos a China passou a liderar as etapas de pesquisa, descoberta, desenvolvimento, publicação dos resultados, patenteamento de inovações e a comercialização associada às patentes.

Além dos saldos positivos em relação ao avanço tecnológico, as estratégias e investimentos massivos beneficiaram o crescimento econômico como um todo do país. A partir dos anos 1990, a tendência de queda constante da participação da China no PIB mundial e a curva típica desde Grande Divergência se inverteu. Desde então, a economia chinesa vem crescendo em uma escala surpreendente e reconquistando seu espaço histórico no cenário global. O Gráfico 13, que expande a análise de Nayyar (2014) para além de 1950, ampliando os dados de 1960 a 2020, mostra uma comparação da porcentagem de participação da China e dos países do G7 (os principais representantes do “ocidente” atuais). É clara uma tendência de queda da relevância das potências ocidentais em detrimento da ascensão da China no PIB mundial.

Gráfico 13 – Comparação da participação da China e do G7 no PIB mundial em porcentagem (1000-2021)



Fonte: elaboração própria com dados do *Maddison Database* compilados por Nayyar (2014) até o ano de 1950. A partir de 1960, dados do G7 fornecidos pelo Banco Mundial.¹⁰

A rápida expansão econômica e tecnológica da China vem provocando uma mudança nos níveis de crescimento mundial, marcando o início de uma possível “nova divergência” no século XXI. Richard Baldwin (2016) cunhou o termo “A Grande Convergência” para definir o processo de ascensão da China e sua influência na queda relativa do Ocidente no PIB mundial nas últimas décadas. O autor argumenta que a globalização, impulsionada pela tecnologia da informação e pela redução dos custos de transporte, é um dos principais fatores por trás da Grande Convergência. A inovação nessas áreas está se tornando cada vez mais importante para a competição global e a China vem investindo nelas para se tornar mais

¹⁰ Para as informações de 1000 a 1950, foram utilizados os dados do *Maddison Online Database* compilados por Nayyar (2014). O autor usa a nomenclatura “Europa Ocidental” e “Ramificações” referindo-se às potências ocidentais do eixo anglo-saxão. Para os dados de 1960 a 2020, foram utilizados os dados brutos de *PIB (US\$ corrente)* disponíveis pelo Banco Mundial em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>>. No caso da China, foi aplicado o filtro para o país não considerando a região de Hong Kong SAR (que, inclusive, acentuaria a curva de crescimento). No caso da sequência dos dados da “Europa Ocidental + Ramificações” de Nayyar, a partir de 1960 optou-se por usar os indicadores dos países do G7, que são os representantes mais importantes do “ocidente” contemporâneo (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Japão, Itália, França e Alemanha). Foi somado o *PIB (US\$ corrente)* dos sete países e dividido pelo total do PIB mundial para se obter as porcentagens de participação do grupo a partir de 1960.

competitiva. Já em *The rise of “The Rest”*, Alice Amsden (2003) analisa o desenvolvimento econômico de países que se industrializaram tardiamente. A autora argumenta que os emergentes como um todo desafiam a teoria econômica convencional ao adotar políticas que se afastaram do livre mercado, concentrando-se no desenvolvimento de indústrias nacionais autônomas. Isso inclui o uso políticas industriais ativas, incluindo subsídios estatais, protecionismo, investimento em infraestrutura e educação e estratégias de promoção de exportação para criar setores industriais nacionais competitivos, mesma lógica encontrada durante a Revolução Industrial do século XVIII.

Focando na China, percebe-se que as instituições estatais do país desempenharam um papel fundamental para o renascimento de sua economia no século XXI. Conforme apontado por Medeiros (2010), as instituições podem criar mercado e vantagens competitivas para estimular o crescimento econômico. Além disso, segundo Acemoglu e Robinson (2010), as instituições desempenham um papel fundamental no crescimento econômico e no desenvolvimento social de um país. Enquanto instituições fortes, equilibradas e eficazes são essenciais para promover um ambiente favorável ao progresso socioeconômico, as instituições fracas, aquelas incapazes de garantir os direitos civis e de pensar estrategicamente, são a principal razão pela qual alguns países não se desenvolvem. As estratégias desenhadas pelas instituições chinesas foram mecanismos eficientes para alcançar os resultados positivos. Assim, o ciclo de prosperidade recente da China não pode ser entendido como mero fruto de políticas neoliberais capitalistas, mas sim como resultado de uma forte presença do Estado empreendedor, que mediou o direcionamento estratégico de investimentos estrangeiros e nacionais em tecnologia e inovação pensando no longo prazo.

O crescimento econômico acelerado da China no século XXI vem causando uma “nova divergência” nos níveis de crescimento mundial. Alguns autores afirmam que vivemos um momento em que a própria hegemonia político-econômica do ocidente no sistema internacional, sob liderança dos Estados Unidos desde o século XX, está em declínio e rumo à transição para um novo ciclo hegemônico sob liderança de outra potência. Essas visões podem ser encontradas em Wallerstein (2003), que defende que estamos na fase B de contração de um Ciclo de Kondratiev

desde os anos 1970.¹¹ Giovanni Arrighi (1996) apresenta um argumento semelhante, no qual os anos 1970 marcaram o início da fase de “expansão financeira” que sempre precede uma “crise terminal” de determinado ciclo hegemônico ao longo da história. Posteriormente, Arrighi (2008) sugeriu que a China vinha emergindo como a possível nova liderança nessa reconfiguração global, fruto do seu sucesso em combinar o planejamento estatal com economia de mercado.

Apesar da especulação sobre se vivemos ou não um período de transição de poder global, é nítido o que os dados empíricos mostram no momento: a tendência de uma “nova divergência” nos níveis de crescimento e deslocamento do centro econômico mundial para a China. Cabe-nos pensar a posição do Brasil e que tipo de país queremos ser dentro dessa reconfiguração de poderes no tabuleiro geopolítico e econômico. Se, por um lado, a Grande Divergência do século XVIII foi marcada pela expansão imperialista europeia e pelo colonialismo, a Nova Divergência, ou Grande Convergência do século XXI, vem se desenhando dentro de um contexto de modernização política, abertura econômica e cooperação entre Estados e mercados emergentes.

4. Conclusão

O objetivo do trabalho foi analisar o desenvolvimento econômico da China recente na perspectiva histórica da longa duração, a fim de entender sua posição na Grande Divergência até a retomada do seu crescimento econômico no século XXI. Em primeiro lugar, foi necessário destacar a “grande divergência” do século XVIII e o papel da Revolução Industrial europeia nesse processo. A Revolução Industrial representou muito mais do que apenas uma transformação da base técnica produtiva e foi o principal fator responsável por eclipsar o crescimento de potências antigas. Ela atendeu aos interesses das classes políticas-militares (poder) e econômicas-comerciais (riqueza) da Europa, sendo uma revolução ener-

¹¹ As fases “A” e “B” de Kondratiev são conceitos da Teoria dos Ciclos Econômicos, ou ainda Longas Ondas de Kondratiev, que sugere que a economia global passa por ciclos de expansão e contração em intervalos de aproximadamente cinquenta a sessenta anos. Cada ciclo – ou onda – é dividido em duas fases principais: uma de expansão (Fase A), na qual há um aumento da produção industrial, dos investimentos e do crescimento econômico como um todo; e uma fase de contração e desaceleração após o pico de expansão (Fase B), marcada pela estagnação, declínio da produção, recessões e crises financeiras constantes.

gética, financeira, monetária, bélica e tecnológica guiada pelo Estado inglês.

Apesar da estagnação de crescimento da economia chinesa a partir da Grande Divergência, o país asiático passou por uma série de transformações que levaram à retomada do seu crescimento no final do século XX. Isso incluiu reformas de aberturas econômicas e diplomáticas, contratos bem elaborados de transferência tecnológica com multinacionais estrangeiras e investimentos nacionais em infraestrutura, inovação e P&D pelo Estado empreendedor chinês. Desde então, a China entrou em um período de grande crescimento e se tornou a segunda maior potência do século XXI, eclipsando vários países ocidentais no contexto da “nova divergência”, conforme apontaram os resultados estatísticos desta pesquisa. Os dados confirmam que a China está apenas voltando à sua condição histórica de superpotência global, processo interrompido temporariamente em uma perspectiva de longa duração, e que esse movimento não foi fruto meramente da conjuntura de abertura ao mercado global pós-1980.

Por meio do estudo comparativo dos dois movimentos históricos do século XVIII e agora no século XXI, percebe-se que as experiências da Europa e da China se assemelham em muitos aspectos. O Estado inglês desempenhou um papel significativo durante a Revolução Industrial, direcionando investimentos em infraestrutura e tecnologias estratégicas, incorporando inovações asiáticas, promovendo políticas protecionistas à indústria nacional emergente com altas tarifas alfandegárias até o século XIX e impulsionando a indústria naval e o comércio com os Atos de Navegação de Cromwell. Esses fatores combinados contribuíram para a Grande Divergência dos níveis de crescimento. No século XXI, o Estado empreendedor chinês trilha os mesmos caminhos, guiando os interesses nacionais, investindo em infraestrutura e tecnologia, impondo acordos de transferência tecnológica para permitir o acesso ao seu mercado interno e protegendo os interesses de suas empresas nacionais. Essas políticas estratégicas mostraram-se eficientes e os níveis de crescimento mundial agora tendem à Grande Convergência.

Os contextos históricos e políticos dos dois processos de mudanças nos níveis de crescimento econômico são diferentes. Se, por um lado, a Grande Divergência do século XVIII foi marcada pela expansão imperialista e impulsionada pela exploração colonial, a Grande Convergência do

século XXI vem se desenhando dentro de um ambiente de modernização política, abertura econômica e cooperação entre Estados e mercados emergentes. Cabe-nos pensar a posição do Brasil e que tipo de país queremos ser dentro da reconfiguração de poderes no tabuleiro político-econômico global a partir de nossa própria experiência pós-1980.

Referências

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. The role of institutions in growth and development. *Review of Economics and Institutions*, v. 1, n. 2, p. 01-33, 2010.

ALLEN, R. C. *The British Industrial Revolution in global perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

ALLEN, R. C. The Great Divergence in European wages and prices from the Middle Ages to the First World War. *Explorations in Economic History*, v. 38, p. 411-447, 2001.

AMSDEN, A. *The rise of the rest: challenges to the West from late-industrializing economies*. New York: Oxford University Press, 2003.

ARRIGHI, G. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.

ARRIGHI, G. *O longo século XX*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BAIROCH, P. International industrialization levels from 1750 to 1980. *Journal of European Economic History*, v. 11, n. 2, p. 269, 1982.

BALDWIN, Richard. *The great convergence: information technology and the new globalization*. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

BANCO MUNDIAL. *High-technology exports (current US\$)*. 2024a. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>>.

BANCO MUNDIAL. *Patent applications, nonresidents*. 2024b. Disponível em <<https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.NRES>>.

BANCO MUNDIAL. *Patent applications, residents*. 2024c. Disponível em <<https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD>>.

BRAUDEL, F. História e ciências sociais: a longa duração. *Revista de História*, v. 30, n. 62, p. 261-294, 1965.

BREWER, J. *The sinews of power: war, money and the English State, 1688-1783*. London: Unwin Hyman, 1989.

CARNEIRO, R. L. A Theory of the origin of the State. *Science*, v. 169, n. 3947, p. 733-738, 1970.

CARVALHO, M. A. de.; SILVA, C. R. L. da. *Economia Internacional*. São Paulo: Saraiva, 2017.

DE VRIES, J. *The Industrious Revolution: consumer behavior and the household economy, 1650 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

DEYON, P. *O mercantilismo*. São Paulo: Perspectiva, 2004.

FINDLAY, R.; O'ROURKE, K. *Power and plenty: trade, war and the world economy in the second millennium*. Princeton: Princeton University Press, 2007.

FRANK, A. G. *ReOrient: global economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press, 1998.

GALOR, O. Unified growth theory and comparative development. In: CHIARINI, B.; MALANIMA, P. (Org.). *From Malthus' stagnation to sustained growth social, demographic and economic factors*. London: Palgrave Macmillan, p. 5-17, 2012.

GOLDSTONE, J.A. Efflorescences and economic growth in world his-

tory: rethinking the “Rise of the West” and the Industrial Revolution. *Journal of World History*, v. 13, n. 2, p. 323-389, 2002.

GOODY, J. *O roubo da História: como europeus se apropriaram das ideias e invenções do oriente*. São Paulo: Editora Contexto, 2008.

HARVEY, D. *A brief history of neoliberalism*. New York: Oxford University Press, 2005.

HAUSMANN, R.; HIDALGO, C. A.; BUSTOS, S.; COSCIA, M.; SIMOES, A.; YILDIRIM, M. A. *The atlas of economic complexity: mapping paths to prosperity*. The MIT Press, 2014.

HOBBSBAWM, E. J. *En torno a las orígenes de la Revolución Industrial*. Madrid: Siglo XXI, 1971.

HOBBSBAWM, E. J. *Industria e império. Una historia económica de Gran Bretaña desde 1750*. Barcelona: Editora Ariel, 2000.

HOBSON, J. M. *The eastern origins of western civilisation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004

HUI, V. T. B. *War and state formation in ancient China and early modern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

LEWIS, W. A. *A ordem econômica internacional*. Biblioteca do Futuro. Vertice, [1977] 1986.

LYRIO, M. C. *A ascensão da China como potência: fundamentos políticos internos*. Brasília: FUNAG, 2010.

MADISSON, A. *The world economy*. Volume 1. A millennial perspective. OECD Publishing, 2007.

MALANIMA, P. Energy crisis and growth 1650-1850: the European deviation in a comparative perspective. *Journal of Global History*, v. 1, n. 1, p. 101-12, 2006.

MALANIMA, P. the path towards the modern economy. The role of energy. In: CHIARINI, B.; MALANIMA, P. (Org.). *From Malthus' stagnation to sustained growth social, demographic and economic factors*. London: Palgrave Macmillan, p. 71-99, 2012.

MANN, M. *The sources of social power*. Volume 1 – A history of power from the beginning to A.D. 1760. Cambridge: Cambridge University Press, [1986] 2005.

MANN, M. *The sources of social power*. Volume 2 –, The rise of classes and Nation States 1760-1914. Cambridge: Cambridge University Press, [1993] 2006.

MCKENDRICK, N. The consumer revolution of eighteenth-century England. In: MCKENDRICK, N.; J. BREWER, J.; PLUMB, J. H. (Org.). *The birth of a consumer society: the commercialization of eighteenth-century England*. Bloomington: Indiana University Press, p. 9-33, 1982.

MEDEIROS, C. O. Instituições e desenvolvimento econômico: uma nota crítica ao “nacionalismo metodológico”. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 19, n. 3 (40), 2010.

MOKYR, J. *The enduring riddle of the European miracle: The Enlightenment and the Industrial Revolution*. Departments of Economics and History Northwestern University, 2002.

MOREIRA, Uallace. *Catch-Up tecnológico e superação da armadilha da renda média: o caso da China no setor de semicondutores*. Brasília: IPEA, 2022.

MORRIS, I. *Foragers, farmers, and fossil fuels*. Princeton: Princeton University Press, 2015.

NATIONAL SCIENCE FOUNDATION. *Production and Trade of Knowledge – and Technology – Intensive Industries*. NSB-2022-6. United States: National Science Board, 2022. Disponível em <<https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20226/production-patterns-and-trends-of-knowledge-and-technology-intensive-industries>>.

NATIONAL SCIENCE FOUNDATION. *Publications Output: U.S. trends and international comparisons*. NSB-2023-33. United States: National Science Board, 2023. Disponível em <<https://nces.nsf.gov/pubs/nsb202333>>.

NAYYAR, D. *A corrida pelo crescimento: países em desenvolvimento na economia mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto/Centro Celso Furtado, 2014.

O'BRIEN, P. K. Fiscal, financial and monetary foundations for the formation of Nation States in the West compared to imperial States in the East c.1415-c.1839. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, v. 11, n. 3, p. 161-168, 2013.

PARKER, G. *The military revolution: military innovation and the rise of the West, 1500-1800*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

PARTHASARATHI, P. *Why Europe grew rich and Asia did not global economic divergence, 1600-1850*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

POMERANZ, K. *The Great Divergence: China, Europe and the making of the modern world Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2000.

SATIA, Priya. *Empire of guns: the violent making of the industrial revolution*. Redwood City: Stanford University Press, 2018.

SCHEIDEL, W. *Escape from Rome*. Princeton: Princeton University Press, 2019.

VOGEL, E. *Deng Xiaoping and the transformation of China*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2011.

WALLERSTEIN, I. *The decline of American power: the U.S. in a chaotic world*. New York: The New Press, 2003.

WONG, R. B. *China transformed: historical change and the limits of European experience*. Cornell: Cornell University Press, 1997.

WU, S. China: how science made a superpower. *Nature*, v. 574, n. 7776, p. 25-28, 2019.

Planejamento econômico na Guerra Fria: A economia soviética no período 1953-1989*

Economic Planning in the Cold War: The Soviet Economy in the Period 1953-1989

Pedro Henrique Evangelista Duarte e
Felipe Miguel Savegnago Martins**

Resumo: A formalização do modelo de planejamento econômico soviético, iniciado após a Guerra Civil Russa, em 1921, com a Nova Política Econômica de Lênin e os Planos Quinquenais de Stálin, foi responsável por transformar o bloco soviético de uma região com fortes características feudais, no início do século XX, em uma potência hegemônica internacional, após a Segunda Guerra Mundial. A partir desses elementos históricos, o presente artigo tem por objetivo analisar o planejamento econômico soviético no período pós-stalinista, percorrendo os governos de Nikita Krushev, Leonid Brejnev e Mikhail Gorbachev. Dessa análise, pretende-se compreender as diferenças entre o planejamento econômico nos distintos governos e como as decisões da política econômica contribuíram para o desmembramento do bloco soviético, no início da década de 1990.

Palavras-chave: União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Planejamento econômico. Nikita Krushev. Leonid Brejnev. Mikhail Gorbachev.

Abstract: The organization of the Soviet economic planning model, which began after the 1921s Russian Civil War, with Lenin's New Economic Policy and Stalin's Five-Year Plans, was responsible for changing the Soviet

* Submissão: 27/11/2023 | Aprovação: 08/07/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.955

** Respectivamente: (1) Professor adjunto da Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade Federal de Goiás (FACE-UFG), Brasil | ORCID: 0000-0002-2169-4617 | E-mail: pheduarte@ufg.br | (2) Discente do Programa de Pós-Graduação em Teoria Econômica do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-Unicamp), Brasil | ORCID: 0000-0003-0163-4403 | E-mail: felipe.martins.unicamp@gmail.com



bloc from a feudal region in the early days of the twentieth century to an international hegemonic power after the II World War. Considering these historical aspects, this paper aims to analyse Soviet economic planning in the post-Stalinist period, going through the governments of Nikita Krushev, Leonid Brejnev and Mikhail Gorbachev. From this analysis, we intend to understand the differences between economic planning into those different governments, and how their economic policy decisions contribute to the break-up of the Soviet bloc in the early 1990s.

Keywords: Union of Soviet Socialist Republics (USSR). Economic planning. Nikita Krushev. Leonid Brejnev. Mikhail Gorbachev.

JEL: N14. N44. N64. P20. P30.

Introdução

É indiscutível a afirmação de que a experiência histórica da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) inaugurou uma série de debates acerca do planejamento como mecanismo para o desenvolvimento econômico e social. Ainda que não tenha sido a primeira experiência de organização da atividade econômica orientada pelo Estado, é inegável dizer que o formato implementado pela União Soviética e os resultados alcançados não apenas abriram um novo campo da teoria econômica, mas também serviram como modelo para outras revoluções de cunho socialista que vieram a acontecer no mundo ao longo do século XX.

Do ponto de vista teórico, o planejamento é um modelo para a ação estatal, com a organização do sistema econômico a partir da suposição de que ele pode ser controlado e guiado em direções e fins desejados, a partir da utilização de modelos que são capazes de prever a realidade concreta. De forma que a atuação sobre a economia só é possível porque se conhecem as regras que a orientam e há uma explicação para o seu funcionamento (Lafer, 1970).

Importa, ademais, considerar os diferentes níveis assumidos pela planificação, se realizada em economias capitalistas ou socialistas. Para Bettlheim (1968), a planificação, entendida como um modo de funcionamento de uma sociedade, e não apenas como um conjunto de técnicas, só pode existir em economias socialistas. Nestas, os trabalhadores são proprietários coletivos dos meios de produção, de modo que não haveria mais os mercados de trabalho e de capitais. Por isso, estariam em suas mãos as condições de desenvolvimento da sociedade. Tais condições seriam incorporadas exatamente pela planificação – cujo objetivo é o alcance do bem-estar social –, a responsável pela determinação dos mecanismos de funcionamento da economia. Assim,

[...] a planificação socialista é uma atividade coletiva por meio da qual os trabalhadores de um país socialista determinam, por um lado, de modo coordenado, levando em consideração as leis econômicas objetivas assim como as propriedades do desenvolvimento social, os alvos a atingir no domínio da produção e do consumo e asseguram, por outro lado, a realização dos seus objetivos em condições de julgadas como sendo melhores. (Bettelheim, 1968, p. 13)

As economias capitalistas, por sua vez, seriam economias de mercado, aquelas cujas decisões econômicas finais e reais são tomadas pelos agentes econômicos individuais em função de seus interesses particulares. Nessa forma de organização social, haveria apenas uma “planificação indicativa”, tratada de forma técnica e, portanto, incapaz de mudar de forma estrutural o funcionamento do sistema – leia-se, as condições de reprodução, distribuição e apropriação do capital. Seria, por isso, a implementação de técnicas cujo fundamento é ampliar as possibilidades de valorização do capital, e não de alteração das estruturas sociais.

Nesse sentido, ademais de sua importância como experiência histórica e das supracitadas diferenciações, a planificação econômica não é, organicamente, uma característica unívoca das economias em experiência socialista. Concretamente, ao longo da história, a planificação foi utilizada também em países capitalistas. No caso das economias centrais, experiências de planejamento econômico puderam ser verificadas ao longo das duas Grandes Guerras Mundiais. O mesmo se aplica para o caso dos Estados Unidos, durante a formulação de políticas para combater os efeitos da crise de 1929 – o *New Deal* – e também no caso da Alemanha nazista. Entendimento similar vale para o caso das economias periféricas latino-americanas, que se utilizaram dos instrumentos da planificação durante seus respectivos processos de industrialização.¹ No mesmo sentido, há diferenciações na aplicação do planejamento econômico quando consideramos as particularidades das economias centrais/desenvolvidas e periféricas/subdesenvolvidas (Lange, 1988).

De toda forma, independente de tais especificidades, é aspecto imprescindível da análise do planejamento econômico um olhar atento sobre a história soviética e sua experiência pioneira de planificação socialista, cuja característica central é a imposição de um sistema de políticas de tal modo que os objetivos do desenvolvimento econômico são democraticamente decididos. Não por outra razão que, de modo sistemático e englobando a economia por inteiro, as experiências de intervenção estatal na atividade econômica só tiveram início na União Soviética, motivo pelo qual ficaram reconhecidas como “planejamento do tipo soviético” as formas de atuação do Estado sobre as políticas econômicas e sociais. Para Miglioli (1982), esse sistema basicamente era caracterizado pelo voluntarismo, pelo cen-

¹ Para debate mais aprofundado sobre o tema, ver Mazzucchelli (2009) e Bielschowsky (2000).

tralismo, pela complexidade e rigidez e pelo autoritarismo, e era organizado em torno de planos de longo prazo – responsáveis pela definição dos principais objetivos a serem alcançados, bem como a avaliação dos recursos disponíveis e seu melhor aproveitamento para atingir os objetivos propostos –, e planos de médio e curto prazo – responsáveis pela execução prática e definição de metas específicas.

Tal como apontam Cockshott e Cottrell (1993), historicamente o primeiro objetivo do planejamento nas economias socialistas foi a promoção de um programa de industrialização radical, como meio de alcançar segurança social e infraestrutura econômica capaz de suportar níveis crescentes de provisão social e consumo individual. E foi exatamente esse o caso da União Soviética, bem-sucedida na conversão de uma economia com fortes características feudais, em princípios do século XX, para uma potência hegemônica internacional, menos de cinquenta anos depois. Esse redirecionamento, segundo Pomeranz (2023), era necessário para a consolidação de um sistema político e econômico diante de uma inédita experiência que, ao longo da década de 1920, deu-se em três etapas,² transcorrendo após a Revolução de Outubro de 1917, a Guerra Civil, até a elaboração Nova Política Econômica implementada por Lênin, entre 1921 e 1928. No entanto, o planejamento soviético só é consolidado com Planos Quinquenais efetivados durante o período stalinista, quando a União Soviética é alçada ao posto de potência internacional, disputando territórios, zonas de influência e ideologias político-sociais com os Estados Unidos. Na década de 1950, já ficaria claro que, apesar dos efeitos deletérios da guerra, a União Soviética tornara-se a segunda potência industrial e militar do planeta, posição alcançada devido à rápida recuperação econômica e ao aumento de sua influência política, que eram vistos pelos governantes capitalistas como ameaças (Rodrigues, 2006).

A partir desse debate, o presente trabalho irá analisar os aspectos do planejamento econômico implementados no período pós-stalinista,³ ou seja, desde princípios dos anos 1950 até a derrocada do bloco soviético,

² De acordo com Suny (1998), as três etapas se deram entre outubro de 1917 e julho de 1918, quando os bolcheviques tentaram consolidar o poder político conquistado com a revolução; entre julho de 1918 e março de 1921, com o Comunismo de Guerra; e a partir de março de 1921, com a implementação da NEP.

³ Para o debate sobre o planejamento econômico durante o governo Stálin, ver Duarte e Martins (2022).

no início dos anos 1990. O objetivo é apontar as principais características do planejamento econômico nos três governos que se sucederam nesse período – Nikita Krushev, Leonid Brejnev e Mikhail Gorbachev –, percebendo suas principais diferenças e as alterações na própria concepção do planejamento. Ao observar esses elementos, será possível não apenas perceber os descaminhos da política econômica soviética ao longo da segunda metade do século XX, mas também como os resultados dessas diferentes políticas, em certo sentido, contribuíram para a crise soviética e o conseqüente desmembramento do bloco.

1. O governo Nikita Krushev

Durante o período 1953-1964, Nikita Krushev ficou à frente do comando do bloco soviético. Esse foi o período no qual a economia demonstrou o melhor desempenho e o mais rápido crescimento na sua história, com a União Soviética compondo o grupo de países com maiores taxas de crescimento no mundo. Ao longo da década de 1950, as taxas de crescimento da renda nacional e do investimento total foram, respectivamente, 10,2% e 10,8%. Formalmente, apenas Japão e União Soviética cresciam em comparação com os Estados Unidos, reduzindo seu atraso econômico em relação à potência capitalista (Mikhailova, 2011). Mesmo assim, Krushev foi o líder de um governo bastante controverso, com a promoção de relevantes alterações na estrutura do planejamento, a partir das três principais frentes de atuação do novo governo: na política, na economia e nas relações externas.

Na esfera política, a principal alteração ocorreu na restrição da máquina partidária. Com o intuito de reduzir a centralização das decisões na cúpula do Partido Comunista – característica do período stalinista –, o número de comitês distritais passou de 3.500 para 1.500, permitindo uma gradual difusão do poder dentro do partido, com o aumento da representação dos distintos setores partidários nas esferas decisórias (Reis Filho, 1983; 2003). Foi nesse novo contexto que, em 1956, durante o XX Congresso do Partido Comunista, Krushev passou a fazer duras críticas ao stalinismo, propondo um processo de “desestalinização” da sociedade soviética – iniciando um período redução das perseguições políticas, da extradição de dirigentes e opositores políticos, anistia para presos com

penas menores que cinco anos e o esvaziamento dos *gulags*, que eram campos de concentração de trabalho forçado.

No campo econômico, a desburocratização foi algo elementar para que reformas de planejamento fossem concretizadas, já que “[...] outro aspecto de bloqueio ao desenvolvimento soviético [...] foi a enorme e exagerada burocratização que o governo de comando centralizado engendrou (...)” (Hobsbawm, 1994, p. 298). Dessa maneira, o Partido Comunista, em cada região das repúblicas soviéticas, passou a ser dividido em duas secretarias: uma relacionada à indústria e a outra à agricultura. Não obstante, as próprias repúblicas ganharam mais autonomia no que tange às políticas econômicas. No mesmo sentido, o governo soviético criou 105 Conselhos Nacionais de Economia (*Sovnarkhozes*), distribuídos entre as repúblicas e que chegaram a controlar 75% da produção industrial soviética, explicitando ainda mais a tendência descentralizadora de Krushev (Reis Filho, 1983). Desse modo, mesmo não excluindo a relevância do planejamento central, as repúblicas passaram a gozar de maior liberdade no tocante à produção e formulação de planos econômicos, tanto nas fábricas quanto nas áreas agrícolas.

No entanto, se havia relativa progressão na produção da indústria pesada, o mesmo não poderia ser dito em relação à agricultura e ao setor de bens de consumo duráveis. Por essa razão, foram introduzidas políticas específicas para esses setores, no intuito de equacionar o desequilíbrio setorial que caracterizava a economia soviética. Na agricultura, o governo elevou os preços dos produtos e diminuiu os tributos, além de conceder antecipações salariais aos camponeses, como mecanismo para reestimular a produção nas cooperativas (Reis Filho, 1983) – o que se fazia necessário na medida em que os preços de venda estabelecidos pelo Estado, por muitas vezes, não supriam os custos de produção. Para além disso, a política de elevação dos preços contribuía também para a promoção da modernização do aparato produtivo e para o aumento do nível de rendimentos dos assalariados agrícolas das cooperativas, criando importantes incentivos para a superação dos entraves à expansão do setor primário da economia.

Mesmo assim, o setor primário não crescia na mesma velocidade que a da indústria pesada.

Para uma base igual a 100, relativa a 1953, teremos em 1964 os seguintes índices – aço:223; carvão: 173; petróleo: 422; eletricidade: 342. A indústria leve continuava em plano secundário. Tecidos de algodão: 109; de lã: 145; calçados: 181; habitação: 126. A produção de eletrodomésticos e de bens de consumo durável era altamente insatisfatória em relação à demanda. A agricultura crescia lentamente. Utilizando as mesmas referências acima, temos os seguintes índices – bovinos: 155; porcos: 152. ovinos: 132. A produção de cereais permanecia preocupante: o índice em 1964 era igual a 146, mas em 1963 caíra a 107, obrigando a URSS a recorrer a compras maciças de cereais no exterior e a promover o racionamento do pão, abolido desde 1947. (Reis Filho, 1983, p. 72)

Ademais, a exploração de terras virgens não estava gerando resultados convincentes por conta de dificuldades como a queda da produtividade agrícola e o mau uso da mecanização no campo (Hobsbawm, 1994). Como pode ser observado pelos dados da Tabela 1, entre 1956 e 1961 houve redução da área de cultivo em 300 mil hectares, ao passo que a produção total de cereais caiu mais de 9 milhões toneladas. Informações apresentadas pelo Instituto para o Estudo da União Soviética (1964) indicam que as consequências da exploração de terras virgens no Cazaquistão também foram causadas pela má gestão estatal – muito provavelmente pela nova formação, em cada república, de duas secretarias, que pode ter acarretado confusões no que se refere ao novo tipo de planejamento econômico descentralizado – e por fatores exógenos, tais como desastres naturais, frio rigoroso e chuva.

A partir dos dados apresentados em seguida, ficam explícitos os obstáculos soviéticos no tocante à alavancagem do setor primário. A produção de cereais em 1961 correspondia a somente 61,3% de 1956, assim como a produção de quilogramas por hectares representava cerca de 62%. Dessa forma, a saída da União Soviética era buscar alimentos fora do bloco, acarretando a transição de um país exportador para importador de bens primários, a partir dos anos 1960 (Franciscon, 2013). A partir da década de 1970, o atendimento de um quarto de suas necessidades de grãos dependia do mercado externo (Hobsbawm, 1994).

Tabela 1 – Cultivo de cereais na República Soviética do Cazaquistão

	1956	1958	1960	1961
Área de cultivo	22.500.000	23.200.000	22.100.000	22.200.000
Produção total de cereais	23.800.000	22.000.000	18.800.000	14.600.000
Compras de cereais do Estado	16.100.000	14.800.000	10.500.000	7.800.000
Produção	1060	940	850	660

Nota: Área de cultivo em hectares; produção de cereais e compra de cereais pelo Estado em toneladas; produção em quilogramas por hectare.

Fonte: Instituto para o Estudo da União Soviética (1964).

Adicionalmente, mesmo com a política de elevação dos preços dos produtos agrícolas, o Estado soviético não conseguia superar o desestímulo dos assalariados das fazendas cooperativas e estatais. Isso porque as vendas compulsórias dos produtos agrícolas ainda eram entraves primordiais ao desenvolvimento da agricultura soviética no sistema de fazendas implementado a partir da coletivização forçada, fazendo com que o custo médio da produção de diversos bens fosse maior que o preço de venda médio ao Estado.

No que tange ao conjunto da indústria, as preocupações estavam centradas na indústria de bens de consumo duráveis, já que, com o estopim da Guerra Fria, a indústria pesada evoluía a passos largos. O ponto é que a conjunta histórica de disputa com os Estados Unidos fez com que fossem mantidas as prioridades à indústria pesada, especialmente no que diz respeito à corrida espacial. Assim, o excesso de recursos empreendidos na indústria pesada tinha reflexos diretos na intensificação do desequilíbrio entre os setores produtivos no bloco.

O que se pode apontar é que a continuidade do descompasso entre os setores econômicos soviéticos era reflexo direto dos problemas em torno do planejamento econômico, especialmente aqueles advindos a partir da década de 1950. O sexto Plano Quinquenal, que deveria ser implementado entre 1956 e 1960, acabou sendo abortado e, em sua substituição, foram implementados planos anuais até 1958. A partir de 1959, optou-se por um novo tipo de planejamento, a ser implementado ao longo de sete anos – fundado na justificativa de que as metas estipuladas eram impossíveis de serem alcançadas no prazo anterior. No entanto, já em 1962, o modelo clássico de planos quinquenais foi novamente adotado.

Assim, o que se percebe é uma tentativa de repensar o modelo vigente de planejamento econômico, que conseguisse não apenas garantir a continuidade da expansão econômica soviética e o reequilíbrio dos seus setores econômicos – reduzindo, assim, a dependência da importação de produtos primários – mas também reorganizar o aparato técnico-produtivo para o atendimento das demandas criadas pela Guerra Fria. É dentro dessa lógica que se estrutura o projeto de desburocratização da economia, numa clara intencionalidade de que a maior autonomia das repúblicas poderia ampliar a eficiência da utilização dos recursos públicos, ainda que o modelo descentralizador apresentasse limites. Por isso, apesar dos esforços, havia incertezas e mudanças constantes das metas e mecanismos impostos, por conta da falta de conhecimento da realidade objetiva dos setores econômicos e de suas necessidades.

O ponto central é que parecia não haver, claramente, uma definição explícita de qual planejamento efetivamente seria executado, e quais seriam os instrumentos utilizados. Uma das possíveis explicações para tais indefinições estava na resistência interna no Partido Comunista a respeito do reformismo proposto por Krushev. Basicamente, a cúpula stalinista do partido era resistente às mudanças propostas pelo novo líder. Além disso, o caráter extensivo dos planos quinquenais também passou a ser percebido como falhas no modelo. A imposição de metas a serem atingidas pelas fábricas, sem que elas tivessem autonomia relativa para coordenar sua produção, recaía num permanente conflito entre qualidade e quantidade de produtos, resultando numa expressiva queda qualitativa da produção soviética. Os próprios veículos de comunicação do Estado e do PCUS, como o jornal *Pravda*, reconheciam que muitos bens de consumo eram obsoletos se comparados com os do Ocidente (IEUS, 1964; Reis Filho, 1983). Mediante a oferta cada vez maior de produtos de baixa qualidade, acabou por se organizar um “mercado paralelo” de bens de consumo produzidos em outros países, que adentravam o mercado soviético burlando a fiscalização governamental. Essa prática foi bastante recorrente entre as décadas de 1940 e 1970, com grande movimentação ao final dos anos de 1960 (Hobsbawm, 1994).

Não obstante, no XXII Congresso do PCUS, estabeleceu-se uma espécie de plano de longo prazo à indústria, entre 1961 e 1980, cujo foco central era ultrapassar a produção estadunidense em alguns setores estra-

tégicos. A prioridade à indústria pesada seria mantida, perdurando mesmo após a derrubada de Krushev do poder.

Tabela 2 – Planejamento de longo prazo para a indústria

	Aço	Energia elétrica	Petróleo
1960	65,3	292.000	148
1980	250	3.000.000	720
Variação estimada	282,85%	927,4%	386,48%

Nota: Aço e petróleo em milhões de toneladas; energia em milhões de quilowatts-horas.

Fonte: Instituto para o Estudo da União Soviética (1964).

Por fim, do ponto de vista das relações externas, foi durante o governo de Krushev que a União Soviética adotou a “doutrina de coexistência pacífica”, alterando substancialmente a lógica da política externa adotada até então. Silva (2014) aponta que, durante a era Stálin, prevalecia na União Soviética o entendimento de que o mundo vivia na eminência de um novo conflito, que poderia se desencadear entre as nações capitalistas – como foram as Primeira e Segunda Guerra Mundial – e entre as nações capitalistas e socialistas. Todavia, a partir da década de 1950, o novo líder soviético passou a admitir que os dois sistemas poderiam operar conjuntamente, de modo que apostava na retomada das relações diplomáticas com os Estados Unidos.

No geral, a política de coexistência pacífica alcançou resultados opostos aos pretendidos. A eclosão de insurreições populares na Polônia e na Hungria – áreas de influência soviética – e a veemente crítica de países como a Albânia e a China sobre o caráter extremamente conciliador do governo Krushev – especialmente com o imperialismo estadunidense – desgastaram as relações da União Soviética com países aliados. De outro lado, as crises nas quais o bloco esteve envolvido apenas reforçavam conflitos já existentes, em vez de promoverem um ambiente diplomático mais pacífico.

Ademais, foi durante o governo Krushev que ocorreu a Crise dos Mísseis em Cuba, em outubro de 1962, quando mísseis soviéticos foram instalados em Cuba como retaliação à instalação de mísseis estadunidenses na Turquia. Além disso, no mesmo ano, ocorreu a fracassada invasão na Baía dos Porcos, quando contrarrevolucionários cubanos, apoiados

pelos Estados Unidos, tentaram derrubar a Revolução Cubana, que, também em 1961, declarou-se socialista. Há de se destacar, também, a assinatura do Pacto de Varsóvia, em 1955, basicamente em resposta à criação da OTAN pelos países ocidentais e capitalistas. O pacto consistia em uma grande aliança militar do “bloco do leste”, composto basicamente por países socialistas emergentes e a União Soviética, abrindo espaço para o aumento da influência militar soviética em suas zonas de interferência.

Em suma, em seu controverso governo, Nikita Krushev tentou avançar em políticas que alterassem o status quo prevalecente na União Soviética, propondo não apenas reformas políticas dentro do partido, mas também alterações no planejamento econômico e na diplomacia internacional. No entanto, de acordo com Nove (1989), as reformas implementadas por Khrushchev foram desastrosas, em especial por eliminarem as instituições coordenadoras centrais, num momento de discussões e reorientação dos critérios de gestão da política econômica, ou seja, quando se debatia a contraposição entre o uso de indicadores técnicos e o voluntarismo do planejamento na gestão da economia. Evidentemente, as causas do insucesso de seu governo também devem ser creditadas à Guerra Fria, que engessava o planejamento econômico, exigindo a alocação de maciços volumes de investimentos estatais na indústria pesada.

Após o golpe que Krushev sofre em 1964, Leonid Brejnev assume o poder da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, mantendo-se no poder até meados da década de 1980.

2. O governo Leonid Brejnev

Se a marca central do governo Krushev foi a introdução de modificação na condução da política externa, o principal elemento do governo seguinte, de Leonid Brejnev, seria a relativa estabilidade no plano político e o início do período de arrefecimento econômico. Apesar disso, é igualmente possível perceber algumas complexidades nessas mesmas áreas. Por isso que, apesar de alguns avanços da União Soviética, os limites e as contradições econômicas ficaram cada vez mais latentes.

Ao contrário do que foi praticado em grande parte no período Krushev, a política externa do novo líder soviético – chamada de “doutrina da soberania limitada” – era mais agressiva e influente (Reis Filho, 2003).

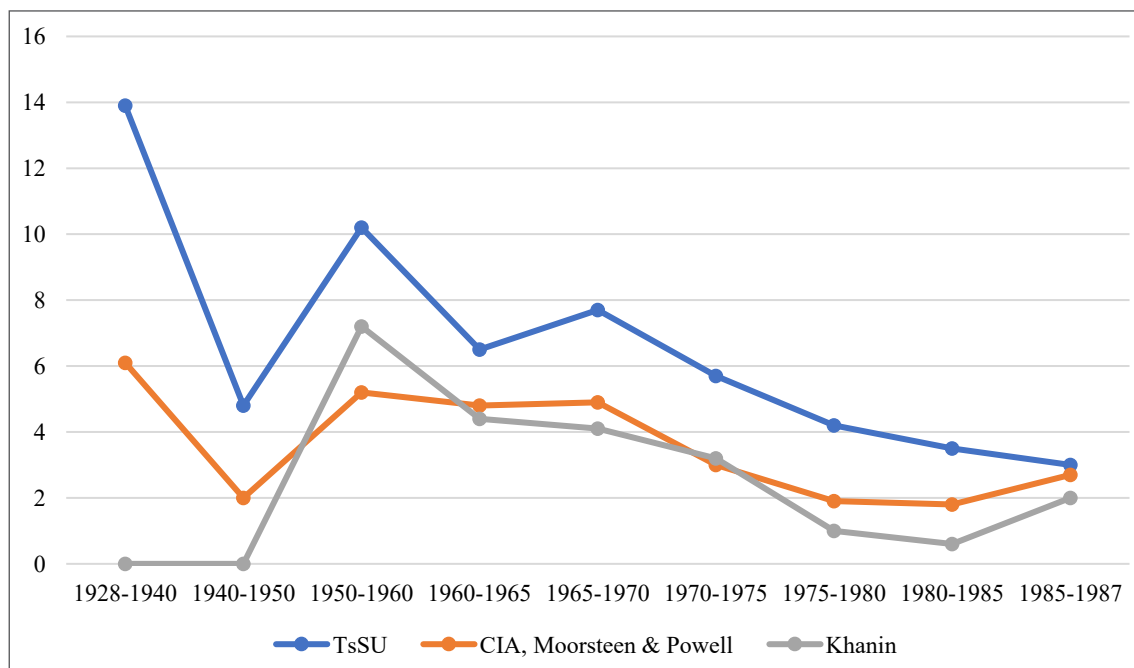
Dessa maneira, Brejnev recolocou os países socialistas e demais aliados próximos à União Soviética e sob sua influência, limitando assim possíveis mudanças radicais nessas nações, como na contenção da Primavera de Praga em 1968, na antiga Tchecoslováquia, e na interferência durante a Revolução Iraniana, de 1979.

A forte ingerência do regime soviético foi mais evidente durante as décadas de 1960 e 1970, período durante o qual diversos países latino-americanos, asiáticos e africanos estavam passando por processos de libertação nacional e, para se oporem à dependência dos países capitalistas centrais, adotavam medidas econômicas centralizadoras, alinhadas às de Moscou, o que os colocava sob sua órbita de influência. Arranjos diplomáticos importantes, como os acordos de limitação nuclear SALT 1 e SALT 2, “atestavam o papel de superpotência [e] conferiam à União Soviética grande poder de dissuasão e segurança contra a ameaça externa” (Rodrigues, 2006, p. 152-153).

Analisando-se o transcurso de todos esses acontecimentos, após a corrida espacial e os grandes avanços diplomáticos, bélicos e nucleares, durante as décadas de 1950, 1960 e 1970, a União Soviética alcança um patamar bastante respeitável mundialmente. No entanto, as limitações econômicas, que se fortaleciam à medida que a Guerra Fria se estendia ao longo dos anos, colocavam em dúvida o verdadeiro limite da União Soviética no que se refere ao seu desenvolvimento e sua capacidade de se manter como superpotência.

Como pontuado na seção anterior, desde o período Stálin havia um grande descompasso entre a indústria pesada e agricultura, além do baixo progresso da indústria leve, principalmente na produção de bens de consumo. Ademais, a demanda por serviços não estava sendo atendida adequadamente. Estes gargalos seriam alguns dos elementos para explicar a queda do crescimento econômico, especialmente após meados da década de 1950, que é nominado em algumas interpretações como a “era da estagnação” (Reis Filho, 2003; Rodrigues, 2006; Mikhailova, 2011). Os dados do Gráfico 1 permitem perceber a flutuação do crescimento econômico a partir do comportamento da renda média nacional, que decresce até meados da década de 1940 – possivelmente, como reflexo da Segunda Guerra Mundial – e volta a crescer até meados da década de 1950, quando sofre nova queda, que se mantém até meados dos anos 1960.

**Gráfico 1 – Crescimento médio da renda nacional soviética
(em porcentagem)**



Nota: Para Khanin, os períodos 1928-1940 e 1940-1950 são referentes a 1928-1941 e 1941-1950, respectivamente.

Fontes: Harrison (1993).

A partir dos dados do gráfico, podemos indicar que, durante o governo Brejnev, há uma nítida tendência de queda da dinâmica econômica. A variação do investimento teve comportamento similar ao crescimento econômico,⁴ crescendo a taxas de 7,3%, 6,7% e 3,7% nos períodos de 1965-1970, 1970-1975 e 1975-1980, respectivamente (Mikhailova, 2011). A elevação cada vez menor da taxa de investimento indicava redução dos investimentos públicos na economia. No entanto, durante esse período, os países capitalistas centrais também enfrentavam uma onda de desaceleração econômica, dando indícios do fim dos “anos dourados” e do esgotamento do Estado de Bem-Estar Social.

Outros aspectos que permitem compreender de maneira mais clara a desaceleração do período foram os dois choques do petróleo na década de 1970, que promoveram elevação abrupta dos preços do petróleo. De imediato, os choques foram benéficos para a União Soviética, grande pro-

⁴ De acordo com os dados da TsSU – Administração Estatística Central –, que era o principal órgão estatal de elaboração de dados da União Soviética.

dutora mundial de petróleo. Mas, ao mesmo tempo, gerou maior dependência do bloco soviético em relação ao ocidente.

Para a URSS, de uma hora para outra, as exportações de petróleo de antigas e novas jazidas descobertas ajudavam a carrear facilmente bilhões de dólares para dentro do país. Isso fez crescer sua integração econômica e comercial com o Ocidente, mas também sua dependência e exposição às ondas da tecnologia e de mercadorias baratas do mercado mundial. Entre 1970 e 1980, as exportações soviéticas para as economias capitalistas centrais subiram de menos de 19% para 32% [...]. (Rodrigues, 2006, p. 155-156)

A maior entrada de divisas, em decorrência dos choques, permitiu a melhoria do padrão de vida dos soviéticos, por conta do maior volume de importações, principalmente de cereais e bens de consumo.

Apesar das taxas declinantes de crescimento econômico, o final da década de 1970 e início da de 1980 foi o período em que os soviéticos usufruíram o padrão de vida mais alto de sua história. O segredo desse paradoxo foi a crise do petróleo da década de 1970, em que o preço dessa mercadoria foi ao espaço (mais exatamente quadruplicou). A URSS era riquíssima em petróleo e um dos maiores produtores mundiais desta e de outras matérias-primas cujos preços subiram. Outro fator foi que a exportação de armas da URSS, que antes era feita a preços baixos ou subsidiados a movimentos de liberação do Terceiro Mundo ou a países amigos, a partir dos anos 1970 passou a ser feito em dólares e a preços de mercado principalmente para os países árabes novos-ricos. (Segrillo, 2012, p. 236)

No entanto, a aparente melhora no consumo das famílias soviéticas ocultava os limites do próprio modelo econômico em vigência. Após o segundo choque do petróleo, muitos países passaram a investir em fontes de energia alternativas e mais baratas, na tentativa de reduzir a dependência do petróleo. Com essa mudança no cenário internacional, ao longo da década de 1980, a produção petrolífera na União Soviética começou a apresentar quedas graduais (Rieger, 2015). Assim, a queda do preço do

petróleo, a partir dos anos 1980, somada à queda da demanda, à elevação dos custos de produção e à dificuldade de elevação da produtividade, começaram a colocar em xeque a posição da União Soviética como uma potência mundial.

Esse conjunto de acontecimentos seriam responsáveis por dois problemas a serem enfrentados pelo União Soviética ao longo dos anos 1980. Em primeiro lugar, a reprimarização da economia. Com a gradual defasagem qualitativa dos produtos soviéticos em relação aos ocidentais, a União Soviética passa a importar cada vez mais bens de consumo e, como contrapartida, intensifica a produção e exportação de *commodities*, tais como o petróleo e o gás natural. A participação das *commodities* na pauta de exportação da União Soviética para os países ocidentais, na década de 1980, chegou a 90%. Por outro lado, apesar de exportar uma quantidade expressiva de petróleo e derivados – sendo a partir de 1976 a maior produtora de petróleo do mundo – havia custos relevantes envolvidos nesse processo. Mais de 80% das grandes reservas estavam no Extremo Oriente e Sibéria, enquanto 70% da população se concentrava na região europeia da União Soviética. Logo, o deslocamento de máquinas obsoletas, equipamentos e trabalhadores requeria o investimento expressivo de recursos, em um período no qual as taxas de crescimento e investimento estavam caindo.⁵

Em segundo lugar, a difusão do processo de globalização resultava numa maior interação entre países do campo socialista e os países capitalistas, especialmente para a aquisição de produtos não ofertados pela União Soviética. Não obstante, com o choque dos juros em 1980, nações como Polônia e Hungria, além dos países do Terceiro Mundo, que mantinham relações com os soviéticos, endividaram-se com o ocidente, dificultando ainda mais suas interações com a União Soviética, que fornecia a elas produtos de maior valor agregado, como maquinários e armamentos. Além disso, vale lembrar que, especialmente durante o governo Brejnev, a União Soviética passou a sofrer um boicote econômico mais severo, por pressão dos Estados Unidos, principalmente no que se refere ao acesso às divisas internacionais que eram provenientes do petróleo e gás natural (Rodrigues,

⁵ Reis Filho (2003) aponta que, na década de 1980, cerca de 40% da população urbana economicamente ativa possuía ou o segundo grau completo ou o ensino superior completo. Dessa forma, com uma quantidade significativa de trabalhadores qualificados (quase 32 milhões), estes passaram a exigir remunerações mais elevadas, sendo também uma das explicações lógicas na alta dos custos de produção.

2006). É nesse contexto que reformas de caráter liberalizante são implementadas com o objetivo de superar os entraves existentes, em especial os referentes ao setor produtivo. A primeira dessas reformas ocorreu em 1965, e os principais objetivos eram:

1. Ampliação da autonomia e iniciativa das empresas, tanto na elaboração dos planos, quanto na sua execução;
2. Introdução da autonomia financeira integral das empresas e ampliação dos seus direitos nesta base;
3. Reforço e ampliação dos contratos econômicos entre as empresas;
4. estabelecimento do lucro como critério central para determinar a eficiência empresarial (tornando-se, portanto, o principal objetivo da produção das empresas) junto com o reforço de outras 'alavancas econômicas' como o preço, o crédito, os salários, os prêmios, os pagamentos-rendas, etc.;
5. reforço e ampliação dos poderes dos diretores de empresa (inclusive na determinação de cortes de mão de obra visando o aumento da eficiência econômica), com diminuição do número e volume de índices determinados pelas 'instâncias superiores. (Franciscon, 2013, p. 17-18)

O que diferencia essa mudança em relação à realizada no governo anterior é que o nível de liberdade econômica se dava no âmbito microeconômico, ou seja, no nível da empresa, ampliando a autonomia para a gestão interna dos recursos. Com Nikita Krushev, a maior liberdade se dava no âmbito regional, isto é, no tocante às políticas macroeconômicas. Para além dessa reforma, o repasse de porcentagens dos lucros das empresas para instâncias estatais foi substituído por um imposto sobre capital fixo. Essa reforma contribuiu para elevar os recursos próprios das empresas para a tomada de decisões que, se antes eram na magnitude de 20%, passaram a cerca de 35% em 1970 (Mikhailova, 2011).

Segundo Franciscon (2013), a reforma de 1965 acarretou dois problemas. Em primeiro lugar, o aumento da autonomia das empresas e a redução da fiscalização por parte dos órgãos superiores do Estado resultou na formação de uma rede de corrupção, com desvio de insumos e produtos

para o mercado paralelo, que acabou por se firmar como fonte alternativa de rendimento para as empresas. Em segundo lugar, a mesma autonomia permitiu que parte dos lucros – da ordem de 20% – não fosse convertido em novos investimentos, mantendo a dependência das empresas em relação ao sistema bancário soviético.

Por essa razão, na década de 1970 foram propostas duas reformas. A primeira, em 1973, pode ser descrita por dois passos: a criação de associações de empresas, para a fusão das empresas industriais, e a criação de associações industriais ao nível da União, destinadas a substituir as divisões ministeriais encarregadas de controlar as atividades das empresas. Através das associações industriais, teria-se um nível de autoridade intermediário de vinculação com as associações de empresas. Mas o resultado foi abaixo do esperado: no início dos anos 1980, havia poucas associações em relação ao esperado, e a maioria das fusões ocorreu sem que se interrompesse o domínio dos ministérios sobre as empresas (Pomezanz, 2023). A segunda, em 1979, como uma tentativa de superar a desaceleração econômica, a partir da qual os incentivos estatais fornecidos às empresas seriam concedidos não mais a partir do total produzido, mas a partir da contabilização das vendas de cada empresa (Segrillo, 2012). Nesse sentido, haveria uma reformulação interna das fábricas na gestão da produção para que os benefícios fossem resgatados e, dessa forma, estimulá-las a sempre inovarem, já que as formações de estoques não seriam contabilizadas nas metas estipuladas pelo plano quinquenal. No entanto, todas essas mudanças de planejamento econômico deveriam ser realizadas no âmbito dos conglomerados industriais, já que alguns trustes detinham o monopólio da produção de certas mercadorias (Franciscon, 2013; Mikhailova, 2011). Apesar dos esforços, tal reforma não obteve êxito, especialmente por ter enfrentado uma grande resistência interna do PCUS.

Evidentemente, o engessamento e o caráter hierárquico da rede de planejamento econômico eram problemas latentes na União Soviética, que vieram a formar desequilíbrios estruturais em todo o sistema. Esse engessamento, por sua vez, trazia problemas no campo econômico e social. Para Medeiros (2011), haveria três principais elementos ou correntes de interpretação que poderia explicar a desaceleração da União Soviética ao longo da década de 1970: i) o fato da União Soviética ter exaurido suas possibilidades de “crescimento extensivo” ou de “industrialização exten-

siva” vigente nas décadas anteriores, caracterizado pela simples adição de trabalho, matérias-primas e capitais aos processos produtivos existentes; ii) o apontamento de que a transição para um regime de “crescimento intensivo” baseado na produtividade e no investimento nos novos setores da revolução tecnológica demandaria novas políticas, descentralização e incentivos às empresas; e iii) o fato de que o sistema econômico soviético estaria estrangulado pelo fardo militar. Assim, as tentativas de reformulações liberalizantes nos governos Krushev e Brejnev não conseguiam superar as limitações e tampouco elevar as taxas de crescimento, colocando o bloco soviético em uma situação de esgotamento de seu modelo econômico e, inevitavelmente, de formulação de planos.

Leonid Brejnev morreu no ano de 1982, em um momento de decadência econômica da União Soviética e de ampla necessidade de reformas corretas para superar os problemas estruturais. Antes de Gorbachev chegar ao poder, houve a sucessão de dois curtos governos. No primeiro, iniciado em 1967, o líder do partido foi Iuri Andropov, membro do Comitê Central desde 1961 e ex-chefe da KGB (Comitê de Segurança do Estado). Nessa condição, utilizou os serviços da instituição como instrumento de combate à corrupção. De forma adicional, os esforços dirigiram-se também à melhoria da disciplina no trabalho na cidade e no campo, por meio da formação de brigadas, pequenos grupos de agricultores que decidiriam o que produzir e receberiam de acordo com sua produção. O segundo comando foi exercido por Konstantin Chernenko, eleito secretário geral do partido alguns dias após a morte de Andropov, e reconhecido como um dirigente da velha geração representada no Politburo. Com isso, os jovens funcionários anteriormente recomendados por Andropov já tinham influência importante na elaboração e execução da política, o que naturalmente conduziu Gorbachev à secretaria geral do partido após a morte de Chernenko, em março de 1985 (Pomeranz, 2023). É em seu governo que serão promovidas as mudanças mais radicais para tentar preencher as grandes lacunas do modelo soviético de planejamento, tanto no âmbito político quanto no econômico.

3. O governo Mikhail Gorbachev

O período que compreende os anos de 1985 a 1991 foi crucial para

entender de maneira mais contundente a desintegração da União Soviética. Sob o governo de Mikhail Gorbachev, o agravamento de crises generalizadas nas esferas política, econômica e internacional ajudou a concretizar uma complexa realidade dentro do bloco soviético. No entanto, não se pode compreender as crises soviéticas isoladamente, nem tampouco restritas ao socialismo real. A nova reinserção internacional dos países capitalistas, resumida à crise do Estado de bem-estar social e a ascensão do neoliberalismo, também são relevantes para entender o contexto histórico e elaborar justificativas razoáveis que explicam a queda da União Soviética em 1991.

Em linhas gerais, os “anos dourados” do capitalismo, iniciados no pós-II Guerra, estavam chegando ao fim, desaguando para uma crise produtiva e financeira de todo o sistema. Algumas das críticas ensejadas pelos defensores do neoliberalismo estavam centradas em uma suposta presença excessiva do Estado na economia, tecendo argumentos de que processos de privatizações deveriam ocorrer para enxugá-lo e, com isso, as dívidas externas dos países subdesenvolvidos seriam atenuadas e a eficiência econômica seria reestabelecida a partir de uma maior internacionalização e livre mobilidade de capitais. Além das transformações do sistema capitalista como um todo e suas novas características, os sistemas políticos também experimentavam mudanças significativas. As ditaduras militares instaladas na América do Sul passavam por processos acelerados de desgaste, a partir das demandas dos movimentos sociais por maiores liberdades democráticas. No mundo socialista, um cenário bastante parecido se instalou na Polônia, com o crescimento do movimento sindical *Solidariedade* na década de 1980, que veio a derrubar o regime socialista (Rodrigues, 2006).

De fato, o cenário econômico internacional nas décadas de 1970 e 1980 era de desaceleração. Rangel (1990), a partir de uma abordagem com ciclos de Kondratiev, aponta que, após a Segunda Guerra Mundial, viveu-se um período de expansão do capitalismo – a fase A do ciclo, que vai de 1958 a 1973 – que começa a dar sinais de esgotamento na fase subsequente – a fase B, que vai de 1973 a 1988. Ainda que essa estagnação não tenha sido generalizada, os dados da Tabela 3 nos permitem perceber que também o bloco soviético passou por uma fase de desaceleração no período.

Tabela 3 – Produção industrial (crescimento médio ao ano, em %)

Países	Fase A (1958-1973)	Fase B (1973-1988)
Mundo capitalista	6,3	2,1
COMECON	9,3	4,8
União Soviética	8,5	4,6
Estados Unidos	5,2	2,7

Fonte: Rangel (1990).

Segundo as estatísticas oficiais, durante o período entre 1980 e 1985, a taxa de crescimento da renda nacional soviética foi, em média, 3,5% ao ano. Ademais, a taxa de investimento permaneceu na mesma magnitude do quinquênio 1976-1980, em 3,7% (Mikhailova, 2011). Portanto, as mudanças de política econômica promovidas no governo Brejnev não surtiram os efeitos desejados. Pensava-se que rupturas mais profundas, que afetassem a superestrutura e a infraestrutura, pudessem viabilizar a retomada do crescimento econômico, que certamente já havia atingido seu esgotamento.

Por tais razões, a chegada de Mikhail Gorbachev ao poder em 1985 vinha acompanhada de promessas de mudanças radicais na forma de se solucionar os problemas econômicos e sociais. A própria cúpula do Partido Comunista reconhecia que a situação da União Soviética era alarmante e exigia transformações urgentes. Talvez essa seja a razão central para a escolha de Gorbachev – com perfil político relativamente distinto dos comandantes anteriores – para ocupar o posto de secretário-geral da União Soviética:

Primeiro, a crescente e cada vez mais escancarada corrupção da liderança do Partido Comunista na era Brejnev não podia deixar de indignar o setor do partido que ainda acreditava em sua ideologia, mesmo do modo mais oblíquo. [...] Segundo, as camadas educadas e tecnicamente competentes que mantinham de fato a economia soviética funcionando tinham aguda consciência de que sem uma mudança drástica, na verdade fundamental, ela iria inevitavelmente afundar mais cedo ou mais tarde, não apenas por causa da inata ineficiência e inflexibilidade do sistema, mas porque a fraqueza era agravada pelas demandas de

status de superpotência militar, que não podia ser sustentado em uma economia em declínio. (Hobsbawm, 1994, p. 463-464)

Os grandes problemas econômicos da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas podem ser resumidos aos seguintes pontos: *i)* o esgotamento do modelo extensivo de crescimento, que levava em conta somente adição de matérias-primas, força de trabalho e maquinários; *ii)* o grande grau de hierarquização para a tomada de decisões, mesmo com as reformas descentralizantes dos períodos Kruschev e Brejnev; *iii)* a incapacidade das reformas microeconômicas empreendidas de ampliar o grau de produtividade das empresas, permitindo o cumprimento das metas estabelecidas; *iv)* a conjuntura da Guerra Fria, que impunha a necessidade de uma alta produção de armas e de um exército consolidado para combater as ameaças externas;⁶ *v)* a baixa difusão tecnológica, para outros setores econômicos, das inovações empreendidas para a indústria pesada, armamentista e espacial, provocando diferenciais de produtividade entre os setores produtivos; *vi)* o processo de reprimarização que se desencadeou durante as décadas de 1970 e 1980, afetando negativamente a balança comercial soviética e provocando uma forte dependência na produção de petróleo e gás; e *vii)* perda de mercados durante o processo de internacionalização do capital produtivo e financeiro.

Nesse cenário, o governo Gorbachev ficou marcado por suas duas principais políticas: a de transparência – a *Glasnot* – e a de reestruturação – a *Perestroika*. Essas políticas, a princípio pensadas para salvar o socialismo na União Soviética, contribuíram para a aceleração do processo de esfacelamento do bloco soviético. Evidentemente, havia mais um conjunto de acontecimentos que floresceram no período e que, correlacionados às políticas de Gorbachev, permitem explicar com maior propriedade o fim da União Soviética.

⁶ Para efeito de comparação, em 1985, 6% do PIB dos Estados Unidos eram compostos de gastos militares enquanto, na União Soviética, essa porcentagem era na magnitude de 13%. Mesmo com o PIB menor, a União Soviética gastava mais em termos absolutos do que os Estados Unidos (Rodrigues, 2006). Os valores desses indicadores estão em dólares.

3.1 *Glasnot*: primeiros avanços

O primeiro lampejo relevante da *Glasnot* aconteceu após 26 de abril de 1986, quando houve a explosão nuclear de Chernobyl, na República Soviética da Ucrânia. Para dar alicerce a nova realidade política que se instalava no bloco soviético, o desastre foi à época bastante divulgado pelo próprio governo. Ademais, o acidente dava maior visibilidade ao mundo acerca da própria infraestrutura e da situação econômica da União Soviética, de modo que “[a] explosão de Chernobyl abalava não só a imagem da União Soviética no mundo, mas também a autoridade do setor mais conservador da burocracia e de seu discurso sobre as conquistas e a força do socialismo, no qual se apoiava.” (Rodrigues, 2006, p. 223). Procurando extrair vantagens políticas do processo, Gorbachev denunciava Chernobyl com a síntese da modernidade problemática e inacabada da União Soviética (Reis Filho, 2003).

Formalmente, a *Glasnost* objetivava ampliar o grau de transparência do governo soviético. Se o incidente nuclear permitiu a maior exposição em nível internacional, medidas internas também foram tomadas, no sentido de tentar ampliar o apoio popular ao novo governo. Por isso, a meta central era tornar o governo não só transparente, mas também aberto para discutir os problemas junto à população. Por isso, pode também ser entendido como um processo de abertura política. Assim, a política deu novas liberdades à população, e também maior abertura aos meios de comunicação. Entre as principais medidas que foram adotadas estão a anistia a presos políticos, o fim oficial do *gulag*, o fim da censura a meios de comunicação, a liberdade para grupos religiosos e o fim do sistema de partido único.

No entanto, o avanço da *Glasnot* era limitado. O governo, tendo como grande exemplo o caso polonês de rebeldia e aclamações calorosas por mudanças, inteligentemente não radicalizou a “transparência”. A princípio, mesmo com os avanços na liberdade de imprensa, inclusive com legislações específicas após o acidente em Chernobyl, o sistema unipartidário ainda permanecia e a política da *Glasnot* era conduzida gradualmente pela burocracia justamente para que, a curto prazo, não houvesse um caos social (Cano, 2000; Rodrigues, 2006).

O acidente nuclear abriu espaços para que medidas econômicas concretas avançassem, haja vista que a tragédia de Chernobyl era a perso-

nificação do atraso que a União Soviética estava enfrentando. De acordo com Reis Filho (2003), a partir de novembro de 1986, o trabalho individual privado, que já existia no mercado informal, foi reconhecido e regulamentado, sendo uma nítida tentativa de dinamizar a economia; seis meses depois, foi aprovado o estatuto autorizando a existência de cooperativas autônomas, que tinha a perspectiva de conferir maior autonomia aos *kolkhozes*. Além de ganharem autonomia, os camponeses das cooperativas também ganharam o direito de cultivar em porções do lote para fins privados, podendo vender e consumir os alimentos e gados.

3.2 A *Perestroika* e o fim do bloco soviético

Em termos de sua proposta, a *Perestroika* pode ser compreendida como uma revolução feita a partir da cúpula do partido, portanto pelos seus líderes políticos, com o objetivo de propor uma reforma da organização econômica do socialismo real (Cox, 2005). Formalmente, o termo significa “reconstrução” ou “reestruturação” e, ainda que fosse pensado como a organização de um novo sistema ou, no limite, uma atualização das estruturas e instituições já existentes, para Gorbachev o processo tinha ainda um significado moral, uma vez que poderia alterar toda a lógica histórica da Revolução de 1917 e da construção do socialismo soviético (Brown, 2007). Em resumo, a *Perestroika* pode ser caracterizada pelo conjunto de medidas econômicas capazes de alavancar um novo processo de desenvolvimento econômico, superando o antigo modelo – uma espécie de construção de uma nova etapa dentro da transição socialista soviética, adaptada às exigências daquele período histórico específico.

A proposta tinha, basicamente, quatro objetivos: promover a transição do desenvolvimento extensivo para o intensivo; alcançar o bem-estar do povo soviético; realizar reformas radicais nos mecanismos econômicos; e democratizar a autogestão das empresas. O primeiro desses objetivos era o mais emergencial, levando em conta a própria conjuntura internacional de transformações econômicas. Entendia-se que a partir de uma ruptura radical para um novo padrão de acumulação, a União Soviética iria retornar às altas taxas de crescimento de décadas anteriores. Como o padrão soviético de crescimento era, resumidamente, proveniente do simples aumento de insumos, mão de obra e maquinários, sem necessariamente haver uma preocupação com a maneira que seriam utilizados,

“[depois] do nono quinquênio (1971-1975), [...] o aumento de recursos começou bruscamente a reduzir-se. O aumento da mão de obra diminuiu em três a quatro vezes porque o país entrou numa baixa demográfica, reflexo da guerra.” (Aganbeguian, 1987, p. 22).

No tocante à elevação do bem-estar da população, era fundamental ao novo governo a diminuição de gastos com a indústria bélica e de defesa nacional, para que o novo padrão de acumulação permitisse a alocação de recursos para outros setores produtivos, especificamente bens de consumo e agricultura. Ademais, setores como saúde, educação e habitação, além da campanha contra o alcoolismo, deveriam ganhar prioridade. No tocante aos dois últimos aspectos, as críticas acentuadas ao caráter hierárquico e burocrático do sistema econômico apontavam para a necessidade de maior grau de autonomia para as empresas gerirem seus recursos, definir preços e salários, livre escolha de fornecedores, entre outros. Também aclamava para uma maior participação dos trabalhadores nos rumos econômicos e políticos.

Os primeiros passos da reestruturação não se distinguiram substancialmente das reformas introduzidas pelos antecessores de Gorbachev, isto é, prezavam pela descentralização econômica nos processos decisórios, aumento na autonomia das empresas e uma maior atenção ao setor de bens de consumo, ligada a um sistema de incentivos e elevação de salários (Visentini, 2017). Em sua primeira fase, a prioridade da Perestroika era dar maior autonomia às empresas, considerando que esta poderia ser uma estratégia tanto para a maior incorporação e propagação de inovações tecnológicas, quanto para a aceleração e concretização do processo de descentralização da tomada de decisões do ponto de vista da produção (Medeiros, 2011). No entanto, o texto não apontava propostas de políticas concretas e legislações específicas. Como não havia clareza nas propostas de mudança, a economia não conseguiu engrenar e os resultados econômicos não foram satisfatórios. A taxa média de crescimento no período de 1985 a 1987 oscilou entre 1,83% e 3%,⁷ mantendo-se inferior a períodos anteriores. Em circunstância dos resultados apontados, a cúpula partidária que havia apoiado a ascensão de Gorbachev começou a

⁷ Sobre as estatísticas citadas: 1,83% foi uma média extraída de Segrillo (2012) e se refere ao Produto Material Líquido (PML); Harrison (1993) apontou uma taxa de 3% no mesmo período, segundo estatísticas oficiais (TsSU).

dividir-se em dois grandes blocos: os reformistas – favoráveis à continuação da *Perestroika* – e os conservadores – críticos a seus resultados e, portanto, favoráveis a seu fim. Diante dessa ruptura dentro do Partido Comunista, restava a Gorbachev a oposição ao bloco conservador, de maneira que as mudanças pretendidas para os anos seguintes fossem levadas adiante.

Como a atividade econômica não deu sinais contundentes de melhoras, o acirramento das disputas internas no Partido Comunista conduziu Gorbachev a uma tentativa de radicalizar a *Perestroika*. Em janeiro de 1988, entrou em vigor uma lei que concedia às empresas total autonomia para fixação de preços, salários, retenção de uma maior parcela do excedente e escolhas de fornecedores. As empresas que não obtivessem lucros teriam que fechar, pois não receberiam auxílio estatal para continuarem em operação. No entanto, criou-se uma onda generalizada de desajustes dentro das empresas, não apenas pela abolição das metas – que dificultavam a gestão de insumos e produtos finais – mas também pela utilização indevida do excedente que, ao contrário de ser reinvestido na empresa, por vezes era utilizado para elevar salários da gerência, promovendo uma especulação de recurso via retenção de estoques (Segrillo, 2012).

A queda do preço internacional do petróleo em 1986 e a menor entrada de divisas na União Soviética prejudicou a implementação desse modelo, da forma como pretendida pela cúpula do partido. Além disso, a União Soviética era dependente da compra de alimentos no comércio internacional, já que sua agricultura sempre enfrentou dificuldades de desenvolvimento. Não obstante, atrelado a este fato, as reformas no campo foram desastrosas: “Em 1988, a colheita de cereais alcançou 195 milhões de toneladas, quase 20% a menos do que em 1978, dez anos antes. [...] O racionamento da carne atingia oito das quinze repúblicas e 26 regiões na Federação Russa.” (Reis Filho, 2003, p. 145-146).

Para Medeiros (2011), dois são os principais aspectos que explicam a derrocada final da União Soviética. Em primeiro lugar, a situação da agricultura, já que os esforços iniciais de modernização agrícola levaram ao aumento do estoque de capital e da oferta agrícola, mas sem decorrente elevação da produtividade, demandando crescentes subsídios às fazendas coletivas e, por isso, constituindo-se o componente de despesa pública de maior crescimento nos anos 1980. Em segundo lugar, a questão do petróleo. A queda do preço do petróleo a partir de 1982 teve um grande im-

pacto, reduzindo a capacidade do bloco de importar, em um momento de crescente necessidade de importação de máquinas e equipamentos. O resultado foi uma crise no balanço de pagamentos no final da década, que não poderia ser respondida por meio de uma grande desvalorização sem desfazer os mecanismos de preços e planejamento preexistentes.

Dado o cenário econômico caótico, algumas manifestações nas repúblicas soviéticas surgiram entre fins de 1986 e início de 1988, especificamente no Cazaquistão, Bálticos, Moldávia, Armênia e Azerbaijão. Ainda que essas eclosões não fossem explicitamente de caráter nacionalista, elas preocupavam as autoridades soviéticas e já indicavam a perda de controle do Partido (Reis Filho, 2003). No plano interno, a cúpula conservadora do Partido contestava cada vez mais as políticas adotadas por Gorbachev. A forma encontrada para articular esses desgastes políticos foi a convocação de uma conferência do Partido Comunista em junho de 1988, no intuito de debater as possíveis saídas plausíveis àquele contexto de crise política e econômica. Sugeriu-se então a eleição que aconteceria em março de 1989, do Congresso dos Deputados do Povo.

Na prática, estava em curso a desvinculação do PCUS com o Estado, que perdia gradualmente as suas ações para ceder lugar a uma estrutura autônoma de poder. Em outras palavras, pode-se dizer que o monopólio do Partido Comunista começava a ser desconstruído (Rodrigues, 2006), o que ficava claro na possibilidade de candidaturas sem vinculação partidária. No entanto, esse arranjo político e institucional em curso na União Soviética conferia maiores poderes ao presidente, Mikhail Gorbachev, de governar por decretos. Mesmo que a maioria dos deputados ainda fosse do PCUS, havia uma bancada no congresso de oposição composta pelas candidaturas independentes, que claramente possuía uma guinada à direita – ou seja, de defesa da adoção do modo de produção capitalista (Segrillo, 2012). Gradualmente, economistas e políticos passavam a defender a completa privatização da economia, influenciados por especialistas estadunidenses e britânicos, cujas opiniões “[...] não se baseavam em algum conhecimento do que de fato se passava na economia soviética.” (Hobsbawm, 1994, p. 477).

Entre meados de 1989 e final de 1990, a maior parte dos países do bloco socialista começou a entrar em crise, especificamente porque seus respectivos sistemas econômicos começaram a entrar em colapso. Entre

esses países, pode-se destacar a Hungria, Tchecoslováquia, Bulgária, Romênia, Albânia e a República Democrática Alemã. O golpe final à União Soviética foi a queda do Muro de Berlim, em novembro de 1989, e a nítida orientação dos alemães para a reunificação do país. Mesmo com o cenário socialista internacional altamente desfavorável à União Soviética, Gorbachev ganhava prestígio no Ocidente, com a retirada das tropas soviéticas do Afeganistão em 1989, dando claros sinais de uma nova política de paz. Em contrapartida, sua reputação interna caía acentuadamente, pois a União Soviética aos poucos perdia seu *status* de superpotência – pela impotência diante da queda do socialismo real europeu – e pela conturbada conjuntura econômica e política.

O desmoronamento dos países socialistas foi um dos elementos fundamentais para fomentar movimentos nacionalistas nas repúblicas soviéticas. Dessa vez, as manifestações já indicavam claros sinais do caráter nacionalista e com apoio direto dos reformistas, no intuito de enfraquecer ainda mais o poder central e, evidentemente, os conservadores. Isso se refletiu no apoio dos reformistas das repúblicas aos movimentos nacionalistas, e nos próprios planos quinquenais que, em 1989, pela primeira vez não foram elaborados (Hobsbawm, 1994). Assim, o quadro geral de desarticulações políticas e econômicas se explicitava cada vez mais ao final da década de 1980, de modo que os acontecimentos que se sucederam criaram condições reais para que a desintegração do bloco soviético se efetivasse.

Já em meados de 1989, algumas repúblicas se arriscaram na declaração de independência:

[...] nos países bálticos, na Ásia central, no Cáucaso, até mesmo na Rússia e nas duas outras nações eslavas (Ucrânia e Bielorrússia), consideradas o núcleo básico de sustentação da União Soviética, os parlamentos nacionais proclamavam a própria soberania em relação ao poder central da União, ou seja, a primazia das leis nacionais sobre as leis soviéticas. [...] Surgiu então, no segundo semestre de 1990, a ideia da formulação de um novo pacto federativo, uma União das Repúblicas Soberanas, em que, sintomaticamente, já não apareciam mais as menções ao socialismo [...]. (Reis Filho, 2003, p. 152)

Com a iminente ameaça de desmoronamento do bloco soviético, ao final de 1990, Gorbachev nomeia para importantes cargos do governo membros do partido ligados à ala conservadora. Nesse cenário, ganhou destaque Boris Yéltsin, ex-membro da PCUS e então líder da ala reformista, que defendia veementemente a restauração do capitalismo na Rússia. Nas eleições diretas para a presidência da República Russa, realizadas em junho de 1991, Yéltsin foi eleito em primeiro turno, o que lhe deu mais forças para combater o socialismo real (Reis Filho, 2003). E, na medida em que a popularidade interna de Gorbachev caía, Yéltsin ganhava mais prestígio entre os soviéticos, sendo o personagem fundamental para a dissolução da União Soviética.

O que se desdobrou após a proposição de um novo pacto federativo foi a formulação do “Tratado da União”, em abril de 1991, que “pretendia preservar a existência de um poder federal central (com um presidente federal eleito diretamente) no comando das Forças Armadas, da política externa, da coordenação da política financeira e das relações econômicas com o resto do mundo.” (Hobsbawm, 1994, p. 478). No entanto, um dia antes do tratado entrar em vigência, houve uma tentativa de golpe liderada pela ala conservadora do partido, que, após afastar Gorbachev, formou o Comitê de Emergência e ocupou o centro de Moscou com tanques. O principal objetivo desse movimento era de evitar a dissolução da União Soviética. Liderando o movimento de contragolpe com amplo apoio externo e da mídia, Yéltsin conseguiu refrear o movimento golpista, que, sem o apoio das demais repúblicas – à exceção do Azerbaijão –, foi desmantelado dois dias depois (Hobsbawm, 1994; Rodrigues, 2006).

Esse acontecimento foi decisivo para que Boris Yéltsin ganhasse mais força política, acelerando o processo de desintegração do bloco e contribuindo para que os processos de independência das repúblicas ocorressem sem a contraposição de grupos que ainda defendiam a manutenção da União Soviética.

Estônia (20 de agosto), Letônia (21 de agosto), Ucrânia (24 de agosto), Bielorrússia (25 de agosto), Moldávia (27 de agosto), Cazaquistão e Quirguistão (28 de agosto), Azerbaijão (30 de agosto), Uzbequistão (31 de agosto), Tadjiquistão (9 de setembro), Armênia (21 de setembro) e Turcomenistão (26 de outubro). (Reis Filho, 2003, p. 154)

Aproveitando-se do momento e estimulando cada vez mais os movimentos separatistas, no início de dezembro Yéltsin, juntamente com os líderes da Ucrânia e Bielorrússia, anunciou a fundação da Comunidade dos Estados Independentes (CEI), com participação de 11 das 15 antigas repúblicas.⁸ Com a União Soviética extinta, mesmo que não formalmente, restou a Mikhail Gorbachev renunciar em 25 de dezembro de 1991, decretando o fim da maior experiência socialista do século XX.

4. Considerações finais

Após a Guerra Civil de 1921 e a completa consolidação da Revolução Russa, o Partido Comunista começou a implementar os esquemas de planejamento econômico na União Soviética, que ganharam forma, de fato, com os Planos Quinquenais de Stálin e que, entre as décadas de 1920 e 1950, transformaram a região em uma potência hegemônica internacional, que passava a disputar territórios e zonas de influência, dos pontos de vista político, econômico e ideológico, com os Estados Unidos. Com a consolidação da União Soviética como potência econômica, o período pós-Stálin enfrentaria o desafio de manter essa posição, com o acirramento das disputas introduzido pela Guerra Fria.

No período de 1953 a 1964, Nikita Krushev atuou na reorganização do aparato estatal e do planejamento econômico, promovendo a redução da máquina partidária e a tentativa de aproximação com os países do bloco capitalista, no plano externo. No entanto, foi na esfera econômica que se empreenderam as principais alterações na lógica do planejamento. Assim, na tentativa de promover a desburocratização, as decisões econômicas, em cada região do bloco soviético, passaram a ser divididas em duas secretarias – indústria e agricultura – com o intuito de dar maior liberdade de decisão a cada região. No entanto, as imposições das disputas da Guerra Fria acabaram por fazer com a indústria pesada ganhasse grande relevância em relação à agricultura, o que incitou grande desequilíbrio setorial, criando dificuldades para o avanço do setor agrícola. Apensar das políticas específicas voltadas à promoção da agricultura, fato é que este setor não conseguiu acompanhar a taxa de crescimento do setor industrial,

⁸ À exceção da Geórgia e dos Países Bálticos.

dando início a uma crise que se desdobraria com importantes reflexos nas décadas seguintes. Fato semelhante acontecia na indústria, já que o foco na indústria pesada criava prejuízos para o avanço da indústria de bens de consumo. Começavam a se desenhar os primeiros problemas no planejamento econômico, que gradualmente se mostrava incapaz de equacionar os conflitos entre as necessidades da sociedade soviética e as demandas no campo industrial introduzidas pelas disputas da Guerra Fria.

Tais questões se acentuariam durante o governo de Leonid Brejnev. O descompasso entre a indústria pesada e a agricultura, o baixo progresso da indústria leve e o inadequado atendimento da demanda por serviços iniciaram um período de redução do crescimento soviético. Os dois choques do petróleo ocorridos ao longo da década de 1970 iriam beneficiar a economia soviética – grande exportadora de petróleo – mas, por outro lado, iriam também aumentar a dependência em relação à importação de cereais e de bens de consumo. Assim, ao aumentar a entrada de divisas pela exportação de petróleo, a economia soviética iniciava uma espécie de processo de reprimarização, com alta dependência da exportação desse produto e a conseqüente necessidade de importação de bens básicos. A alteração do cenário internacional a partir da década de 1980, com a queda do preço do petróleo, em condições de dependência do setor externo para dinamização da economia, colocou em xeque a posição da União Soviética como potência econômica mundial. É nesse contexto que é proposto um conjunto de reformas liberalizantes, no intuito de fornecer maior liberdade econômica de atuação nas empresas. No entanto, a ausência de estímulos e as dificuldades de reinvestimento de lucros fizeram com que tais reformas fossem insuficientes para promover a recuperação da economia.

O governo de Mikhail Gorbachev se inicia em crise econômica, impondo igualmente a necessidade de enfrentamento dos desafios introduzidos pelos novos contornos das relações externas, em decorrência da difusão das políticas neoliberais no campo capitalista. Por isso, sua chegada ao poder veio acompanhada de promessas de mudanças radicais na forma de se solucionar os problemas econômicos e sociais. É a partir desses aspectos que foram introduzidas a *Glasnost* – política de maior transparência sobre os processos políticos e econômicos da União Soviética para o mundo – e a *Perestroika* – cujo objetivo era promover uma transformação radical no planejamento econômico, a partir da transição do desenvolvi-

mento extensivo para o intensivo e da democratização na autogestão das empresas. Formalmente, as duas políticas objetivavam a desconstrução do modelo de planejamento vigente, dada a incapacidade da recuperação econômica com as medidas implementadas ao longo dos dois governos anteriores. Gradualmente, o planejamento passava a ser abandonado, dando lugar a políticas de gestão típicas do modo de produção capitalista. Com a continuidade da crise e a não recuperação do crescimento econômico, gradualmente surgiram movimentos nacionalistas nas repúblicas soviéticas, que resultaram na dissolução do bloco em 1991.

O que se percebe é que, no período pós-Stálin, houve grande dificuldade na formulação e manutenção da lógica do planejamento econômico. De um lado, as disputas da Guerra Fria exigiam vultuosos investimentos na indústria bélica e espacial, o que criou um grave problema de desequilíbrio setorial, dado o descompasso na transferência das tecnologias desenvolvidas para todo o conjunto dos setores produtivos. Em decorrência disso, setores importantes para o funcionamento da economia – como a indústria de bens de consumo e o setor agrícola – foram sucateados, gerando problemas generalizados de abastecimento. De outro lado, os conflitos políticos internos ao Partido Comunista enfraqueceram a base de apoio do governo, abrindo espaço para que figuras como Boris Yéltsin – defensor do fim do bloco soviético – ganhasse representatividade política, contribuindo para a derrocada do bloco soviético.

É evidente que, ao longo dos anos, o modelo de planejamento econômico soviético deveria ser atualizado de acordo com a conjuntura mundial à época, haja vista que o campo socialista estava inserido dentro de um sistema capitalista que passava a ser cada vez mais integrando e internacionalizado, como tentar incorporar as transformações que surgiram com a Terceira Revolução Industrial. Apesar dos problemas econômicos internos, as pressões externas dentro do contexto da Guerra Fria interferiam diretamente nos planejamentos. De toda forma, é inegável que o planejamento soviético permitiu que mudanças estruturais ocorressem não somente em seu território, mas serviu como espelho ao antigo bloco socialista do século passado. Assim, a evidente elevação da complexidade econômica, em decorrência fundamentalmente dos planejamentos de médio prazo e da acumulação do excedente econômico nas mãos do Estado, – cujo objetivo central era garantir a universalidade ao acesso de bens

e serviços produzidos aos soviéticos – melhorou substancialmente a qualidade de vida da população e as características de sua estrutura econômica.

Referências

AGANBEGUIAN, A. G. *A revolução na economia soviética: a Perestroika*. Lisboa: Europa-América, 1988.

BETTELHEIM, C. *Planificação e crescimento acelerado*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1968.

BIELSCHOWSKY, R. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL – Volumes 1 e 2*. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2000.

BROWN, A. *Seven days that changed the world – Perestroika in perspective*. Nova Iorque: Orxford University Press, 2007.

CANO, W. Notas sobre a crise da URSS. *Economia e Sociedade*, v. 9, n. 1, 2000.

COCKSHOT, W. P.; COTTRELL, A. *Towards a new socialism*. Inglaterra: Spokesman Books, 1993.

COX, R. W. Global Perestroika. In: WILKINSON, R. (Org.). *The Global Governance Reader*. Londres; Nova Iorque: Routledge, 2005.

DUARTE, P. H. E.; MARTINS, F. M. S. De Lênin a Stálin: a consolidação do planejamento econômico na União das Repúblicas Socialistas Soviéticas. *Revista da SEP*, n. 63, 2022.

FRANCISCON, M. W. Mercado e iniciativa privada na União Soviética. *Analecta*, v. 14, n. 1, 2013.

HARRISON, M. Soviet economic growth since 1928: the alternative statistics of G.I. Khanin. *Europe-Asia Studies*, v. 45, n. 1, 1993.

HOBBSBAWN, E. *A era dos extremos: o breve século XX, 1914-1991*. São Paulo: Companhia das letras, 1994.

INSTITUTO PARA O ESTUDO DA UNIÃO SOVIÉTICA (IEUS). *URSS 1953-1963: Década Post-Stalinista*. Rio de Janeiro: Presença, 1964.

LAFER, B. M. *Planejamento no Brasil*. São Paulo: Editora Perspectiva, 1970.

LANGE, O. *Ensaio sobre planificação econômica*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MEDEIROS, C. A. A Economia Política da Transição na Rússia. In: ALVES, A. G. de M. P. (Org.). *Uma longa transição vinte anos de transformações na Rússia*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2011.

MAZZUCHELLI, F. *Os anos de chumbo: economia política internacional no entre guerras*. Campinas: Unesp – Facamp, 2009.

MIGLIOLI, J. *Introdução ao planejamento econômico*. São Paulo: Brasiliense, 1982.

MIKHAILOVA, I. *Sistema planificado na União Soviética: lições históricas e visão atual*. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, 2011.

NOVE, A. *An economic history of URSS*. Londres: Penguin Books, 1989.

POMERANZ, L. *Do socialismo soviético ao capitalismo russo*. Cotia: Ateliê Editorial, 2023.

RANGEL, I. M. O quarto ciclo de Kondratiev. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 10, n. 4, 1990.

REIS FILHO, D. A. *As revoluções russas e o socialismo soviético*. São Paulo: Editoria Unesp, 2003.

REIS FILHO, D. A. *URSS: O socialismo real (1921-1964)*. São Paulo: Brasiliense, 1983.

RIEGER, F. C. *A estagnação econômica dos anos 70 e a intervenção soviética no Afeganistão: fatores para a queda da URSS*. Santana do Livramento: Universidade Federal do Pampa (Trabalho de Conclusão de Curso de Relações Internacionais da Universidade Federal do Pampa), 2015.

RODRIGUES, R. P. *O colapso da URSS: um estudo das causas*. São Paulo: USP (Tese de Doutorado em História Econômica da USP), 2006.

SEGRILLO, A. *Os russos*. São Paulo: Editora Contexto, 2012.

SILVA, P. M. B. da. *O papel de Nikita Khrushchev no Complexo Militar e Industrial, no quadro da Guerra Fria*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa (Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais), 2014.

SUNY, R. G. *The Soviet experiment: Russia, the USSR, and the successor States*. Oxford: Oxford University Press, 1998.

VISENTINI, P. *Os paradoxos da Revolução Russa: ascensão e queda do socialismo soviético (1917-1991)*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.

A Revolução Cubana e as relações com a URSS: cooperação econômica ou subordinação política?*

The Cuban Revolution and Relations With the USSR: Economic Cooperation or Political Subordination?

Filipe S. Farhat**

Resumo: A presente investigação tem por objetivo analisar de que forma as relações de Cuba com a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) influenciaram os desdobramentos iniciais da Revolução Cubana e as transformações socioeconômicas pós-Revolução de 1959. Para tanto, serão enfatizados os impactos dessas relações, no contexto da Guerra Fria e da posição geopolítica central ocupada por Cuba na disputa entre as duas superpotências, sobre as estratégias econômicas e políticas adotadas pelas lideranças do país. Pretende-se realizar um balanço da dinâmica contraditória das relações entre Cuba e URSS, destacando os aspectos de apoio econômico-militar concomitantes à subordinação da atuação internacional da ilha aos objetivos estratégicos do bloco socialista.

Palavras-chave: Revolução Cubana. Guerra Fria. Cuba. URSS. Relações Internacionais.

Abstract: The present investigation aims to analyze how Cuba's relations with the Union of Soviet Socialist Republics (USSR) influenced the initial developments of the Cuban Revolution and the socioeconomic transformations after the 1959 Revolution. To this end, the impacts of these relations

* Submissão: 28/01/2024 | Aprovação: 13/05/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.962

** Doutorando em Economia do Desenvolvimento na Universidade de São Paulo (USP), Brasil | ORCID: 0000-0002-3011-0927 | E-mail: filipefarhat@gmail.com

Agradeço o professor Giuliano Contento de Oliveira, do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP), pela orientação da dissertação de mestrado da qual o artigo derivou, bem como aos pareceristas e revisores da revista pelos comentários e sugestões.



will be emphasized, in the context of the Cold War and the central geopolitical position occupied by Cuba in the dispute between the two superpowers, on the economic and political strategies adopted by the country's leadership. The aim is to take stock of the contradictory dynamics of relations between Cuba and the USSR, highlighting the aspects of economic-military support concomitant with the subordination of the island's international actions to the strategic objectives of the socialist bloc.

Keywords: Cuban Revolution. Cold War. Cuba. USSR. International relations.

JEL: F50. F59. N46.

Introdução

A história cubana das últimas seis décadas pode ser caracterizada pela permanente busca da soberania nacional e aprofundamento do socialismo, na tentativa de alcançar a plena supressão de classes sociais e a irreversível transformação de Cuba em uma sociedade comunista. Ao mesmo tempo, a Revolução de 1959 teve, desde o princípio, caráter anti-imperialista, de maneira que se confundem as feições popular e nacional nos caminhos trilhados a partir das medidas de política adotadas em benefício das massas trabalhadoras lideradas por Fidel Castro e Che Guevara.

Pelo contexto histórico em que ocorreu, ou seja, dada a forte ameaça estadunidense, tanto em função da nacionalização de suas empresas pelo governo cubano quanto pelos desdobramentos globais da Guerra Fria, a Revolução Cubana rapidamente passou de um estágio nacional-popular para a construção de um modelo socialista centralizado, fortemente influenciado por aquele vigente na União Soviética.

A aproximação de Cuba com a URSS foi realizada para proporcionar viabilidade econômica e sustentabilidade política ao processo revolucionário. As exportações açucareiras cubanas, majoritariamente destinadas aos Estados Unidos antes de 1959, rapidamente passaram a se direcionar ao bloco dos países socialistas. A forte integração da economia cubana com a URSS e os países da Comecon, pela importância das transações comerciais e financeiras realizadas com os países socialistas, resultou, por outro lado, em restrição da autonomia decisória doméstica, dado que a estratégia de desenvolvimento das forças produtivas nacionais passou a estar articulada aos objetivos mais gerais do bloco. Cabe ressaltar, contudo, que a aliança militar e econômica de Cuba com a URSS foi fator essencial para que o país pudesse se desvencilhar do domínio neocolonial estadunidense dentro do contexto da Guerra Fria.

Com o intuito de investigar essa dicotomia das relações entre Cuba e URSS, representada por auxílio econômico e subordinação da estratégia política adotada pelas lideranças da ilha, o presente artigo foi constituído em duas partes, além desta breve introdução e da conclusão.

A primeira delas se inicia com uma análise do contexto global em que se inseriu a Revolução Cubana e da influência da conjuntura do período sobre os desdobramentos iniciais da formação econômica do sistema

revolucionado. Na subseção seguinte, é feita uma breve comparação da situação de Cuba com a dos demais países latino-americanos durante a Guerra Fria. Por fim, dado o amplo e profundo entrelaçamento entre a economia cubana e a da URSS e dos países socialistas da Europa Oriental, será então analisada a forma com que as transformações nas relações internacionais de Cuba após a Revolução de 1959 impactaram o sistema econômico doméstico, fechando a primeira parte do trabalho.

Na segunda parte, realiza-se um balanço das principais modificações na estrutura produtiva cubana nos primeiros anos pós-Revolução, ressaltando as restrições e oportunidades do desenvolvimento planejado no país no contexto da Guerra Fria e de sua posição no cenário geopolítico explorado.

Para a realização desta investigação, foram utilizadas como fontes primárias diálogos entre lideranças políticas e diplomatas cubanos e soviéticos. Assim, foi possível obter informações importantes acerca dos posicionamentos oficiais sobre as estratégias de desenvolvimento econômico cubana, das necessidades de auxílio econômico e militar, e das distensões nas relações entre os dois países representadas pelo conhecido episódio da “Crise dos Mísseis”. Ademais, as conversas burocráticas revelam as estratégias conjuntas traçadas em âmbito militar, no contexto da ameaça estadunidense, e econômicas, relativas à planificação integrada do bloco socialista. Tais documentos foram obtidos do Arquivo Digital construído e mantido pelo programa de História e Políticas Públicas do Wilson Center, que contém materiais históricos desclassificados de arquivos ao redor do mundo, boa parte destes traduzidos em inglês. Em conjunto aos documentos, foram utilizados diversos artigos e livros sobre as relações entre Cuba e URSS no período da Guerra Fria, bem como sobre o desenvolvimento cubano neste período de um modo geral.

1. Contexto geopolítico

1.1 Contexto geopolítico global

A Revolução Cubana se inseriu em um contexto de liderança econômica estadunidense em relação aos sistemas monetário e financeiro internacional, que havia se consolidado com os acordos de Bretton Woods.

Tais acordos possibilitaram a imposição da agenda estadunidense sobre o globo. Durante a Segunda Guerra, os vultuosos empréstimos estadunidenses aos países Aliados e o enorme crescimento da indústria bélica do país fortaleceram seu poder geoeconômico, abrindo caminho para a imposição do dólar como divisa-chave do sistema monetário internacional no acordo mencionado (Simon, 2011).

A conferência de Bretton Woods, ademais, teve como um de seus principais objetivos estabelecer organismos multilaterais responsáveis por garantir um ambiente internacional estável de transações comerciais e financeiras. Em face do elevado grau de protecionismo e desvalorizações cambiais prevalentes no período entreguerras, novas regras e instituições foram constituídas para fomentar a integração econômica entre os países Aliados. Dentre estas, destaca-se a inauguração do Fundo Monetário Internacional (FMI), guardando, entre suas atribuições, a responsabilidade de criar normas para as relações comerciais e financeiras globais e supervisionar sua implementação nos países membros. Assim, por exemplo, países sujeitos a desequilíbrios em suas balanças de pagamentos deveriam obter autorização do FMI para modificar o valor de suas moedas em relação ao dólar. De modo geral, contudo, o sistema de câmbio emergido de Bretton Woods era quase fixo (à exceção de modificações nestas situações específicas de desequilíbrios mais profundos), e com garantia de conversão de dólares em quantidades fixas de ouro. Foi inaugurado, também, o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (Bird, ou Banco Mundial), com foco em investimentos em infraestrutura em países devastados pela Guerra, especialmente na Europa Ocidental (Moffitt, 1983).

Cabe ressaltar que as medidas acordadas em Bretton Woods estiveram sujeitas a disputas intelectuais e, principalmente, conflitos de interesses políticos. Dada a hegemonia econômica estadunidense no período referido, este país liderou as negociações, tendo Harry Dexter White como o principal representante dos interesses do Tesouro nacional. O influente economista John Maynard Keynes esteve à frente das negociações no lado britânico. Desta feita, a determinação das condições para acesso à fundos do recém-criado FMI foi postergada, dado que os Estados Unidos advogavam por intervenções nas políticas econômicas dos países devedores, enquanto os ingleses defendiam liberação automática de empréstimos de fundos advindos dessa instituição para livrar os países tomadores de depressão e desemprego (Moffitt, 1983).

Da mesma forma, a proposta de Keynes, de criação de uma União Monetária Internacional e de uma moeda única na qual se realizariam as transações econômicas dos países membros (*bancor*), foi rejeitada. O sistema idealizado pelo economista britânico estipulava mecanismos de reajuste em países com balanças de pagamentos deficitárias, por meio do direito de obtenção de empréstimos de um Banco Central Internacional com taxas de juro nulas ou fixas (fixas no caso de empréstimos cobrindo parcela significativa dos déficits desses países). Para financiar esse arranjo, os países com superávits elevados deveriam pagar juros que constituiriam reservas de moeda internacional (*bancor*). Apesar das vantagens em termos de estabilização global, tais ideias foram rejeitadas pelos Estados Unidos. A consolidação do país como potência econômica hegemônica no pós-Guerra resultou no estabelecimento do dólar como divisa-chave do sistema e no direito de obter recorrentes superávits sem a penalização referida (a balança comercial estadunidense acabaria por se tornar deficitária sob Bretton Woods após a recuperação da Europa Ocidental e do Japão, impulsionada pelos próprios Estados Unidos) (Varoufakis, 2015).

Mesmo antes do fim da Segunda Guerra, as lideranças estadunidenses, britânicas e soviéticas começaram a definir em reuniões de cúpula as áreas do globo de influência e alianças de cada bloco. Devido à elevada importância do Exército Vermelho na derrota do império alemão, os países em que estavam instalados, especialmente na Europa Oriental, puderam forjar aliança política e militar com o regime comunista soviético. Outras áreas do planeta, como a Europa Ocidental, integraram o sistema capitalista internacional de livre mercado articulado e comandado pelos Estados Unidos. Dessa forma, a Guerra Fria trouxe consigo uma redefinição das alianças de poder mundiais, acentuando as polarizações econômicas e políticas (Hobsbawm, 1995).

Contudo, cabe ressaltar que as décadas que se sucederam ao pós-Guerra foram marcadas, também, por um enorme aumento nas experiências de libertação nacional e busca por soberania econômica e política, resultando em uma explosão no número de nações reconhecidas internacionalmente. A emergência de um “Terceiro Mundo”, em grande parte não alinhado com as duas superpotências, foi um dos principais acontecimentos do período. Apesar desse não alinhamento com os dois campos, o modelo de desenvolvimento soviético foi visto por parte desses

países como uma inspiração para a superação da dependência¹ de exportações de produtos primários. Assim, a industrialização socialista centralmente planejada foi uma das opções adotadas na busca pela modernização econômica. Outros países optaram pela via capitalista com forte participação estatal, tanto por via direta, com a utilização de empresas públicas, quanto por via indireta, utilizando o gerenciamento macroeconômico para promover condições favoráveis de investimentos. Após a Revolução Cubana, em 1959, depois de quase seis décadas de exploração neocolonial da economia da ilha pelos Estados Unidos, o país passou a integrar o Movimento dos Não Alinhados, juntando-se às nações asiáticas e africanas que estabeleceram objetivos comuns na Conferência de Bandung, de 1955. Apesar disso, ocorreu também uma aliança tática das forças revolucionárias de Cuba com as lideranças comunistas soviéticas, com vistas a viabilizar a continuidade da Revolução, diante da constante ameaça estadunidense (Hobsbawm, 1995).

Deve-se ter em mente que tal processo de exploração estadunidense da ilha, ancorado em empresas multinacionais inseridas em competição monopolista, havia bloqueado o desenvolvimento econômico doméstico e a industrialização de Cuba, impossibilitando seguir a trajetória que havia prevalecido nos países em que haviam ocorrido anteriormente as primeiras revoluções burguesas, e que haviam conseguido utilizar de maneira consistente o excedente econômico de forma a engendrar formação de capital de grande escala e crescimento econômico baseado em aumentos da produtividade industrial. Em Cuba, ao contrário, assim como na maior parte do mundo subdesenvolvido, tal excedente era apropriado quase em sua totalidade pelo capital estrangeiro ou por representantes do Estado cujos interesses se mesclavam ao domínio capitalista externo e à manutenção da presente ordem de privilégios e exacerbação das diferenciações de classes sociais (Baran, 1964).

A Guerra Fria, contudo, não deve ser entendida como um processo controlado pelas duas superpotências globais, impondo as formas de organização econômica e política do Terceiro Mundo. Ao contrário, as crises

¹ Aqui se rejeita, contudo, a tese historiográfica revisionista defensora de um suposto movimento de “exportação de revoluções” e “guerras civis internacionais” que teriam sido iniciadas pelas lideranças bolcheviques. A busca pela emancipação nacional e as revoluções anticoloniais, entre as quais se insere a Revolução Cubana, deram-se de maneira autônoma, não tendo sido incitadas pelos soviéticos. Ver Losurdo (2015).

econômicas e sociais nesses países, decorrentes do modo como suas economias se integravam como fornecedoras de *commodities* e mão de obra barata aos interesses dos capitais multinacionais, foram os fatores determinantes das revoluções de cunho nacionalista. A aliança das lideranças revolucionárias desses países subdesenvolvidos com o Partido Comunista da União Soviética (PCUS) surgiu, na maioria das vezes, como uma necessidade de garantir a segurança nacional contra possíveis intervenções político-militares estadunidenses (Saull, 2005).

Vale dizer que o conceito de *subdesenvolvimento* aqui adotado não segue concepções gradualistas (como as adotadas por Rostow, por exemplo), segundo as quais os países da periferia seguiriam as mesmas etapas de desenvolvimento dos países do centro, após uma defasagem temporal. Ao contrário, o entendimento aqui seguido é de que o processo de desenvolvimento nas metrópoles capitalistas se alimenta da reprodução do subdesenvolvimento nos satélites fornecedores de alimentos e matérias-primas. Assim, forma-se um vínculo de dependência que impede o desenvolvimento autônomo em países e regiões exploradas pelos países capitalistas avançados, como enfatizado nos trabalhos associados à Teoria Marxista da Dependência (Frank, 1969).

Dadas estas condições históricas, a opção em Cuba foi pela tentativa de afirmação da soberania nacional por meio da via revolucionária, buscando desvincular as decisões político-econômicas internas dos interesses dos Estados Unidos. Sendo assim, a permanência do governo revolucionário instaurado em Cuba em 1959 deveu muito ao auxílio militar e econômico prestado pelas forças soviéticas, fundamentais na defesa do território contra a reação dos Estados Unidos e das forças internas opositoras à Revolução. A política internacional da URSS, assim como a estadunidense, foi guiada em muitos casos por interesses geopolíticos visando a ampliação de sua esfera de atuação e influência global. Em contrapartida à assistência prestada ao Terceiro Mundo, a burocracia central soviética buscou exercer alguma influência sobre as estruturas organizacionais das sociedades socialistas, entre as quais Cuba (Cox, 1990).

Cabe notar, contudo, que ocorreu nesse país um profundo debate a respeito da forma mais adequada de planificação econômica no estágio histórico de construção do socialismo. No início dos anos 1960, diversos países da Europa Oriental adotaram medidas de descentralização decisória

e de aumento da autonomia das empresas industriais. Esse quadro, vigente também na União Soviética, resultou da tentativa de reformular os sistemas de produção e acumulação com vistas a dar maior competitividade às nações do bloco, que em grande medida estavam se distanciando dos padrões de vida dos países de capitalismo avançado. A *autogestão* pelos operários em companhias iugoslavas talvez represente a expressão máxima desse movimento. Em Cuba, apesar de setores da burocracia e da intelectualidade defenderem uma emulação desse padrão mais descentralizado de desenvolvimento, outros fizeram duras críticas a essas formas de organização. Para Che Guevara, essas reformas, que introduziam o retorno da lucratividade e de incentivos materiais como elementos centrais da economia, resultariam, na prática, em um retorno ao modo de produção capitalista (Pericás, 2018).

A despeito das críticas feitas por Che e seus aliados à forma de organização do sistema de produção da União Soviética após as reformas, de um modo geral as relações internacionais com Cuba se deram de maneira vantajosa ao comércio exterior da ilha, em comparação aos preços que vigoravam no mercado mundial capitalista. Assim, após o bloqueio econômico articulado pelos Estados Unidos, Cuba conseguiu estabelecer contratos de longo prazo garantindo a exportação de açúcar e importação de combustíveis da União Soviética em condições de preços favoráveis. Tais relações internacionais, não sustentadas na lei do valor vigente sob o capitalismo, indicavam um novo caminho de solidariedade internacionalista. Em discursos e escritos, Che Guevara deu considerável importância à questão das *trocas desiguais* prevalentes no comércio internacional de mercadorias. Para o pensador cubano, as relações econômicas entre a União Soviética e Cuba representavam um novo modelo que poderia ser generalizado nas relações entre países socialistas desenvolvidos e países subdesenvolvidos buscando se libertar do domínio imperialista de nações capitalistas (Tablada Pérez, 1990).

Assim, a aproximação de Cuba com a União Soviética parece ter sido a opção mais viável encontrada de superar os prévios laços de dependência com o imperialismo estadunidense, tão marcantes da primeira metade do século XX (e mesmo do século XIX, ainda que Cuba estivesse sob domínio espanhol). O sistema econômico escravista voltado à produção e exportação de uma monocultura agrícola, semelhante ao de diversos outros países

latino-americanos, havia, até então, impedido a constituição da soberania nacional cubana e a formulação de um projeto de desenvolvimento autônomo. Após a Revolução e o bloqueio estadunidense, a aliança com os soviéticos permite buscar a superação do subdesenvolvimento da ilha, ao proporcionar condições para o rompimento com os centros de acumulação capitalista (Trindade, 2022).

A exploração dos países subdesenvolvidos do Terceiro Mundo pelos países capitalistas desenvolvidos não se extinguiu, em geral, com a desvinculação formal entre colônia e metrópole, como bem sabiam as lideranças revolucionárias cubanas. Como bem observa Hobsbawm (2011),

The virtual disappearance of formal colonies (i.e. areas under the direct administration of a foreign power and therefore unable to take their own policy decisions as sovereign governments) threw into doubt the necessary connection between imperialism and ‘colonialism’. Political decolonisation by itself hardly changed the economic relations between the areas concerned and the metropolitan countries, though it might affect the specific position of the country formerly ruling over the colony. (Hobsbawm, 2011, p. 357)

O conflito da União Soviética com os Estados Unidos e a forte liderança dos soviéticos sobre o bloco socialista resultou, por diversas ocasiões, em tensões com os partidos comunistas de países aliados. No tocante a Cuba, isso ficou patente no episódio conhecido como “Crise dos Mísseis”, em que a instalação de armamentos em Cuba direcionados aos Estados Unidos resultou em desacordo entre os governos dos dois países socialistas. Um relatório de uma conversa em Moscou entre o oficial comunista cubano Carlos Rafael Rodríguez e o líder soviético Nikita Khrushchev é elucidativo a esse respeito. Khrushchev afirma:

We have become bitter about the fact that after having made an extraordinary effort by situating the missiles in Cuba, the effort that brought us to move men, weapons, risk war and spend enormous sums of money, when we believed we had arrived at the end victorious, suddenly your rude criticism of us crops up. And afterwards, we have seen how your attitudes get in the way of solving

problems, not only in Cuba but elsewhere [...]. (Wilson Center Digital Archive, 1962, p. 29)

Rodríguez responde, esclarecendo a interpretação cubana dos eventos:

I said that I wanted to speak starting from the great respect that I had always possessed toward the Soviet Party and the Soviet Union, and asked that my words not be misinterpreted, but that I understood that a serious error had occurred in the process. The fundamental error had consisted in not treating us as a Party, and furthermore, not even as a State to which things should be explained. If they had developed a strategy that imagined the withdrawal of the missiles at a given moment, this strategy had to be discussed carefully with us. Things had not been this way, and we had all held an interpretation of the presence of the missiles that, evidently, did not correspond to the intentions of the Soviet government. (Wilson Center Digital Archive, 1962, p. 32)

Nesse diálogo chama atenção, em primeiro lugar, a insatisfação dos cubanos em relação às ações dos soviéticos no acontecimento, que haviam acordado com as lideranças dos Estados Unidos a retirada dos mísseis de Cuba em troca da retirada dos mísseis estadunidenses instalados na Turquia, bem como a garantia de não invasão do território cubano tanto pelos Estados Unidos quanto por forças advindas de seus aliados na América Central. Na visão dos cubanos, o recuo tático representaria um enfraquecimento do poder de barganha e de defesa da ilha, e uma violação dos tratados internacionais de soberania nacional. As negociações secretas entre Kennedy e Khrushchev, ao não incluírem as lideranças cubanas nos diálogos, foram a causa principal dos desentendimentos com a União Soviética (Moniz Bandeira, 2017).

Em segundo lugar, destaca-se o tom contido de Rodriguez e a busca por uma reconciliação, explicitando a dependência cubana aos soviéticos e a necessidade de se adequar aos objetivos geopolíticos da União Soviética, ainda que comprometendo em algum grau a autonomia nacional das estratégias cubanas.

1.2 América Latina

Dada a impossibilidade de se repetir, nos países periféricos, a evolução das condições socioeconômicas engendradas pela acumulação de capital dos países centrais, as classes dominantes dos países latino-americanos acabaram por optar por um *capitalismo* fortemente *dependente* e vinculado aos interesses econômicos dos países centrais (que em última instância chancelavam o caminho estratégico adotado na política e economia); permanecia uma estrutura *neocolonial* que preservava os traços básicos de dominação de classe do período anterior pré-capitalista, assegurando a manutenção exclusiva de privilégios e mesmo de direitos básicos sociais, civis e políticos para uma pequena minoria de *possuidores* (Fernandes, 1981).

Cabe ressaltar, ainda que de passagem (por não constituir o objetivo central deste texto), que a subordinação econômica e social das nações periféricas da América Latina aos países do centro capitalista do sistema-mundo resultou em construções teóricas próprias, com elevada importância da Teoria da Dependência. Em sua versão ancorada na obra de Cardoso e Falleto (1979), também conhecida como versão *weberiana* da Teoria da Dependência, a ênfase da interpretação do processo histórico de desenvolvimento no continente (e de suas dificuldades) acaba por recair em processos políticos e nas alianças e conflitos entre diferentes grupos de indivíduos (não necessariamente *classes sociais*), bem como nos *valores* desses grupos e nas *ideologias* que influenciam as mudanças ou permanências das estruturas prevaletentes.

Enquanto essa corrente é vinculada ao pensamento cepalino e às teorias desenvolvimentistas, a Teoria *Marxista* da Dependência propõe uma ruptura radical com essas perspectivas de modernização (Trindade, 2022). Para a vertente marxista da Teoria da Dependência, as tentativas de modernização e desenvolvimento industrial com manutenção dos laços entre as economias periféricas da América Latina e os centros que dominam a reprodução do sistema capitalista global não resolveriam, fundamentalmente, os problemas de dependência econômica do continente. O socialismo seria a única opção que possibilitaria a construção de trajetórias soberanas, rejeitando-se, assim, soluções “intermediárias” (Dos Santos, 2011). O capitalismo de Estado, alternativa adotada por alguns países, teria apenas atualizado as formas de dominação, subordinando os interesses da burguesia nacional emergente aos poderes imperialistas (Bambirra, 2013). Assim, o

processo de industrialização trilhado pelo continente, ao elevar a mais-valia relativa e a produtividade do trabalho, acabaria por criar simultaneamente as condições (como o aumento do exército industrial de reserva) que renovariam a superexploração do trabalho nesses países e o intercâmbio desigual de mercadorias no mercado mundial (Marini, 2000).

O sucesso da Revolução em Cuba respondeu, entre outros motivos, à diferente situação *política* enfrentada pelo país em fins dos anos 1950. Apesar de diversos países latino-americanos terem enfrentado regimes ditatoriais repressores e corruptos ao longo do período de Guerra Fria, o governo de Batista deve ser diferenciado dos demais. No caso cubano, a execução do poder pelos militares não incorporou bandeiras reivindicadas pelas classes média urbana e pela burguesia. Desta feita, o isolacionismo e personalismo dos objetivos buscados pelo líder maior do Estado (bem como a percepção social de que vigorava um elevado nível de corrupção) possibilitaram que as lideranças revolucionárias guerrilheiras aglutinassem setores de todas as classes sociais na oposição. A Revolução Cubana, portanto, extrapolou a aliança clássica de outros processos revolucionários que juntavam camponeses e intelectuais, ao agregar também a pequena burguesia nacionalista, a classe média urbana e o proletariado, a oposição partidária institucionalizada e parte dos setores militares e do clero (Dix, 1984).

A insatisfação virtualmente generalizada da sociedade cubana com o regime de Batista, e a capacidade das lideranças revolucionárias de mobilizar o povo, foram consequência, também, da deplorável situação social e econômica de Cuba naquele período. O quadro de subdesenvolvimento da América Latina em face da exploração imperialista é descrito por Fidel Castro durante a *Primera Declaración de La Habana*, de 2 de setembro de 1960:

[...] la Asamblea General Nacional del Pueblo de Cuba: condena el latifundio, fuente de miseria para el campesino y sistema de producción agrícola retrógrado e inhumano; condena los salarios de hambre y la explotación inicua del trabajo humano por bastardos y privilegiados intereses; condena el analfabetismo, la ausencia de maestros, de escuelas, de médicos y de hospitales; la falta de protección a la vejez que impera en los países de América; condena la

discriminación del negro y del indio; condena la desigualdad y la explotación de la mujer; condena las oligarquías militares y políticas que mantienen a nuestros pueblos en la miseria, impiden su desarrollo democrático y el pleno ejercicio de su soberanía; condena las concesiones de los recursos naturales de nuestros países a los monopolios extranjeros como política entreguista y traidora al interés de los pueblos [...]. (Castro, 2017, p. 48)

Em Cuba, a prévia derrocada da ditadura de Machado, em 1933, não havia logrado a superação das condições de exploração das massas camponesas e operárias, ao não romper com a estrutura social neocolonial de dominação burguesa. Nos anos 1950, a ditadura de Batista agudizou as insatisfações populares e aprofundou as condições históricas de *possibilidade* de concretização de uma revolução democrático-popular. Nesse processo, a tradição ideológica nacionalista do povo cubano forjada durante o longo processo de lutas de libertação foi um dos elementos centrais. Outro foi a guerrilha, que organizou e direcionou as aspirações sociais no combate ao regime político estabelecido. Ocupava ao mesmo tempo o papel do partido de massas revolucionário e o de núcleo de atuação da luta armada. Para Florestan Fernandes, a socialização dos líderes guerrilheiros no período de guerra civil permitiu que estes se tornassem porta-vozes das demandas sociais dos trabalhadores e dos “humildes”, ou seja, da maioria. Assim, a Revolução foi se radicalizando, com suas bases sociais sendo empurradas cada vez mais “para baixo”, apesar da existência de frações de classe burguesas nacionalistas, dispostas a realizar uma transformação capitalista “autônoma” (Fernandes, 2007).²

No restante da América Latina, em contraste, a institucionalidade política tornou-se extremamente flexível e funcional à defesa da ordem, impedindo mesmo a consolidação de avanços democráticos significativos, pois estes poderiam colocar em risco as estruturas de dominação herdadas da formação colonial. Assim, por meio de regimes civis apoiados em violência institucional e policial-militar ou se utilizando de regimes militares

² Por questões de espaço e escopo, não se busca aqui elucidar todos os aspectos essenciais ao entendimento da Revolução Cubana. Para outros elementos importantes, como o papel da agressividade dos Estados Unidos na opção pela alternativa socialista de construção da sociedade revolucionada, ver especialmente o capítulo 2 (“A guerrilha e a conquista do poder”) da obra referenciada.

chancelados por parte da sociedade civil, as classes dominantes não apenas contrabalançaram o *poder* das lutas e reivindicações *revolucionárias* advindas das massas de despossuídos, mas puderam, também, avançar seu *contrapoder* e consolidar sua posição na estrutura hierárquica socioeconômica (Fernandes, 1981).

Apesar de, em geral, os países latino-americanos apresentarem economias capitalistas dependentes nos anos 1950, a Revolução Boliviana de 1952, assim como havia sido a Revolução Mexicana de 1910, buscou extinguir a forma de organização pré-capitalista e implantar acumulação capitalista privada baseada no desenvolvimento de relações de livre contratação de trabalho e formação de mercado doméstico. A reforma agrária resultante da Revolução Cubana, ao contrário, buscou superar as contradições de classe das relações capitalistas vigentes no período pré-revolucionário (Knight, 1990).

Nos anos 1950, os Estados Unidos, com o governo Eisenhower, não se basearam exclusivamente na busca de difusão do liberalismo econômico que vigorava nas esferas comercial e financeira do sistema internacional para o âmbito doméstico dos países latino-americanos. Mais importante foi a mudança da estratégia geopolítica estadunidense em face dos recorrentes movimentos de libertação nacional em países subdesenvolvidos. Dessa forma, o apoio estadunidense a regimes totalitários era visto como uma ampliação da segurança e do poder da superpotência, ao reduzir as possibilidades de eclosão de revoluções comunistas (Pettinà, 2007).

Após a Revolução Cubana, os Estados Unidos buscaram asfixiar a economia da ilha, para impedir a difusão do modelo socialista pela América Latina. Tal forma de organização social seria assim, de acordo com os objetivos estadunidenses, vista com ressalvas no restante do continente, como escreve Khrushchev em um telegrama para o embaixador da União Soviética em Cuba, Mikoyan, em novembro de 1962:

[...] the most important method that the president of the United States and his circle have chosen for themselves is to strangle Cuba economically by isolating it commercially. They want, as the US press put it before the crisis, to make Cuba too expensive an experiment for the Soviet Union so that it will exhaust the resources the Soviet Union has available for aid, and therefore undermine the economy

of Cuba and to make Cuba not only an unattractive but even a repulsive model for the Latin American peoples. They want living standards in Cuba to drop even lower than they were before the revolution, when Batista was in Cuba. (Wilson Center Digital Archive, 1962a, p. 6)

Diante desse quadro, e em função da posição geopolítica ocupada por Cuba, único país em que se desencadeou naquele período uma revolução socialista na América Latina (esfera de influência estadunidense), ocorreu uma aproximação entre as lideranças revolucionárias e a burocracia da União Soviética. Ainda que existissem divergências ideológicas entre Fidel e Che, de um lado, e o Partido Comunista da União Soviética (PCUS), de outro, por força das circunstâncias a aliança foi fundamental para preservar a Revolução. O processo é bem expressado pelas palavras de Moniz Bandeira (2017):

[...] Apesar de simpatizar com o marxismo, nem Fidel Castro nem mesmo Che Guevara eram filiados ou comprometidos com qualquer Partido Comunista, nem seguiam as diretrizes políticas de Moscou. Não era inevitável que a revolução cubana evoluísse para o stalinismo e sua forma de governo. A União Soviética, porém, afigurou-se a Fidel Castro e a seus companheiros como a única opção internacional de apoio à defesa da soberania e da autodeterminação de Cuba, vis-à-vis das pressões impostas pelos Estados Unidos quando as primeiras medidas da reforma agrária alcançaram as propriedades da United Fruit Co. “The Soviet Union was one alternative power to which these radical nationalists could turn”, o politólogo americano Cole Blasier reconheceu. Também Martin C. Needler, outro cientista político residente nos Estados Unidos, concluiu que não era inevitável que a revolução cubana evoluísse a ponto de identificar-se com a doutrina comunista e com sua forma de governo. A União Soviética nunca aceitara completamente Castro como autêntico comunista, e ele não só de forma irregular atendeu às suas diretrizes na política internacional como introduziu novos elementos de discórdia no Bloco Socialista, já dividido pela dissidência da China. Eisenhower foi quem, de fato, compeliu Fidel

Castro na direção do comunismo, ao cortar a quota do açúcar, suspender os fornecimentos de petróleo, manter o embargo para a compra de armamentos e preparar a invasão de Cuba. O conflito ideológico com a China, em que Mao Zedong acusava a União Soviética de revisionismo por defender a via pacífica para o socialismo, concorreu, entre outros fatores, para que Khrushchev respaldasse, mais decididamente, o regime revolucionário de Castro não obstante suas heresias. Em realidade, não foram os comunistas que se apossaram de Castro. Foi Castro que se aposou dos comunistas, conforme Cole Blasier salientou. (Moniz Bandeira, 2017, p. 104)

1.3 União Soviética e Comecon

Desde meados do século XIX, e especialmente nas seis décadas que separaram a independência formal de Cuba da Revolução de 1959, que desencadeou profundas transformações na sociedade e no Estado cubano, as relações internacionais do país com os Estados Unidos se caracterizaram pela desigualdade de poder entre as duas nações e pela flutuação dos níveis de comércio e de transações de capital típicas da organização capitalista das transações econômicas.

As relações de Cuba com a União Soviética e os países do Leste Europeu integrantes do Conselho para Assistência Econômica Mútua (Comecon) possibilitaram uma alternativa de desenvolvimento baseada em vantagens mútuas, maior estabilidade nas transações comerciais e no esforço de planejamento conjunto de médio e longo prazo do setor público da ilha com os demais países da organização. Assim, Cuba assegurou mercado consumidor para sua produção açucareira nos países socialistas após o bloqueio imposto pelos Estados Unidos em resposta à Revolução. O setor industrial cubano avançou com importação de máquinas e equipamentos soviéticos e assistência técnica prestada pela União Soviética com o objetivo de capacitar mão de obra especializada em Cuba, visando ao estabelecimento de relações comerciais de longo prazo complementares. As relações com a Comecon possibilitaram atingir um maior grau de soberania econômica nacional (em relação ao período de domínio *neocolonial* estadunidense), condições favoráveis ao crescimento dos investi-

mentos no setor energético, e importação de máquinas, equipamentos e matérias-primas em condição vantajosa (Fedoseiev; Grigulevitch; Maiorov, 1985).

Apesar de tais vantagens econômicas obtidas com o estreitamento das relações com a União Soviética e com os países europeus membros da Comecon (organização que Cuba passou a integrar formalmente em 1972), criou-se, concomitantemente, uma relação de profunda dependência política e subordinação dos objetivos cubanos da Revolução aos interesses soviéticos. O modo de organização socioeconômico da União Soviética, caracterizado por um socialismo fortemente centralizado, facilitava e ampliava as possibilidades de coerção sobre as lideranças cubanas, dado que o Estado soviético controlava quase a totalidade dos investimentos e recursos materiais provenientes de seu território direcionados a Cuba (Packenham, 1986).

Assim, as relações econômicas estabelecidas entre os dois países resultaram em uma divisão internacional do trabalho socialista pouco favorável à diversificação produtiva e a um maior aprofundamento da industrialização cubana. Conforme Silva (2013, p. 117),

Os estreitos laços com a URSS desestimularam os esforços para a diversificação das atividades produtivas, apesar do processo de retificação. A URSS condicionou fortemente as atividades econômicas cubanas garantindo preços superfaturados do açúcar (que mesmo assim eram mais baratos que os esforços soviéticos para produzi-lo em quantidade adequada), facilitando o crédito comercial, como afirmamos anteriormente, e compensando os déficits nas transações externas cubanas. Desta forma, o sistema funcionou como um ciclo vicioso, mantendo Cuba especializada na produção do açúcar, que representava 80% de suas exportações no período, propiciando a manutenção da dependência e se mostrando catastrófico com o fim destes laços.

Ademais, como afirmam Terentev, Vavichkina e Vlasova (2023), as exportações cubanas de açúcar para a União Soviética e os subsídios daí decorrentes se intensificavam em períodos de redução dos preços da mercadoria no mercado mundial, ao passo que o comércio de Cuba com os países capitalistas se elevava nos anos de aumento dos preços, em uma

trajetória de aprofundamento de dependência da economia em relação à produção da *commoditie*:

[...] it is remarkable that such an increase of Cuban sugar exports did not match the world sugar price changes. For instance, the remarkable increase in Cuban exports of 1974-1977 and the one of 1980-1985 took place amid a dramatic decrease in average annual world price. On the contrary, the rapid rise of average world sugar prices of 1978-1980 was accompanied by a significant fall in Cuban sugar exports to the USSR. These cases may be considered as an illustration of the Soviet assistance to Cuba: amid world sugar prices fall Moscow used to intensify purchases of Cuban key export component, while amid the world sugar price rise the volume of sugar supplies to the USSR decreased [...]. (Terentev *et al.*, 2023, p. 10)

Em troca do envio de suprimento de petróleo, matérias-primas, máquinas e equipamentos industriais e equipamentos militares para Cuba, a União Soviética exigia a manutenção de um caráter subordinado deste país em sua estratégia geopolítica global e uma organização socioeconômica interna amplamente baseada no modelo socialista de planejamento central soviético. Assim, as lideranças soviéticas se opuseram, por exemplo, à tentativa de parte das lideranças cubanas de priorizar incentivos *morais* em detrimento dos *materiais* como forma de motivar os atores econômicos a perseguirem os objetivos revolucionários (Mesa-Lago, 1974).

Não obstante, o desenvolvimento do socialismo em Cuba foi engendrado a partir de formulações próprias, muitas vezes críticas ao marxismo “ortodoxo” do PCUS. Para Guevara, a adoção de categorias capitalistas pelos soviéticos (como preços, lucros, crédito), sem a modificação fundamental de seu conteúdo sob a construção da formação econômico-social em transformação, havia resultado na emergência de um modelo *híbrido* na União Soviética. A insistência na importância dos incentivos morais e na educação e conscientização das massas pelo Estado na ilha visava estabelecer a transição do socialismo para o comunismo, com a formação do *novo homem* voltado para as necessidades sociais coletivas e a concomitante superação da mentalidade herdada da sociedade capitalista (Guevara, 2006).

Nesse sentido, em meados dos anos 1960 ocorreu um dos debates mais significativos sobre o sistema de planejamento econômico cubano, com Ernesto Che Guevara tendo sido o principal expoente em defesa da ampliação generalizada do *Sistema Orçamentário de Financiamento*³ pela indústria e agricultura, em detrimento do *Cálculo Econômico Soviético*⁴ prevalente no setor agrícola (defendido por Rodriguez no Instituto Nacional de Reforma Agrária – INRA). Por trás da crítica ao *modelo soviético* estava a preocupação de Guevara com a alta especialização de Cuba na produção monocultora de açúcar, em detrimento de um maior desenvolvimento industrial e diversificação produtiva do país, que poderiam ser alcançados a partir de uma estrutura mais equânime de integração comercial e produtiva entre os países do bloco socialista. De acordo com Tsokhas (1980, p. 20),

Guevara appealed for a socialist trade pattern that would “permit the financing of industrial investments in the developing countries.” This would lead to a “more even advancement of the whole socialist bloc,” overcome differences between members of the bloc, and give “greater

³ Pericás (2018) expõe da seguinte maneira o método de gestão do *Sistema Orçamentário de Financiamento* defendido por Guevara: “A partir de um intrincado sistema, os órgãos centrais fariam os cálculos pertinentes a toda a esfera produtiva, desde maquinaria importada e matérias-primas até custos dos salários e gastos com equipamentos, resultando nos custos reais de cada obra, em seu custo idealizado e naqueles comparados com os do mercado internacional. Isso ampliaria as possibilidades de decisão sobre que tipo de material empregar, visando sempre aos menores gastos possíveis, sem tanta preocupação nesse momento com a otimização matemática – já que outros fatores, como a política e o mercado externo, podiam ser levados em conta -, mas com uma ideia básica dos custos reais de produção e comercialização decorrentes dessa técnica. Caso isso fosse adotado em outros países socialistas, seria possível criar, na concepção d guerrilheiro argentino, um ‘mercado socialista mundial’ de preços melhor que o utilizado na época.” (Pericás, 2018, p. 103).

⁴ Sobre o método do *Cálculo Econômico*: “Um ‘dicionário’ de economia soviético amplamente divulgado em Cuba afirmava que a autogestão financeira era um método de gerenciamento planejado para se alcançar o máximo de efetividade na produção – utilizando para isso ‘leis econômicas do socialismo’ e relações monetário-mercantis –, no qual a empresa (ou consolidado de empresas) deveria ser rentável. O texto ia mais longe, dando a entender que esse modelo era o mais eficiente em termos gerais, tendo em vista que as companhias teriam o direito de fazer convênio com outras, provedoras ou consumidoras, de possuir contas de cobrança e pagamentos no banco (e obter crédito destes) e de organizar o emprego de sua força de trabalho. Também indicava que, a partir do ‘plano’, as empresas ganhariam autonomia para adquirir materiais e combustíveis e fazer seus produtos. Quanto melhor operasse a firma, maior o provento, que incrementaria seus fundos de estímulo interno. Haveria, portanto, a redução dos índices criados para elas pelos organismos centrais, o aumento do papel do preço, do rendimento e do crédito, a independência econômica, juros e ampliação dos incentivos materiais.” (Pericás, 2018, p. 102).

cohesion to the spirit of proletarian internationalism.” Coming at a time when the USSR had led Cuba into monoproduction of sugar, this constituted a barely concealed attack on the Soviet Union. The debate was as much about relations with the USSR, as it was concerned with methods of economic organization for Cuba. Castro allowed these conflicts to continue until mid-1966, when he opted for a modified version of the Guevarist position. It was only with the failure of the 10 million ton zafra that Havana retreated to the Rodriguez position [...].

Assim, os acordos comerciais com o bloco socialista, cujas transações não se efetuavam com a transferência de moeda forte para Cuba (mas sim em um sistema de trocas de mercadorias de acordo com um plano de metas produtivas), impediam que o país obtivesse divisas para importar dos países ocidentais. Estando as exportações da ilha quase todas direcionadas para os países da Comecon, esta ficava sujeita à forma de coordenação das relações comerciais dos países do bloco e à divisão internacional do trabalho daí resultante. Apesar de contar com subsídios importantes sobre os preços do açúcar (em relação aos preços prevalecentes no mercado mundial) e estabilidade em função dos acordos de longo prazo estabelecidos, as lideranças cubanas acabavam sendo restringidas e subordinadas politicamente aos objetivos e necessidades da União Soviética e de seus aliados do Leste Europeu (Tsokhas, 1980).

2. Revolução Cubana e desdobramentos iniciais

2.1 Formação histórica da Revolução de 1959

Desde a segunda metade do século XIX, os conceitos de nacionalismo e patriotismo e os ideais morais a eles vinculados formam parte significativa do perfil de identidade da população cubana. As diversas guerras de Independência contra a coroa espanhola, nas quais houve enormes sacrifícios, lutas e privações materiais em nome dos valores de soberania nacional, autonomia, autodeterminação dos destinos da pátria e justiça social, tornaram enraizado nas gerações de cubanos do século XX o desejo de ruptura com uma ordem político-institucional incapaz de atender aos anseios populares. O apoio generalizado de ao menos frações de todas as classes

sociais às lideranças revolucionárias que derrubaram o governo Batista e iniciaram as vitórias da militância guerrilheira na década de 1950 estava fortemente influenciado pelas ideias do intelectual e fundador do Partido Revolucionário Cubano José Martí. Deve-se ter em conta que o nacionalismo liberal radical de Martí refletia as aspirações mais profundas dos cubanos, derivadas do processo histórico de subjugação da sociedade pela dominação colonial espanhola no século XIX, gradualmente substituído pela dominação *indireta* imperialista estadunidense, que avançava ao longo desse mesmo século à medida que os Estados Unidos se consolidavam como uma das potências capitalistas centrais (Pérez Jr., 1980).

Desta feita, a soberania nacional esteve longe de ser atingida naquele momento, e, ao longo da primeira década do século XX, a funcionalidade da exploração de recursos naturais e mão de obra barata cubana ao capital estadunidense resultou em impedimento da acumulação de excedente econômico em âmbito doméstico, impossibilitando a superação do *subdesenvolvimento*⁵ tal como o conceito é interpretado por Baran (1964).

Nesse sentido, a guerrilha liderada por Fidel Castro, que havia desembocado na tomada do poder do Estado em 1959, deve ser entendida em um sentido mais amplo de continuidade da busca por afirmação de valores enraizados na formação cultural e de identidade cubana. Nos ditos Cem Anos de luta (1868-1968), originou-se e se aprofundou de forma orgânica um radicalismo político nacionalista entendido como único caminho de desenvolvimento soberano autônomo em Cuba (Pérez Jr., 1980).

Dessa forma, nos anos iniciais pós-1959, os objetivos primordiais do governo foram os de unificar politicamente a nação e combater o imperialismo estadunidense, que desde o início do século XX (e mesmo antes) havia impedido a efetiva independência política e econômica da ilha. Passou-se a combater a imprensa contrarrevolucionária, a igreja (com forte

⁵ Para Baran (1964), o conceito de subdesenvolvimento está relacionado à forma de inserção dos países dependentes no processo histórico do desenvolvimento capitalista mundial. Nas palavras do autor: “[...] Tal como sugere o próprio termo ‘subdesenvolvimento’, a renda gerada nos países subdesenvolvidos é pequena e seus recursos humanos e materiais grandemente subutilizados. O regime capitalista, ao invés de constituir o elemento motor do crescimento econômico, do progresso tecnológico e das transformações sociais, tem sido, nesses países, o responsável pela estagnação econômica, pela manutenção de uma tecnologia arcaica e pelo atraso social. O excedente econômico nos países capitalistas na medida em que depende do volume da produção e do nível de renda tem sido necessariamente pequeno. Não quer isto dizer, porém, que constitua pequena porção da renda global [...]” (Baran, 1964, p. 233).

vínculo aos interesses estrangeiros, especialmente espanhóis) e a oposição política, que poderiam colocar em risco as conquistas do novo regime. A história cubana foi utilizada como arma ideológica do novo governo, para justificar o sistema político unipartidário e a defesa irrevogável dos objetivos Revolucionários (Pérez Jr., 2017).

2.2 1959-1970: socialização das propriedades e transformações na estrutura produtiva cubana no contexto da disputa entre Estados Unidos e União Soviética

O amplo apoio popular à Revolução permitiu enorme militarização das massas trabalhadoras do país, nos mais diversos níveis de classe, renda e setores de trabalho. A aproximação com a União Soviética na primeira metade dos anos 1960 permitiu que as novas forças do exército revolucionário pudessem contar com adequados recursos materiais e treinamento naquele país. Sendo assim, os custos econômicos e de oportunidade de trabalho em outras áreas cruciais ao desenvolvimento das bases materiais do país sofreram forte influência negativa em consequência da ofensiva dos Estados Unidos (Landau, 1989).

Um relato de um embaixador soviético acerca de uma conversa com Che Guevara revela a visão prevalecente no governo da União Soviética sobre a estratégia do governo Kennedy em relação a Cuba:

The current American president follows the same [policy] line toward Cuba [as his predecessor], though the tactics are being somewhat changed. We know that the United States is presently increasing its assistance to the forces of external and internal counterrevolution. The main emphasis here is toward undermining the Cuban economy through stronger acts of sabotage, subversion and the like. This serves as a kind of supplement to the economic blockade, which is enforced against Cuba from the US. Recently, well-trained groups of subversive elements equipped with the newest technology for conducting explosions and arson are deployed in Cuba from the US. Also, the U.S. is transferring large quantities of explosives and weapons to Cuba. (Wilson Center Digital Archive, 1961, p. 182)

Além disto, à medida que se iam realizando transformações democrático-populares nas estruturas econômicas da sociedade, e que se expropriava o capital estadunidense, o caráter subordinado aos interesses imperialistas da burguesia cubana vinha à tona. A aliança dessa classe com os capitalistas estadunidenses que possuíam negócios em Cuba no período de domínio neocolonial, atuando com o objetivo de minar a sobrevivência política da Revolução, fez com que o socialismo se colocasse como necessário para a defesa e a continuidade da nova estratégia soberana e popular de direção econômica (Rodriguez, 1990).

Apesar da retórica cautelosa das lideranças cubanas nos primeiros anos após a Revolução, com respeito à natureza do novo sistema socioeconômico, o advento do socialismo fora planejado desde o princípio. Depreende-se do relato de um embaixador da União Soviética em Cuba (Alekseyev) acerca de uma conversa com Fidel Castro em fevereiro de 1963, a seguinte transcrição das palavras do líder cubano:

Possibly it is not so clear for everyone, but our revolution had socialist goals from the very beginning. The measures of our government, even the first ones, were directed at satisfying the needs of the workers and restricting the bourgeoisie, and carried socialist principles in them. We could not use the Marxist lexicon right away, having tactical considerations in mind and, besides, still not knowing how effective the aid of the socialist countries could be. Relying on the working class, we consciously unleashed a class struggle and the elimination of anti-Communism as the banner of reaction and imperialism. Like a person having a childhood, maturity, and old age our revolution has passed through several stages. We weren't mature Marxists in childhood, but strived to correctly understand it and master it [...]. (Wilson Center Digital Archive, 1963, p. 2)

As transformações do sistema socioeconômico, portanto, aprofundaram-se tendo como uma de suas garantias o auxílio econômico soviético. Junto à Reforma Agrária, a nacionalização de todos os setores fundamentais da indústria, de propriedade privada tanto estadunidense quanto

cubana, a implantação do sistema político unipartidário e a retirada de reformistas e conservadores do governo revolucionário, completaram a transição inicial socialista (León, 2003).

A ampla Reforma Agrária realizada pelo governo revolucionário se deu em duas etapas. Na primeira delas, que explicita talvez o movimento mais significativo do período de transição institucional socialista dos anos 1959-1960, a expropriação de grandes latifundiários, com especial importância aos estadunidenses que comandavam o processo de produção no complexo açucareiro, resultou em uma experiência histórica original em que conviveram lado a lado as propriedades estatal, cooperativa, pequenas propriedades privadas de trabalhadores camponeses, e porções de terra médias e grandes dominadas pelas burguesias internacional e cubana (Molina, 2016).

A partir de 1961, quando, no contexto de aprofundamento das tensões políticas internas e internacionais, as lideranças revolucionárias declararam o caráter socialista da nova organização socioeconômica, aprofundou-se o debate agrário em relação à melhor forma de organização da atividade produtiva agrícola. De um lado, os representantes da burocracia central defendiam a expansão das Granjas do Povo, que facilitariam o igualitarismo das rendas do trabalho e o cumprimento dos objetivos da planificação socialista. De outro, especialistas técnicos estrangeiros que acompanhavam as transformações revolucionárias em Cuba argumentaram em favor das cooperativas, dada a escala de produção mais eficiente e a vinculação entre rendimento individual e produtividade que favoreceria o crescimento desta (Molina, 2016).

Apesar da pertinência dos argumentos técnico-econômicos desses observadores, as Granjas do Povo acabaram se colocando como necessárias para defesa da Revolução, dada a profundidade e o potencial desestabilizador das ofensivas contrarrevolucionárias domésticas e externas. Além disso, a cultura do trabalhador rural cubano, que se habituara com a segurança do trabalho assalariado no período de exploração econômica estadunidense (que havia dominado virtualmente todas as terras de maior produtividade, de maneira que o trabalho autônomo se concentrava em propriedades que garantiam poucos rendimentos), fez com que este apoiasse as Granjas do Povo (Vasconcelos, 2015).

Em 1963 ampliou-se fortemente a participação estatal na produção

agropecuária e ocorreu a virtual extinção da acumulação privada burguesa neste setor, dado que o setor privado atuava até então buscando desestabilizar e derrubar o governo revolucionário, utilizando o excedente econômico obtido em movimentos políticos pró Estados Unidos (Vasconcelos, 2015).

O rompimento das relações comerciais com os Estados Unidos e o relativo atraso econômico da União Soviética, se comparado com os países de capitalismo avançado, fizeram com que as restrições externas atuassem com intensidade e impedissem mudanças ainda mais significativas do que as que se observaram na estrutura produtiva cubana ao longo dos anos 1960. De acordo com Cano (2000, p. 555), “Os problemas estruturais do setor externo e as crescentes necessidades de importações de insumos e de bens de capital fragilizaram tanto o processo de investimentos quanto as metas de produção”.

Um comentário de Guevara, Ministro da Indústria de Cuba, para o embaixador Kudryavtsev da União Soviética acerca da situação econômica de Cuba em 1961-1962 atesta a centralidade desses obstáculos estruturais:

Guevara noted, the economic situation of the country will be even more tense in 1962. Considering this, at the very beginning of the year we intend to call upon the people to be even thriftier and economical with food as well as other consumer goods. Compared to 1961 the government will have to reduce the imports of a number of vitally important goods inasmuch as there are not enough export resources to pay for them. Hard-currency resources are almost exhausted, and significant income is not expected. The amount of goods going for export has been reduced both by virtue of a decline in the production of sugar as well as an overall growth of the domestic consumption of food, raw materials, and other goods by a large segment of the Cuban people. (Wilson Center Digital Archive, 1961b, p. 2)

2.3 Inserção na Comecon e planificação do desenvolvimento econômico

Nos anos 1970, além do aperfeiçoamento nos mecanismos de direção e gestão do Estado, da generalização dos incentivos materiais ao aumento da produtividade, e da descentralização política e econômica, Cuba se beneficiou de uma conjuntura internacional bastante favorável. Tal contexto possibilitou taxas de crescimento do produto bastante elevadas e bem maiores do que as que prevaleceram no período 1965-1970. Entre 1970 e 1975, os preços do açúcar no mercado internacional dispararam, permitindo que Cuba obtivesse receitas de exportação não apenas pela venda aos países socialistas, mas também aos mercados ocidentais, o que permitiu importação de máquinas e equipamentos de maior qualidade das economias capitalistas centrais por preços menores (Torres, 1981).

Assim, a adesão ao Comecon e a permanência dos vínculos com a União Soviética, longe de restringir as possibilidades de Cuba em suas transações internacionais de mercadorias, admitiu condições estáveis e subsídios aos preços de exportação para o bloco, ao passo que, concomitantemente, o país expandiu e diversificou suas parcerias comerciais:

[...] greater ties with the COMECON countries has not restricted or prevented Cuba from diversifying its trade with those Latin American or Caribbean nations which espouse an anti-imperialist, anti-U.S. ideology and policy alternatives. From 1971 to 1974, for example, imports from and exports to the Soviet Union declined from 46.0% to 32.2%. At the same time, Cuba's total trade with other countries increased by about 89%, while its trade with COMECON countries increased by about 69%. Trade with western Europe increased by 134%; 209% with the Americas (excluding the U.S.); 128% with Asia and Africa; and 37% with socialist Asia. (Dupuy; Yrchik, 1978)

Em relação à dinâmica doméstica, em dezembro de 1975 foi realizado o I Congresso do Partido Comunista Cubano. Nele foram abordados todos os principais assuntos sociais e econômicos do país por amplo número de delegados do partido. Estabeleceu-se o novo Sistema de Planejamento e Direção Econômica, a primeira Constituição socialista do país,

reformou-se o sistema de representação política e a divisão espacial do território nacional, e foram traçadas novas estratégias de desenvolvimento econômico de longo prazo (Rodríguez, 1990).

Cabe ressaltar que a estrutura de planejamento adotada em Cuba a partir do Congresso do PCC foi amplamente influenciada pela estrutura organizacional adotada na União Soviética. Como destaca Carmona Báez (2012, p. 5),

At the first PCC Congress, the System of Economic Management and Planning (SDPE) was outlined and later implemented in 1976 with a five-year plan. This system closely followed the economic framework of the Soviet reform era beginning in 1965 (Kontorovich 1988, 308–16). Local authorities of this innovative system allowed for the use of small plots of land for private agricultural development; it also encouraged collective subsistence farming and initiated management's right to hire and fire labour, and use bonuses and salary increases to stimulate work place production.

No mesmo período, os gastos de Defesa passaram a crescer enormemente, na medida em que Cuba começou a apoiar revoluções nacionalistas populares em países do Terceiro Mundo, especialmente no continente africano. A estratégia internacionalista cubana, que permitiu a prestação de auxílio militar, médico, educacional, e em outros âmbitos em países não desenvolvidos, foi capaz de imputar a Cuba elevado grau de prestígio em suas relações internacionais, dificultando o sucesso da estratégia estadunidenses de asfixiar, por meio de bloqueio econômico, a continuidade do regime político soberano socialista (León, 2003).

O envio de tropas cubanas para esses países, especialmente para Angola e Etiópia, foi, em parte, consequência de um aprofundamento da aproximação entre as lideranças do governo da ilha e da União Soviética ao longo dos anos 1970. Assim, em troca dos enormes subsídios recebidos em termos de auxílio econômico e militar, Castro alinhou em certa medida a estratégia de política externa de Cuba aos objetivos geopolíticos da União Soviética. Por outro lado, cabe notar que tais subsídios econômicos recebidos da União Soviética permitiram, até certo ponto, a adoção de uma estratégia de Industrialização por Substituição de Importações (ISI)

e alguma diversificação do setor produtivo. Contudo, de um modo geral, a planificação da estrutura econômica cubana permaneceu fortemente pautada pelas necessidades de exportação de açúcar derivadas do papel ocupado pelo país na divisão internacional do trabalho do bloco socialista (Carmona Báez, 2012; Tsokhas, 1980).

Sobre o mencionado apoio aos movimentos de libertação nacional, ainda que tenham servido em alguma medida para o fortalecimento do campo socialista no contexto da Guerra Fria, responderam também aos valores da política externa cubana, guiados pelo combate ao colonialismo e ao imperialismo, estabelecendo em certo grau uma *terceira via* global, sem vínculos pré-estabelecidos com os Estados Unidos ou com a União Soviética. Assim, o apoio não apenas militar, mas também técnico e voltado para o fortalecimento da estrutura dos Estados pós-revolucionários na Angola e na Nicarágua, por exemplo, esteve fortemente relacionado ao Movimento dos Não Alinhados e à solidariedade internacionalista cubana à causa da libertação dos povos dos países dependentes e subdesenvolvidos (Nogueira *et al.*, 2017).

3. Conclusão

Alguns anos após a eclosão da Revolução Cubana de 1959, medidas de política econômica adotadas pelas lideranças do país radicalizaram as transformações institucionais do sistema socioeconômico, em face da crescente afronta militar estadunidense e do bloqueio econômico imposto à ilha. Nesse contexto, a aproximação com a União Soviética foi um passo lógico a ser tomado, e quase que obrigatório para a garantia da permanência da nova estratégia de desenvolvimento.

Contudo, as relações diplomáticas e econômicas entre os governos dos dois países não foram livres de atritos. Fidel Castro e a cúpula do Partido Comunista Cubano tiveram que manobrar em um espaço restrito, buscando barganhar com os soviéticos o aprofundamento da soberania cubana e a busca de objetivos nacionais não necessariamente alinhados aos objetivos da superpotência socialista. O episódio da “Crise dos Mísseis” foi talvez o mais elucidativo em relação à dinâmica das relações entre os dois países. A despeito dessas tensões e de algum grau de adequação de Cuba à estratégia geopolítica global da União Soviética, em troca da con-

servação do apoio militar e dos subsídios econômicos recebidos, a política externa cubana permaneceu, fundamentalmente, orientada pelos princípios de solidariedade proletária internacionalista, como evidenciado por sua atuação em Angola e na Nicarágua.

As relações com a União Soviética e com o bloco de países socialistas foi extremamente vantajosa e frutífera em comparação às relações com os Estados Unidos no período de domínio *neocolonial*. Cuba pôde avançar, até certo ponto, em um processo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI), e as estruturas produtivas agrícola e industrial entraram em um processo de diversificação nos anos 1970. Não obstante, a lógica da divisão internacional do trabalho do bloco socialista resultou na continuidade do acorrentamento do país à exportação monoprodutiva açucareira, dadas as vantagens climáticas da ilha em termos de alocação de recursos no setor.

Portanto, guardando alguma semelhança com as trajetórias de outros países latino-americanos, o desenvolvimento da economia cubana permaneceu fortemente dependente da exportação de *commodities* e de uma restrita capacidade de obtenção de divisas utilizadas para avançar o desenvolvimento das forças produtivas. De um modo geral, contudo, a aliança com os soviéticos parece ter sido mais benéfica do que prejudicial, dado que o país conseguiu resguardar uma certa autonomia nas medidas de política econômica doméstica e externa, apesar de certos atritos e da tentativa por parte da União Soviética de sujeitar a atuação internacional de Cuba aos ditames de seus objetivos particulares, fortemente condicionados pelo contexto da Guerra Fria.

Referências

BAMBIRRA, V. *O capitalismo dependente latino-americano*. Florianópolis: Editora Insular, 2013.

BARAN, P. A. *A economia política do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1964.

CANO, W. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: Editora Unesp, 2000.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. *Dependency and development in Latin America*. Berkeley: University of California Press, 1979.

CARMONA BÁEZ, A. Economic change in Cuba: the (re-)making of a socialist development strategy. *International Critical Thought*, v. 2, n. 3, p. 297-313, 2012. Doi: <<https://doi.org/10.1080/21598282.2012.706776>>.

CASTRO, F. *Discursos de Fidel Castro: una selección*. Caracas: Fundación Editorial El perro y la rana, 2017.

COX, M. From the Truman Doctrine to the second superpower Détente: the rise and fall of the Cold War. *Journal of Peace Research*, v. 27 n. 1, p. 25-41, 1990.

DIX, R. H. Why Revolutions Succeed & Fail. *Polity*, v. 16, n. 3, p. 423-446, Spring, 1984.

DOS SANTOS, T. A estrutura da dependência. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 1, n. 30, p. 5-18, 2011.

DUPUY, A.; YRCHIK, J. Socialist planning and social transformation in Cuba: a contribution to the debate. *Review of Radical Political Economics*, v. 10, p. 4, p. 48-60, 1978. Doi: <<https://doi.org/10.1177/048661347801000404>>.

FEDOSEIEV, P.; GRIGULEVITCH, I.; MAIOROV, E. (Org.). *A cooperação da URSS com os países em desenvolvimento*. Moscovo: Academia das Ciências da URSS, 1985.

FERNANDES, F. *Da guerrilha ao socialismo: a Revolução Cubana*. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

FERNANDES, F. *Poder e contrapoder na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

FRANK, A. G. *Latin America: underdevelopment or revolution*. New York: Monthly Review Press, 1969.

GUEVARA, C. *Apuntes críticos a la economía política*. Melbourne: Ocean sur, 2006.

HOBBSBAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOBBSBAWM, E. J. *How to change the world: Reflections on Marx and Marxism*. New Haven: Yale University Press, 2011.

KNIGHT, A. Social revolution: a Latin American perspective. *Bulletin of Latin American Research*, v. 9, n. 2, p. 175-202, 1990.

LANDAU, S. Notes on the Cuban Revolution. *The Socialist Register*, 1989.

LEÓN, A. S. *Breve historia de La Revolución Cubana (1959-2000)*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales, 2003.

LOSURDO, D. *War and revolution: rethinking the twentieth century*. London: Verso, 2015.

MARINI, R. M. *Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Editora Vozes; CLACSO; Laboratório de Políticas Públicas, 2000.

MESA-LAGO, C. Conversion of the Cuban Economy to Soviet Orthodoxy. *Journal of Economic Issues*, v. 8, n. 1, 1974.

MOFFITT, M. *The world's money: international banking from the Bretton Woods to the Brink of Insolvency*. New York: Simon and Schuster, 1983.

MOLINA, E. M. *Devenir del modelo económico socialista*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 2016.

MONIZ BANDEIRA, L. A. *Formação do império americano: da guerra contra a Espanha à guerra no Iraque*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira 2017.

NOGUEIRA, J. V. C.; RUIZ, K.; BITTENCOURT, M. P.; FÜHR, R.; RODRIGUEZ, V. G. O papel da Revolução Cubana nas revoluções terceiro-mundistas durante a Guerra Fria: o internacionalismo cubano em Angola e na Nicarágua. *Revista Perspectiva: reflexões sobre a temática internacional*, v. 10, n. 18, p. 30-57, 2017.

PACKENHAM, R. A. Capitalist dependency and socialist dependency: the case of Cuba. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, v. 28, n. 1, p. 59-92, 1986.

PÉREZ JR., L. A. In the service of the revolution: two decades of Cuban historiography (1959-1979). *The Hispanic American Historical Review*, v. 60, n. 1, p. 79-89. 1980.

PÉREZ JR.; L. A. *La estructura de la historia de Cuba: significados y propósitos del pasado*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 2017.

PERICÁS, L. B. *Che Guevara e o debate econômico em Cuba*. São Paulo: Boitempo, 2018.

PETTINÀ, V. Del anticomunismo al antinacionalismo: la presidencia Eisenhower y el giro autoritario em la América Latina de los años 50. *Revista de Indias*, v. LXVII, n. 240, p. 573-606, 2007.

RODRIGUEZ, J. L. *Estratégia del desarrollo económico em Cuba*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 1990.

SAULL, R. Locating the global south in the theorisation of the Cold War: capitalist development, social revolution and geopolitical conflict. *Third World Quarterly*, v. 26, n. 2, p. 253-280, 2005.

SILVA, M. A. da. Revisitando a Guerra Fria: autonomia relativa e dependência na relação Cuba-URSS. *Revista de Geopolítica*, v. 4, n. 2, p. 104-126, 2013.

SIMON, S. A. S. De Bretton Woods ao Plano Marshall: a política externa norte-americana em relação à Europa (1944-1952). *Relações Internacionais no Mundo Atual*, v. 2, n. 14, 2011.

TABLADA PÉREZ, C. Che Guevara, economics and politics in the transition to socialism. New York: Pathfinder, 1990.

TERENTEV, P.; VAVICHKINA, T.; VLASOVA, Y. Cuba & Soviet Union: trade pattern pitfalls (1970-1988). *América Latina en la Historia Económica*, v. 30, n. 3, 2023. Doi: <https://doi.org/10.18232/20073496.1398>.

TORRES, O. E. El desarrollo de la economía cubana a partir de 1959. *Comercio Exterior*, v. 31, n. 3, p. 284-295, 1981.

TRINDADE, J. R. B. A Revolução Cubana, a dependência latino-americana e a ruptura com a soberania restringida. *Revista de Economia Regional Urbana e do Trabalho*, v. 11, n. 1, p. 6-28, 2022.

TSOKHAS, K. The political economy of Cuban dependence on the Soviet Union. *Theory and Society*, v. 9, n. 2, 1980. Doi: <https://doi.org/10.1007/BF00207281>.

VAROUFAKIS, Y. *The global minotaur: America, Europe and the future of global economy*. London: Zed Books, 2015.

VASCONCELOS, J. S. Propriedade coletiva em debate: caminhos da revolução agrária em Cuba (1959-1964). *Revista Nera*, ano 18, n. 27, 2015.

WILSON CENTER DIGITAL ARCHIVE (WCDA). *From the Journal of S. M. Kudryavtsev, "Record of a Conversation with Minister of Industry of Cuba Ernesto Guevara, 8 December 1961"* (f. 0104. op. 17, p. 118, d. 5, ll.). Obtained by James G. Hershberg and translated by Gary Goldberg. Moscow: Foreign Policy Archive of the Russian Federation (AVPRF), 1961a.

WILSON CENTER DIGITAL ARCHIVE (WCDA). *Record of Conversation between Soviet Ambassador to Cuba Sergey Kudryavtsev and Che Guevara* (f. 0104, op. 17, p. 118, f. 3.). Translated by Svetlana Savranskaya (National Security Archive). Moscow: Foreign Policy Archive of the Russian Federation (AVPRF), 1961b. Disponível em <https://digitalarchive.wilsoncenter.org/document/115179>.

WILSON CENTER DIGITAL ARCHIVE (WCDA). *Documents Concerning Conversations in Moscow between Cuban Communist Official Carlos Rafael Rodriguez and Soviet Leader Nikita Khrushchev*. Provided by the Cuban Government for the October 2002 Havana conference (“La Crisis de Octubre: Una vision politica 40 años despues”) organized by the National Security Archive. Translated by Chris Dunlap. Moscow: Foreign Policy Archive of the Russian Federation (AVPRF), 1962a. Disponível em <<https://digitalarchive.wilsoncenter.org/document/115171>>.

WILSON CENTER DIGITAL ARCHIVE (WCDA). *Telegram from Nikita Khrushchev to Anastas Mikoyan*. From the personal papers of Dr. Sergo A. Mikoyan, donated to the National Security Archive. Translation by Svetlana Savranskaya for the National Security Archive. 1962b. Disponível em <<https://digitalarchive.wilsoncenter.org/document/115098>>.

WILSON CENTER DIGITAL ARCHIVE (WCDA). *From the Journal of A. I. Alekseyev, “Record of a Conversation with Fidel Castro, Prime Minister of the Republic of Cuba, 6 February 1963”* (f. 0104, op. 19, p. 124, d. 3, ll.). Ined by James G. Hershberg and translated by Gary Goldberg. Moscow: Foreign Policy Archive of the Russian Federation (AVPRF), 1963. Disponível em <<https://digitalarchive.wilsoncenter.org/document/177826>>.

Aproximação a Al-Muqaddimah: Ibn Khaldūn em perspectiva historiográfica*

The Approach to Al-Muqaddimah: Ibn Khaldūn in Historiographical Perspective

Wolfgang Lenk e Leonardo Segura Moraes**

Resumo: O objetivo do artigo é revisar um conjunto de leituras do pensamento de Ibn Khaldūn (1332-1406), particularmente em seus *Prolegômenos à História Universal*, ou *Muqaddimah*, cuja posição na história da historiografia, da filosofia e das ciências humanas é objeto de interpretações diversas. Entre os temas que são objeto de análise, destacam-se: o desafio de traduzir termos que são conceitos fundamentais nessa obra, como *umrān* e *aṣabīyyah*; o caráter cíclico ou dialético do tempo histórico na sua escrita da história; o particularismo ou universalismo na perspectiva; por fim, a originalidade da análise econômica. Para tanto, foram analisadas as interpretações de autores diferentes, entre eles: Ortega y Gasset, Ernest Gellner, Yves Lacoste, Zaid Ahmad, J. D. Boulakia, Ibrahim Oweiss e M. Akif Kayapmar. Desse modo, nossa contribuição consiste na difusão em língua portuguesa de diferentes abordagens investigativas sobre a obra e as ideias de Ibn Khaldūn.

Palavras-chave: Ibn Khaldūn. Muqaddimah. Pensamento islâmico. Historiografia.

Abstract: This paper aims to revise a group of perspectives on the thought of Ibn Khaldūn (1332-1406), particularly his *Introduction to Universal History*, or *Muqaddimah*, which has a position in the history of historiography, philosophy and human sciences that is subject to different interpretations.

* Submissão: 22/02/2023 | Aprovação: 22/04/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.915

** Respectivamente: (1) Professor do Magistério Superior do Instituto de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia (IERI/UFU) | ORCID: 0000-0003-3559-6943 | E-mail: wlenk@ufu.br | (2) Professor do Magistério Superior do Instituto de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia (IERI/UFU) | ORCID: 0000-0002-1566-1499 | E-mail: lseguram@ufu.br



Among the topics covered here, the following stand out: the challenge of translating terms that are fundamental concepts in this work, such as *umrān* and *aṣabīyyah*; the cyclical or dialectical character of historical time in its writing of history; the particularistic or universalistic nature of its approach; finally, the originality of economic analysis. In this sense, the interpretations of different authors were analyzed, including: Ortega y Gasset, Ernest Gellner, Yves Lacoste, Zaid Ahmad, J. D. Boulakia, Ibrahim Oweiss, M. Akif Kayapmar. This way, our contribution consists in the diffusion into Portuguese language of different research approaches on the work and ideas of Ibn Khaldūn.

Keywords: Ibn Khaldūn. Muqaddimah. Islamic thought. Historiography.

JEL: B31. N01. Y20.

Introdução

Abū Zayd Abd ar-Raḥmān ibn Muḥammad ibn Khaldūn foi um intelectual a serviço de diferentes sultanatos e emirados na África Mediterrânea e na Península Ibérica durante a segunda metade do século XIV d.C. Embora seja um nome pouco conhecido no Brasil, é autor de uma obra vasta e rica de história, geografia e análise das sociedades do Mediterrâneo de seu tempo, pelas quais ele frequentemente é considerado um precursor dos campos científicos da economia política, da história e da sociologia.

Ibn Khaldūn nasceu em Túnis no ano de 1332, da nobreza andaluza que havia emigrado após a reconquista de Sevilha pelos cristãos, em 1248. Como o próprio autor relatou em *Autobiografia*, sua educação se deu inicialmente em âmbito familiar e foi voltada para a arte gramatical, tendo posteriormente aprendido a leitura do Alcorão por meio de alguns preceptores, avançado nos estudos do direito e da jurisprudência islâmicos, matemática – ou o que designa por “ciências fundadas sobre a razão” (Ibn Khaldūn, 1959, p. 15). Entre seus 17 e 50 anos, conciliou os estudos com as atividades de escriba, magistrado e *condottiere*, em aliança e disputa com monarcas e vizires diferentes, tendo sido preso em mais de uma ocasião. Em 1382, com poucos amigos restantes, migrou para o Egito, onde passou os últimos anos de vida até falecer em 1406.

Entre as obras de sua autoria há uma História Universal e do Magreb, em sete volumes, além de poemas e textos sobre teologia e lógica. Seu trabalho mais lido é, certamente, o primeiro volume de sua obra-prima, para o qual deu o título de *Al-Muqaddimah*, conhecido em português como os *Prolegômenos à História Universal*. Foi escrito entre os anos de 1375 e 1377, durante o refúgio do autor na fortaleza de Qal’at ibn Salama, próxima à cidade atualmente chamada Tiaret, na Argélia. O restante da História Universal e História dos Povos Árabe, Berbere e Ajam foi escrito no Egito, sob encomenda de nobres diferentes, e por isso com ênfase na narrativa e nos exemplos, em estilo comum ao que se habitou chamar de *historia magistra vitae*, isto é, a história como mestra da vida, no sentido de que seu estudo poderia oferecer lições de conduta (Irwin, 2018).

A obra de Ibn Khaldūn parece ter ficado escondida ou praticamente esquecida dos pensadores que inspiraram o chamado movimento intelectual do Iluminismo europeu dos séculos XVII e XVIII da Era Cristã,

muito embora suas investigações e modo de exposição do conteúdo investigado dialoguem diretamente com as ideias de importantes autores do referido período iluminista. Essa ruptura permanente com a filosofia islâmica parece ser consequência dos processos históricos conhecidos como Reconquista cristã da península ibérica, entre os séculos VIII a XV da Era Cristã, sendo reafirmada após a queda de Constantinopla para os turco-otomanos no ano de 1453.

As primeiras traduções “modernas” da obra khalduniana começam a se difundir a partir do século XVIII, em língua turca (1730); na segunda metade do século XIX, em língua francesa (1862-68); e ao longo do século XX, com traduções parciais para língua inglesa (1922 e 1950) e para língua alemã (1932 e 1951), e completa para língua portuguesa (1958-1960). Esta última é a edição utilizada aqui neste trabalho. Em todo caso, ainda que essa “redescoberta” das contribuições de Ibn Khaldūn se apresente de maneira crescente, são poucos os trabalhos – notadamente em português – que procuram situar a pessoa interessada sobre as diferentes abordagens de sua obra, assim como quais alcances e limites de tais interpretações do lugar ocupado pelo autor na história das ideias.

Desse modo, o objetivo deste artigo é apresentar um conjunto de leituras da obra *Muqaddimah* de Ibn Khaldūn, destacando como articulam os conceitos khaldunianos de *umrān* e *aṣabīyyah* em suas interpretações do autor. Para tanto, contando esta introdução e as considerações finais, o artigo está dividido em seis partes. Em seguida, trataremos de expor um pouco mais do objetivo de escrita da *Muqaddimah* e como se definem os dois importantes conceitos da obra mencionados no início do parágrafo. Na terceira parte, discutiremos como tem sido interpretada a natureza do tempo histórico em Ibn Khaldūn. Na quarta parte, avançaremos sobre o questionamento colocado pelos intérpretes em relação a se a fundamentação histórico-social dos conceitos formulados pelo autor se enquadra numa sociologia específica dos povos islamizados – em particular do Norte da África – ou se expressa uma sociologia em geral da espécie humana. Na quinta parte, esboçaremos algumas leituras mais recentes sobre o autor e que apontam sua originalidade a respeito da formulação de uma análise econômica moderna e seus desdobramentos analíticos, procurando questionar seu lugar como um possível precursor da teoria do valor-trabalho.

É importante ressaltar que não nos propomos a revisar todas as in-

terpretações sobre o *Muqaddimah* de Ibn Khaldūn, pois tal esforço se coloca além dos limites de um artigo científico. Nosso propósito é cotejar um conjunto de leituras que possibilitem uma aproximação aos principais conceitos e ao método da obra khalduniana. Em particular, revisamos algumas leituras sobre os conceitos de *umrān* e *aṣabīyyah*, assim como sobre o método utilizado por Ibn Khaldūn e sua descoberta original da universalidade abstrata do trabalho como fonte do valor. Para tanto, revisamos as leituras de Ortega y Gasset (1963; 1964), Spengler (1964), Boulakia (1971), Gellner (1975), Soofi (1995), Oweiss (2003), Irwin (2018) e Kayapmar (2019), complementando com excertos diretamente obtidos de Ibn Khaldūn (1958-1960, três volumes) que dialogam com as leituras.

Longe de esgotar uma revisão sistematizada das diferentes interpretações do pensamento do polímata tunisino, pretendemos contribuir com o cotejo de variadas maneiras de apropriação científica do *Muqaddimah* no intuito de evidenciar alguns caminhos de pesquisa sobre o autor e sua obra, além de difundir reflexões críticas sobre suas contribuições para o pensamento social moderno.

1. Sobre o *Muqaddimah* e os conceitos de *umrān* e *aṣabīyyah*

O *Muqaddimah* oferece uma leitura metódica e analítica que se destaca entre os textos da época, ainda que seu autor frequentemente use metáforas e termos ambíguos. O objetivo de Ibn Khaldūn nesse volume é oferecer ao leitor um entendimento das sociedades humanas que permitam impedir a reprodução de falsidades e absurdos que permeiam a história escrita. Para ele, é necessário estabelecer condições e características da essência da civilização como um método para distinguir o certo do errado e o verdadeiro do falso – uma “ciência da civilização humana e das organizações sociais” que não é o estudo da retórica, da lógica ou da política, mas algo “inteiramente original”, ainda que Ibn Khaldūn destaque anotações de propostas precursoras dessa ciência em diferentes autores do mundo islâmico – além, é claro, de Aristóteles (384 a.C.-322 a.C.).

O princípio fundamental de tal “ciência” é a oposição entre a vida no deserto e a vida na cidade. O tunisino parte do princípio de que o ser

humano é um animal político e que sua existência impescinde de uma organização social. A seu ver, porém, o estado social da vida humana se divide em duas categorias de *umrān*:

Tem dois aspectos: a vida nômade e a vida em morada fixa. A primeira, é a que levam nas planícies, nas montanhas, vivendo debaixo de tendas, os Nômades que, para seus rebanhos, procuram as pastagens situadas nos desertos ou nos limites da região arenosa. A segunda é o gênero de vida que se passa nas capitais, nas cidades, nas aldeias e nos burgos, onde o homem se recolhe para atender à própria segurança e proteger-se com as muralhas. (Ibn Khaldūn, 1958, p. 101-102)

A tradução de *umrān* é relativamente variada, e o conceito que Ibn Khaldūn elabora a partir da palavra é objeto de debate. As traduções mais antigas de William McGukin de Slane (para o francês) e de Frank Rosenthal (para o inglês) usaram o termo “civilização”, com o que o par conceitual *umrān al-badawī* e *umrān al-al-ḥaḍarī* é apresentado como civilização “nômade”, ou “beduína” (a raiz da palavra é a mesma), e civilização “sedentária”.¹ A tradução inglesa de Muhsin Mahdi preferiu o termo “cultura”, sendo que *umrān al-badawī* tornou-se “cultura primitiva” e *umrān al-ḥaḍarī*, “civilização”. Para El-Rayes, “cultura” é a tradução mais literal, considerando que no árabe a raiz verbal *-m-r* (que pode significar crescer, melhorar, envelhecer, habitar, cultivar, prosperar) é próxima em sentido de *colo* no latim. Todavia, o conceito contemporâneo de “cultura” é muito distante do sentido que haveria no Magreb do século XIV d.C., de forma que é compreensível a dificuldade na tradução. De todo modo, Ibn Khaldūn propõe com o termo que a organização humana em sociedade seja analisada a partir de dois conceitos diferentes de agregação, habitação e melhoramento humano, e *umrān* assume uma significação técnica (El-Rayes, 2013).

¹ É o caso da tradução inglesa de Franz Rosenthal, como pode ser visto na reprodução do mesmo trecho citado anteriormente: “Civilization may be either desert (Bedouin) civilization as found in outlying regions and mountains, in hamlets (near) pastures in waste regions, and on the fringes of sandy deserts; or it may be sedentary civilization as found in cities, villages, towns, and small communities that serve the purpose of protection and fortification by means of walls.” (Ibn Khaldūn, 1967, p. 14).

Para além das dificuldades de tradução, é importante lembrar que no *Muqaddimah* tais palavras assumem significados mais amplos, uma vez que são colocadas no centro de uma proposta metodológica para análise dos acontecimentos humanos. Como conceito, *umrān* congrega um conjunto amplo de características da vida social: costumes, ocupações, vida material, trabalho, habitação, religião, ética e política. Na interpretação de Yves Lacoste, *umrān al-badawī* e *umrān al-ḥaḍarī* aproximam-se do conceito moderno de “rural” e “urbano” como dois grupos de fenômenos humanos, sem contudo restringir-se ao estritamente geográfico (Lacoste, 2013, p. 118). Já para M. Akif Kayapmar, *umrān* se aproxima da noção de “pólis” na filosofia política grega, em sentido amplo, e do campo conceitual de “mundo da vida” (*Lebenswelt*) em Edmund Husserl, de forma a estabelecer um plano coordenado onde se podem registrar as características políticas, socioeconômicas e culturais de uma população. Um espaço de organização humana maior que a tribo, o Estado ou a sociedade, mas menor que a humanidade e a história humana como um todo (Kayapmar, 2019). Segundo Richard Araújo, *umrān* é “tudo o que firma a vida social de um determinado agrupamento humano e o que faz os homens distintos dos demais seres vivos” – mas note-se que, entre as duas metades da afirmação, permanece aberta a fronteira entre a especificidade e a generalidade dessa condição humana (Araújo, 2018, p. 186, grifo nosso).

O ponto principal da compreensão da ciência que Ibn Khaldūn propõe no *Muqaddimah* é observar que a relação entre *umrān al-badawī* e *umrān al-ḥaḍarī* (ou apenas *badāwa* e *ḥaḍāra*) não é de polos estanques ou categorias excludentes. A vida beduína – ou nômade-rural de maneira mais geral – é ao mesmo tempo base e origem da vida civilizada ou citadina. Sob certo ponto de vista, há uma diferença de bem-estar material, sendo que o *umrān al-badawī* aparece como capaz de atender apenas necessidades de primeira e segunda ordem (necessidades básicas e conveniências), um modo de vida onde luxos e confortos são impensáveis. Contudo, é um erro supor que o escritor tunisino vê uma hierarquia simples entre os modos de vida. Pelo contrário, o *badāwa* é visto como espaço de indivíduos física e psicologicamente mais fortes, dotados de um padrão ético e religioso mais sólido. Por sua vez, o *ḥaḍāra* aparece como uma vida mais racional e política, produtora de indivíduos mais educados, confiantes, polidos e

individualistas. Ademais, há uma relação concêntrica entre os conceitos, resultante de uma dinâmica cíclica de poder entre diferentes tribos da vida beduína, sendo que as tribos principais se tornam centros políticos para uma periferia de agrupamentos em uma região, e nessa posição transita do *umrān al-badawī* ao *umrān al-ḥaḍarī*, para então submeter-se aos perigos da vida urbana, o conforto e a degeneração.

O conceito central dessa interpretação geracional da ascensão e degeneração dos povos é a *aṣabīyyah*. A tradução literal quer dizer algo como o “espírito tribal ou de clã”, que no *Muqqaḍimah* também ganha uma dimensão conceitual para além de seu significado literal. O termo então sintetiza o grau e características de coesão social ou “espírito de corpo ou clã” de um grupo humano, definido a partir de seus laços de consanguinidade independentemente de serem reais ou ilusórios (Araújo, 2018). Para M. Akif Kayapmar, o termo pode ser traduzido como a “vitalidade social” que dá vida à sociedade humana, como um consenso que atua como elemento agregador e legitimador da lei. Ele destaca que na obra do tunisino a *aṣabīyyah* pode se referir tanto a um conceito de amplitude genérica quanto a uma essência de culturas ou civilizações específicas, em níveis diferentes. Assim, poderia se falar em *aṣabīyyah* individual, tribal e geral ou encontrar referências à *aṣabīyyah* greco-romana, persa ou árabe em geral, ou de seus impérios e dinastias particulares, mas independente do conceito de Estado (*dawla*) ou religião (*dīn*) (Kayapmar, 2019, p. 703).

Sobretudo, a *aṣabīyyah* khalduniana é derivada das árduas condições de existência no deserto, da subsistência baseada no pastoreio do dromedário (*Camelus dromedarius*), espécie introduzida na África entre 3.000 a.C. e 600 a.C. através do Egito e da Somália. Na região do Magreb a oeste do Egito, estima-se que a presença domesticada desse animal decorre pelo menos desde 300 a.C. (Cherifi *et. al.*, 2017). Sua domesticação permitiu a ocupação humana dos sítios mais ermos e portanto definiria muito da vida material na região pelos séculos seguintes (Fage; Olivier, 1978). Para Ibn Khaldūn, a sucessão de gerações vivendo e crescendo nas terras extremamente áridas do *umrān al-badawī* desenvolvia a virtude, o caráter e as qualidades naturais dos seus componentes, como se habitassem a “escola de guerra da vida” do famoso aforismo de Nietzsche.² É discutível, porém, se essa concepção aproxima o escritor tunisino de uma interpretação

² “Da Escola de Guerra da Vida – o que não me mata torna-me mais forte” (Nietzsche, 2000).

cíclica da história (tal como em Tucídides, século V a.C.) ou se, pelo contrário, é um exemplo de sua originalidade, em comparação com historiadores da antiguidade clássica. Por conseguinte, é necessário rever as interpretações do *Muqaddimah*, ponderar sobre o rompimento que a obra representa para a construção do pensamento econômico e social, e então contrapor as diferentes leituras que colocam o tunisino como possível precursor de uma ciência histórica materialista ou como um mero intérprete circunscrito a seu tempo e local.

2. O tempo histórico no *Muqaddimah*: cíclico ou dialético?

Para Ibn Khaldūn, a historiografia árabe (como gênero literário, com ênfase na retórica e na moral) observava apenas a forma externa dos fatos. Ela deveria ser aprofundada por uma narrativa focada na dimensão econômica e social, que estaria na causa dos acontecimentos, e portanto fundamental para a verificação da veracidade de seus testemunhos. Por isso, ao falar em História, o tunisino não usou os dois termos árabes tradicionais, *Akhbar* (informação sobre acontecimentos notáveis) ou *Tarikh* (cronologia ou datação correta). Ao invés, usou a palavra *Ibar*, que sugere maior profundidade do pensamento, sugerindo a necessidade de se ultrapassar a camada superficial dos acontecimentos em busca de características internas dos fenômenos sociais – de um outro nível de realidade, poderíamos dizer.

Segundo Yves Lacoste, isso vale para toda a historiografia desde Heródoto até o século XVIII d.C., pelo seu desconhecimento das bases econômicas e sociais para os eventos políticos e militares. Para o autor, o método historiográfico de Ibn Khaldūn marca um contraste fundamental com a historiografia do mediterrâneo antigo. Isso porque, se em Tucídides a escrita da história já está governada por um “contrato de verdade” – na formulação de François Dosse (2012) –, apenas na obra do tunisino isso emancipou-se completamente de norteamientos estéticos ou retóricos. Na *História da Guerra do Peloponeso*, de Tucídides, há uma preocupação de traço artístico com “a maior verdade” e “a maior generalidade”, que é distinta da exatidão histórica como um fim em si mesmo, como esforço de pesquisa e reflexão. Para Lacoste, se Tucídides é o inventor da história,

Ibn Khaldūn marca o surgimento da história como ciência (Lacoste, 1991; Dosse, 2012).

Ademais, o geógrafo destaca a laicização da escrita da história em Ibn Khaldūn, que o faz predecessor de Montesquieu. Apesar de ser um muçulmano de religiosidade inquestionável, há pouco espaço para a intervenção divina na narrativa dos acontecimentos e explicação de seus nexos de causalidade. Para o tunisino, enganavam-se aqueles que esperavam uma autoridade superior aos seres humanos, capaz de controlá-los de forma coesa, e que essa autoridade poderia apenas ser uma lei divina conferida a um indivíduo humano. A história que oferece salvação, portanto, é um erro de método historiográfico, pois externaliza a explicação dos fatos históricos ao invés de buscar suas causalidades internas (Lacoste, 1991). Todavia, para Lacoste, o principal destaque a se fazer na originalidade de Ibn Khaldūn é a maneira como tal busca por uma explicação interna dos acontecimentos leva a uma análise das condições materiais de existência. A importância dos conceitos de *umrān*, *umrān al-badawī* e *umrān al-ḥadarī* no *Muqaddimah* indicaria uma possível posição precursora do materialismo histórico:

As dessemelhanças que se observam entre os usos e as instituições dos diversos povos prendem-se ao modo como cada um deles costuma prover a sua subsistência, visto que os homens se reuniram em sociedade somente para se ajudarem mutuamente na aquisição dos meios de viver. Começando por procurar de início o exclusivamente necessário, tentam, mais tarde, satisfazer certas necessidades fictícias, para, em seguida, desfrutarem uma vida de abundância. (Ibn Khaldūn, 1958, p. 203)

De fato, a frase é similar a passagens diferentes da obra marxiana, e talvez caberia em algum lugar nas *Teses sobre Feuerbach*. Como colocaram Marx e Engels (2007, p. 32-33),

[...] devemos começar por constatar o primeiro pressuposto de toda existência humana e também, portanto, de toda a história, a saber, o pressuposto de que os homens têm de estar em condições de viver para poder “fazer história”. Mas, para viver, precisa-se, antes de tudo, de comida, bebida, moradia, vestimenta e algumas coisas mais. O pri-

meio ato histórico é, pois, a produção dos meios para a satisfação dessas necessidades, a produção da própria vida material, e este é, sem dúvida, um ato histórico, uma condição fundamental de toda a história, que ainda hoje, assim como há milênios, tem de ser cumprida diariamente, a cada hora, simplesmente para manter os homens vivos.

Mas Yves Lacoste vai além ao interpretar o papel da *aṣabīyyah* na dinâmica de poder entre os povos como mais do que uma tendência cíclica de ascensão e decadência. Isso porque, para Lacoste (1991), não há fatalismo e inevitabilidade na decadência do *umrān al-ḥadarī*, e Ibn Khaldūn não substitui uma explicação externa (de natureza religiosa) por outra (de natureza sociológica). O ciclo não é sempre reproduzido. São apresentadas uma variedade de elementos que podem impedir que a *aṣabīyyah* se constitua em uma tribo, ou que ela venha a se degenerar em luxos e confortos prematuramente. Quando aparece na obra do tunisino, a dinâmica cíclica não é resultado de um padrão geral, mas do fato de que a história do período e da região estudados (o Magreb dos séculos XI a XIII d.C.) objetivamente caracterizou-se por uma sequência de centralização monárquica, estabilidade efêmera e decadência – por exemplo, as dinastias fatímida, almorávida e almóada. Por conseguinte, a leitura de Yves Lacoste é que há um embrião do materialismo histórico em Ibn Khaldūn, que também seria precursor da análise dialética dos acontecimentos, formando “uma visão não apenas sintética, mas também eminentemente evolutiva”:

O desenvolvimento da asabiya é um processo dialético: para aumentar o próprio poder, o chefe da tribo, pela própria ação, tende a minar as estruturas comunitárias que constituem o fator essencial do seu poderio. O desenvolvimento dessa contradição entre a antiga estrutura tribal e o poderio da aristocracia tem um resultado inovador: a realização de um Estado, forma de organização superior à tribo. Novo exemplo de contradição: a asabiya, que é o motor do devir do Estado, não alcança a realização deste último senão destruindo em si mesma com o advento do Estado. (Lacoste, 1991, p. 196)

Os acontecimentos, portanto, aparecem como síntese de determinações contraditórias, onde Yves Lacoste observa duas características fundamentais da dialética hegeliana: o princípio da conexão universal e da ação recíproca, de um lado, e o princípio da mudança universal e da evolução continuada, de outro (unidade e universalidade).

A interpretação de Yves Lacoste, como se vê, é enfática em colocar Ibn Khaldūn como um precursor do materialismo histórico e do pensamento social do século XIX d.C. Escrita no ano de 1966, deve ser entendida como uma expressão de anticolonialismo em uma França ainda abalada pela guerra de independência da Argélia, entre 1954 e 1962. Assim, o antigo pensador tunisino é apresentado como um exemplo de modernidade e riqueza do pensamento norte-africano, em contraponto ao eurocentrismo e à ideologia do imperialismo. Tal interpretação é levada além dos limites em diversos momentos – por exemplo, ao se transformar Ibn Khaldūn em um estudioso do subdesenvolvimento magrebino e do bloqueio ao surgimento de uma “burguesia local”, que por sua vez levaria à dominação colonial.

É interessante o contraste com a interpretação, publicada em 1934, que Ortega y Gasset fez do *Muqaddimah*. No contexto político que em pouco tempo levaria à guerra civil espanhola (1936-1939), o ensaísta expôs sua leitura de Ibn Khaldūn a partir da situação de Melilla, uma das cidades que configuram enclaves da Espanha em território marroquino. Conquistada pelos cristãos em 1497, a cidade permanecia encerrada em suas muralhas, numa guerra perpétua com os arredores, como um projeto interrompido e abandonado de colonização. Assim, não surpreende que os conceitos entre *umrān al-badawī* e *umrān al-ḥadarī* tenham sido facilmente aplicados por Ortega y Gasset à situação da cidade, como se permanesse sob sítio pelo próprio deserto do Saara, e os povos beduínos fossem sua personificação:

Sobre Marrocos, Argélia, Túnis, Trípoli, sopra o deserto com força tal, que às vezes empurra de seu profundo pulmão povos inteiros que cobrem a costa, e ainda a salvam, passando ao outro lado. Assim os almorávidas, os nômades “escondidos”, que caíram sobre a Espanha em um voo como o gafanhoto saariano.

Não é possível considerar apenas a margem do deserto. Tem-se que acrescentá-lo íntegro à costa africana e como ele tem a outra costa que vive sobre o Sudão, que suga seu suco e o transmite ao Norte, tem que considerar também o Sudão. Tal é a anatomia fisiológica de África. Quem queira se interessar por ela – e bem o merece – tem que respeitar suas articulações e vislumbrar todo esse conjunto que vai do Mediterrâneo até mais abaixo de Tombuctu, formando um corpo de perfeita organização. É um grande animal histórico, articulado e completo, que tem a enorme vantagem de não se parecer à Europa nem à Ásia. É um exemplo novo de convivência histórica; portanto, um feito gigantesco sobre o qual deve se abrir bem aberta a pupila do aficionado a Humanidades. (Ortega y Gasset, [1934] 1963, p. 680-681, tradução nossa)³

Destaque-se, de início, como a situação de Ceuta e Melilla é implicitamente generalizada para toda a área mais ampla, que abrange o Sudão e o rio Níger, na qual o ensaísta também inclui (em outro trecho) a Península Arábica, deixando óbvia exceção para o vale do rio Nilo. Mas Ceuta não é Medina, e Melilla não é Fez, nem Trípoli ou Tombuctu. Tomando-se dois enclaves espanhóis como exemplos da relação entre *badāwa* e *ḥadāra*, de um lado perde-se a complexidade da forma como ela aparece no pensamento de Ibn Khaldūn, e de outro desaparece o imperialismo espanhol (esquecido ao longo do texto) como fator definitivo dos dois enclaves. Não se trata de classificar Ortega y Gasset como um arauto imperialista, mas não deve passar em branco que o texto sugere uma história da Espanha

³ “Sobre Marruecos, Argelia, Túnez, Trípoli, sopla el desierto con fuerza tal, que a veces empuja desde su profundo pulmón pueblos enteros que cubren la costa, y aun la salvan, pasando del otro lado. Así los almorávides, los nómadas “velados”, que cayeron sobre España en un vuelo, como la langosta sahariana.

No es posible tomar sólo el borde del desierto. Hay que añadirlo íntegro a la costa africana, y como él tiene la otra costa que vive sobre el Sudán, que chupa el jugo de éste y lo transmite al Norte, hay que tomar también el Sudán. Tal es la anatomía fisiológica de África. Quien quiera interesarse por ella – y bien lo merece – tiene que respetar sus articulaciones y otear todo ese conjunto que va del Mediterráneo hasta más abajo de Tombuctú, formando un cuerpo de perfecta organización. Es un gran animal histórico, articulado y completo, que tiene la enorme ventaja de no parecerse a Europa ni a Asia. Es un ejemplo nuevo de convivencia histórica; por tanto, un hecho gigantesco sobre el cual debe abrirse bien abierta la pupila del aficionado a Humanidades.”

em posição defensiva, diante de uma ameaça constante representada pelo deserto magrebino.

É possível, porém, ir mais além. Afinal, Ortega y Gasset também é enfático em defender a originalidade do *Muqaddimah*. Ibn Khaldūn, para ele, é o autor da primeira filosofia da história. Comparado a ele, Agostinho de Hipona (354-430) representa mais uma teologia da história do que uma filosofia propriamente dita. O *Muqaddimah*, por sua vez, “parece escrito por um geômetra da Hélade”. Quando, logo na abertura, o tunisino se propõe a fundar uma “ciência nova” (com todas as letras), remete-nos a Giambattista Vico. Por estabelecer a crítica como elemento fundamental de escrita da história, Ortega y Gasset coloca-o como antecessor do historicismo, Leopold von Ranke (1795-1886) em particular, e sugere um conjunto de paralelismos entre o *Muqaddimah* e a ciência histórica do século XIX d.C. Mais do que isso, o ensaísta segue em revisar o historicismo a partir das proposições de Ibn Khaldūn: pondera que a crítica histórica, por si só, não levou a “inteligência europeia” muito longe; que não há história sem uma “doutrina genérica da sociedade humana”, ou meios de “conhecer a estrutura essencial da realidade histórica, para fazer histórias dela”; e, por isso, declara a obra como ponto de origem da sociologia (Ortega y Gasset, 1963, p. 673-675).

Entretanto, Ortega y Gasset acaba por restringir a originalidade do *Muqaddimah* ao Magreb. A premissa fundamental do ensaísta é a impossibilidade de se elaborar uma história verdadeiramente universal. A história nunca pode ser uma ciência, pois é impossível simplificar e compreender todos os fatos do Universo a partir da mesma ideia ou linguagem. Assim, a obra do historiador tunisino não ajudaria a entender o restante do Mediterrâneo clássico ou a Europa moderna, e vice-versa. Seu lugar na história das ideias seria ter “revelado o segredo” da África Saariana, seu “coeficiente histórico” ou “razão histórica” (explicitamente, no sentido de uma relação entre numerador e denominador), pressupondo que cada região tem o seu (Ortega y Gasset, 1963, p. 681). Tal posição sobrepõe-se à análise da sociologia de Ibn Khaldūn, pois a interpretação da história africana pelo espanhol não lhe dá mais espaço. Nela, o conflito entre a cultura beduína e a cultura urbana configura-se em um caráter específico e inevitável da África Saariana, para o qual não há salvação possível:

A história africana não tem, como a nossa, o aspecto de um progresso, senão que apresenta uma eterna repetição, como a história de um vegetal. Certamente que hoje em dia se instalou o europeu na África do Norte e se criou ali um Estado que é ao mesmo tempo uma civilização. Mas o velho Abenjaldún (Ibn Khaldūn), revivido, poderia nos dizer: “Já sei: conheço esse feito. Quando eu vivia se recordava muito bem que sobre a África havia vivido Cartago e logo Roma. Depois de minha morte vieram os portugueses e os espanhóis. Mas os espanhóis e os portugueses se foram, como haviam ido os romanos e os cartagineses. Estas civilizações, sobrepostas à África que vocês, os europeus, consideram como um feito insumiso a minha teoria, observada desde esta não oferecem nada de peculiar. Esses grandes povos eram nômades, de textura mais complexa, porém pouco menos transitórios que os intra-africanos. Com a diferença que nenhum deles penetrou tão profundamente na substância africana como nós os muçulmanos, nós os beduínos, nós os arquinhômade”. (Ortega y Gasset, 1963, p. 672, tradução nossa)⁴

Assim, vinte e seis séculos de história da África, para Ortega y Gasset, não escaparam do mesmo roteiro de formação e degeneração dos Estados descrito por Ibn Khaldūn. Um “drama original, especificamente africano”, entre dois personagens. Na África não se produzem Estados, diz o espanhol, que são mais que “camuflagens” para uma substância que não se altera, “barbaramente irredutível”, impenetrável à Espanha como antes a Cartago, Roma e Bizâncio. O beduíno é visto como alguém com ojeriza à vida urbana, que dá pouco valor a edificações permanentes. O

⁴ “La historia africana no tiene, como la nuestra, el aspecto de un progreso, sino que presenta una eterna repetición, como la historia de un vegetal. Ciertamente que hoy se ha instalado el europeo em Africa del Norte y ha creado alli un Estado que es a la vez una civilización. Pero el viejo Abenjaldún, redivivo, pudiera decirnos: ‘Ya lo sé: conozco esse hecho. Cuando yo vivía se recordaba muy bien que sobre el Africa había vivido Cartago y luego Roma. Después de mi muerta vinieron los portugueses y los españoles. Pero los españoles y los portugueses se fueron, como se habían ido los romanos y los cartagineses. Esas civilizaciones, sobrepuestas al Africa que ustedes, los europeos, consideran como un hecho insumiso a mi teoría, vistas desde ésta no ofrecen nada de peculiar. Esos grandes pueblos eran nómadas, de textura más compleja, pero poco menos transitorios que los intraafricanos. Con la diferencia de que ninguno de ellos penetró tan hondamente en la sustancia africana como nosotros los musulmanes, nosotros los beduínos, nosotros los archinómadas’.”

islamismo é entendido como um exagero negativo e violento da moral judaico-cristã. Ortega y Gasset chega ao ponto de dizer que o pão sírio é uma influência espanhola, trazido da América. Por conseguinte, e ao contrário do que Yves Lacoste diria anos depois, para Ortega y Gasset o tempo histórico no *Muqaddimah* seria cíclico, não dialético:

A vida histórica é, portanto, um ciclo em que a fome lança ao ser humano em direção ao luxo e no luxo o anula. O vigor criador de sociedades se esgota em três gerações, que com a nova invasora formam o zodíaco da histórica: “o fundador, o conservador, o imitador e o destruidor”. E assim, eternamente, presa neste círculo inexorável, transcorre e se repete sem variação a existência africana, para a qual não há progresso. (Ortega y Gasset, 1963, p. 677, tradução nossa)⁵

Talvez seja possível considerar que, na leitura de Ortega y Gasset, pesa demais a melancolia liberal do autor de *A rebelião das massas*, escrita em meio ao colapso da ordem liberal do século XIX da Era Cristã, para o qual – deve-se notar, dos trechos destacados – o “progresso” ainda é tratado de forma acrítica e eurocêntrica, como fato e não como conceito.⁶ Explicaria isso a afirmação do “magnífico elogio que Ibn Khaldūn faz da fome”, como a forja do espírito beduíno, do músculo magro e elástico, a alma resoluta e pronta? De todo modo, não se deve perder dos olhos como, numa abordagem pautada pela situação geopolítica de Melilla, é Ibn Khaldūn que está sitiado. Mesmo que se reconheça a genialidade de sua sociologia, ela é interpretada como uma ciência em território inóspito, restrita ao Magreb, ele próprio sob o cativo de sua geografia, que impõe uma temporalidade bárbara e imutável.

⁵ “La vida histórica es, pues, un ciclo em que el hambre lanza al hombre hacia el lujo e em el lujo no lo anula. El vigor creador de sociedades se agota en tres generaciones, que con la nueva invasora forman el zodíaco de la historia: ‘el fundador, el conservador, el imitador y el destructor’. Y así, eternamente, presa en este círculo inexorable, transcurre y se repite sin variación la existencia africana, para la que no hay progreso”.

⁶ Para uma leitura sintética do tema, ver Rossi (2000).

3. Uma sociologia do Magreb ou sociologia em geral?

Ortega y Gasset, portanto, leu o *Muqaddimah* como uma interpretação do Magreb. Yves Lacoste, por sua vez, encontrou ali um interesse universal no que designou como nascimento da história como ciência. Independentemente do reconhecimento e admiração pela escrita de Ibn Khaldūn pela parte de ambos (como se viu), vale a pena aprofundar-se nessa oposição entre a particularidade e a universalidade na obra do tunisino. Um meio para isso é a observação das leituras de Ernest Gellner (1975) e M. Akif Kayapmar (2019), com propostas distintas de aproveitamento das proposições de Ibn Khaldūn, que ao mesmo tempo implicam colocá-lo em linha com as ciências humanas contemporâneas – o que significa, em ambas as interpretações, enfatizar menos a precocidade em antecipar ideias de autores clássicos do mundo moderno e mais a sua originalidade como um pensador de mérito próprio e interesse universal.

Para Gellner, especificamente, isso não significa negar que Ibn Khaldūn foi, em essência, um intérprete do Magreb. A maneira como separa a moral da metodologia de análise o faz um precursor de Maquiavel, e os conceitos de *umrān al-badawī* e *umrān al-ḥadārī* antecipam os tipos ideais de Max Weber. Entretanto,

Ibn Khaldūn errou quando supôs, como é evidente que ele o fez, que ele estava analisando a sociedade humana como tal, em qualquer lugar, em qualquer tempo. Na realidade, ele estava oferecendo um registro brilhante de uma parte extremamente importante da sociedade – nomeadamente aquela na qual tribos e cidades coexistem, em que o nível tecnológico e econômico geral é tal que as cidades se fazem indispensáveis, mas sem dar a elas os meios de dominação das tribos, e em que o relacionamento se expressa por uma religião cuja formulação oficial enfatiza o letramento urbano e o individualismo, em oposição ao tribalismo, mas que também possui menos instituições individualistas e escrituralistas para o enquadramento de membros da tribo. Para colocar este ponto de maneira mais simples, ele foi o sociólogo do Islã; notavelmente do Islã manifestado em uma zona árida, um ambiente no qual o tribalismo é encorajado pelo favorecimento do pastoreio nômade ou seminômade e que impede a centralização de

tendências políticas. Mas mesmo no âmbito do Islã, não é óbvio se Ibn Khaldūn pode ser universalmente aplicado. (Gellner, 1975, p. 206, tradução nossa)⁷

Ainda assim, Gellner considerou o *Muqaddimah* essencialmente uma teoria da coesão social (o que é justificável, dada a posição da *aṣabīyyah* na obra), e com isso permitiu-se usá-lo como base para um contraste com a sociologia contemporânea e, a partir daí, derivar considerações para o estudo do nacionalismo. O contraponto que sugere é com os conceitos de solidariedade mecânica e solidariedade orgânica de Émile Durkheim – vale dizer, um exercício de comparação entre a coesão social na sociedade burguesa e nas sociedades pré-modernas. A diferença que emerge é que, em Durkheim, a solidariedade mecânica (baseada na similaridade) é menos efetiva que a solidariedade orgânica (baseada na complementariedade), enquanto que a *aṣabīyyah* de Ibn Khaldūn está mais para a solidariedade mecânica, mas é a base de seu entendimento da coesão social do *umrān*. De fato, para o tunisino a complementariedade é diretamente associada à dissolução social, dada a oposição entre *aṣabīyyah* e *ḥaḍāra* – a solidariedade do parentesco tribal é a base da coesão social, e tende a esvanecer no ambiente citadino.

Portanto, há no *Muqaddimah* uma antítese entre civilização (ou, talvez, desenvolvimento?) e coesão social, de modo que a obra claramente não se aplicaria ao mundo contemporâneo dessa forma. Nesse sentido, Gellner (1975) se impressiona com o fato de que Ibn Khaldūn tenha elaborado uma interpretação tão precisa da sociedade que viveu, sem que tenha vivenciado nem imaginado sociedades diferentes. Pelo contrário, supunha aquela sociedade como a única possível. O fato de ter obtido o

⁷ “Ibn Khaldūn was in error when he supposed, as evidently he did, that he was analysing human society as such, anywhere, any time. In fact he was offering a brilliant account of one extremely important kind of society – namely one in which tribes and towns coexist, in which the general technological and economic level is such as to make the towns indispensable, but without giving them the means of dominating the tribes, and in which this relationship is expressed by a religion which in its official formulation stresses urban literacy and individualism, as opposed to tribalism, but which also possesses less individualist and less scripturalist institutions for the encadrement of tribesmen. To put this point more simply, he was the sociologist of Islam; notably of Islam as manifested in the arid zone, an environment which encourages tribalism by favouring nomadic or semi-nomadic pastoralism and which hinders centralizing political tendencies. But even within Islam, it is not obvious whether Ibn Khaldūn is universally applicable”.

distanciamento necessário do mundo ao seu redor para atingir essa clareza é, para ele, um mistério.

Sem ter conhecido a sociedade burguesa, Ibn Khaldūn esperaria que ela se dissolvesse e decaísse, dada a erosão da solidariedade tribal. Mas Gellner entende que isso não decorre simplesmente de que a proposição oposta, de Durkheim, esteja correta. A oposição entre o francês (Durkheim) e o tunisino (Ibn Khaldūn) lhe interessa, pois Gellner (1975) entende que não há simplesmente uma solidariedade orgânica na sociedade capitalista. Há, sobretudo, um vínculo social poderoso e, até certo ponto, espontâneo, que se manifesta no foro íntimo do indivíduo contemporâneo: o nacionalismo. O fundo desse vínculo social é radicalmente distante da *aṣabīyyah* e seria um fenômeno paradoxal aos olhos de Ibn Khaldūn. Contudo, ele também implica vínculos “mecânicos”, a educação em massa e a homogeneização cultural (Gellner, 1975).

Perceber a presença dessa dimensão “mecânica” nos vínculos de solidariedade da sociedade burguesa, e portanto em reprodução e atrito com dispositivos pré-modernos de solidariedade mecânica, permite a Gellner (1975) uma perspectiva sobre dois elementos importantes do nacionalismo. Primeiro, a tragédia que significa a transição da sociedade tribal de Ibn Khaldūn para o mundo culturalmente homogêneo e economicamente diversificado de Durkheim. Trata-se de um processo de alfabetização, aculturação e massificação que implica a desagregação de vínculos pré-modernos ou, em sociedades que se permitem uma identidade dual, um governo atento e preciso da diferença por parte do aparelho estatal. De um modo ou de outro, é algo que geralmente foi conduzido de forma violenta pelo Estado-nação.

Ademais, ainda segundo Gellner (1975), a coesão da sociedade contemporânea por meio do nacionalismo depende de contenda e rivalidade internacional de maneira que reflete o ciclo de retaliações da sociedade tribal. No pensamento de Ibn Khaldūn, a vingança (*feud*; querela, em português) é o único mecanismo de manutenção da ordem entre as tribos. Entre nações, porém, não é mais um confronto que pode ser contido pela hierarquia tribal e pela retaliação sobre membros específicos do clã rival. Pelo contrário, toda a sociedade é mobilizada. O choque entre nações é irrestrito e totalizante, portanto desequilibrado e catastrófico.

Naturalmente, a interpretação de Ernest Gellner implica uma leitura

específica do *Muqaddimah*, em que o conceito de *aṣabīyyah* é entendido (de forma reducionista, talvez) como coesão social, que por sua vez é conflacionada com a reprodução da ordem política e social da sociedade capitalista. Ambos os passos podem ser passíveis de mais reflexão. Além disso, pode-se perguntar até que ponto o nacionalismo efetivamente substitui/supera o parentesco, ou os nexos que Ibn Khaldūn chamaria de *aṣabīyyah*, e suas fragilidades como dispositivo de coesão social – ou até, no limite, entender o mal-estar contemporâneo justamente a partir da impossibilidade de se estabelecer vínculos profundos e duradouros como o parentesco tribal. Ainda assim, tais ponderações não anulariam a pertinência e a viabilidade do exercício proposto por Gellner (1975), de análise da sociedade capitalista a partir do contraste com a análise do tunisino das sociedades tribais do Magreb – pelo contrário, apenas mostram a sua relevância.

Por outro lado, também é possível encontrar leituras que não se restringem ao trazer Ibn Khaldūn para a análise do contemporâneo, como aliás é comum se fazer para pensadores antigos de outras partes do mundo. Essa é a sugestão de M. Akif Kayapmar, para quem o *Muqaddimah* representa, em primeiro lugar, um exemplo de ciência humana alternativa ao individualismo metodológico da sociologia e da ciência política do liberalismo europeu – que, se de um lado contribuiu de forma inegável à compreensão da sociedade contemporânea, também resulta em graves imprecisões e equívocos.

O destaque principal de Kayapmar é que, na obra de Ibn Khaldūn, fenômenos políticos, econômicos e sociais são entendidos a partir de um certo contexto espaço-temporal, mas não de maneira a configurar um particularismo irrestrito. Pelo contrário, sugere um “particularismo universal”, onde *umrān* é o conceito fundamental, que pode ser uma alternativa potencial para unidades e métodos de análise por parte de pesquisadores atuais nas ciências humanas:

Para aqueles que optam pela leitura de certos termos no *Muqaddimah* em seus sentidos convencionais, o pensamento de Ibn Khaldūn pertence a um tempo e lugar particulares; para aqueles que podem ver múltiplas camadas nestes termos e os significados funcionais com os quais Ibn Khaldūn os imbuíu, seu pensamento é mais flexível e por

isso carrega certo nível de universalidade. Como está provavelmente claro de meu registro até aqui, eu mantenho a segunda dessas visões. Para fazer o contrário, eu argumento, perde-se a floresta pelas árvores entre informações enciclopédicas e observações particulares contidas no *Muqaddimah* e vira-se as costas para as possibilidades oferecidas às ciências sociais hoje. (Kayapmar, 2019, p. 700, tradução própria)⁸

Ibn Khaldūn, nesse sentido, propõe um conceito “relacional” de “natureza humana”, em dois níveis e de forma a decompor a sua universalidade. Em primeiro lugar está o humano como animal “político”, ou gregário. A noção grega de pólis já havia se ampliado em pensadores muçulmanos anteriores, como Al-Fārābī, para contemplar sociedades, ou “nações”, (*umma*), ou “impérios” compostos de nações (ou povos) diferentes. Para Ibn Khaldūn, entretanto, o caráter gregário ou social do humano pressupõe uma divisão do trabalho particular, que a seu ver é o sentido de *umrān*, e uma forma de autoridade política, de forma a reprimir os impulsos antissociais – nesse quesito, Kayapmar remete a Thomas Hobbes (1588-1679), mas sem deixar de anotar as diferenças, sobretudo que a base do “contrato” ou coesão social não é a repressão da violência individual, mas a *aṣabīyyah*.

Vale dizer, o *Muqaddimah* não oferece uma natureza humana imutável, mas um produto da totalidade de condições socioeconômicas, psicológicas, morais etc. Há portanto um “caminho do meio” entre o universal e o particular da existência humana, que se desdobra em dois conceitos distintos: *fiṭra* e *ṭabī‘a*. O “estado original da natureza humana”, ou a “alma no seu estado de criação” – *fiṭra* – é entendida à maneira do livre-arbítrio na moral judaico-cristã, porém inclinada ao bem e à vida em sociedade pelo pensamento, pela curiosidade e pela lógica.

⁸ “For those who opt to read certain key terms in the Muqaddima in their conventional sense, Ibn Khaldūn’s thought belongs to a particular time and place; for those who can see the multiple layers in these terms and the functional meanings with which Ibn Khaldūn imbued them, his thought is more flexible and thus carries a certain level of universality. As is probably clear from my account so far, I hold to the second of these views. To do otherwise, I argue, is to lose the forest for the trees amid the encyclopedic information and particular observations contained in the Muqaddima and to turn one’s back on the possibilities it offers for the social sciences today.”

Essa espécie de *cogito* que propõe Ibn Khaldūn, porém, não significa que a subsunção dos instintos e da natureza animal, de caráter inferior, é inevitável. Para tanto, são necessárias as condições socioambientais que permitem a formação – *ṭabī‘a* – que define a natureza humana no nível dos hábitos e dos costumes. O “humano”, portanto, não remete a uma noção universal, mas uma condição específica, produto de um contexto espaço-temporal e suas características socioambientais.

Kayapmar ainda nota que *umrān* não é um conceito estritamente geográfico e pode referir a níveis de riqueza, ou padrões de consumo, bem como uma relação política entre centro (cidades) e periferia (tribos). Particularmente, entende que, para os cientistas políticos que buscam afastar-se do *mainstream* individualista metodológico por meio de uma “análise civilizacional”, o conceito oferece subsídios para evitar o pensamento estático de Samuel Huntington.

Ademais, Kayapmar concorda com Yves Lacoste que a relação entre *ḥadāra* e *aṣabīyyah* é dialética, e não cíclica. Com isso, Kayapmar dá um passo além para sugerir a compreensão de *umrān* como um processo ou um movimento, e não uma condição estacionária, que imprime um efeito sobre a *aṣabīyyah*. Talvez seja possível comparar essa sugestão de Kayapmar com a dinâmica, no âmbito do materialismo histórico, entre o desenvolvimento das forças produtivas e as relações sociais de produção. De todo modo, o autor é claro em destacar que, no *Muqaddimah*, essa relação dialética não indica uma teleologia ou uma utopia:

Numa época quando tais conceitos de ciência-social do Esclarecimento, como os de “Estado-nação” e “sociedade” perderam seu poder explicativo, o conceito de *umrān* oferece arcabouço funcional que é espacial e temporalmente mais amplo do que o Estado, porém mais estreito do que humanidade como um todo, ainda um conceito que ao mesmo tempo determina a maior parte do comportamento humano. Muito parecido com “o processo civilizatório” de [Norbert] Elias, cada *umrān* está possuída de um movimento inerente desde *badāwa* em direção à *ḥadāra*, cuja fonte é a mudança socioeconômica. Assim, a diferença fundamental que distingue uma *umrān* de outra não são as formas culturais, religiosas ou cosmológicas de uma

umrān, mas sim seu movimento cíclico baseado socioeconomicamente e sua posição nesse ciclo. Por essa razão, em vez de comparar duas diferentes *umrāns* desde uma perspectiva normativa, é mais significativo e revelador comparar as diferentes posições de uma *umrān* específica em diferentes pontos de seu movimento cíclico. Adicionalmente, porque este movimento é cíclico e contínuo, não há utopia final à qual está destinada uma *umrān* específica, ao contrário das teorias de modernização. Em outras palavras, a diferença entre duas *umrāns* não é uma diferença normativa. Esse aspecto efetivamente torna *umrān* uma “civilização não essencialista”, e por isso uma alternativa melhor para o amplamente utilizado conceito de civilização. (Kayapmar, 2019, p. 717, tradução nossa)⁹

É curioso que este “particularismo universal” de Ibn Khaldūn tenha escapado à atenção de Ortega y Gasset ([1941] 1964, p. 41), que é conhecido por entender que “o ser humano não tem natureza, mas tem história”.¹⁰ Mas as considerações de Kayapmar (2019) evidenciam as oportunidades existentes ao pensamento social a partir das possibilidades da língua árabe e do estudo de seus expoentes, dado que sua compreensão do *Muqaddimah*, em busca de uma totalidade para além de passagens e citações isoladas, foi possível apenas em função da análise linguística dos termos e suas declinações, como fez para *umrān*, *imāra* e *ma‘mūr*. Afinal, já se acreditou, em algum momento, que só era possível filosofar em alemão.

⁹ “In an age when such Enlightenment social-science concepts as the ‘nation-state’ and ‘society’ have lost their explanatory power, the concept of *umrān* offers a functional framework that is spatially and temporally broader than the state but narrower than humanity as a whole, yet one that at the same time determines most human behavior. Much like Elias’ ‘civilizing process’, each *umrān* is possessed of an inherent movement from *badāwa* toward *ḥaḍāra*, the source of which is socioeconomic change. Thus, the fundamental difference that distinguishes one *umrān* from another is not an *umrān*’s cultural, religious, or cosmological forms, but rather its socioeconomically based cyclical motion and its position in that cycle. For this reason, rather than comparing two different *umrāns* with each other from a normative perspective, it is more meaningful and revealing to compare the different positions of a particular *umrān* at different points in its cyclical movement. Additionally, because this movement is cyclical and continuous, there is no ultimate utopia toward which the ‘*umrān*’ is destined, unlike in modernization theories. In other words, the difference between two *umrāns* is not a normative difference. This aspect effectively makes ‘*umrān*’ a ‘non-essentialist civilization’, and thus a better alternative to the widely used concept of ‘civilization’.”

¹⁰ “el hombre no tiene naturaleza, sino que tiene historia”.

4. Conceitos econômicos no *Muqaddimah* e sua originalidade

Ibn Khaldūn também foi importante pensador econômico, ainda que suas contribuições sejam marginalizadas em boa parte das histórias do pensamento econômico até recentemente. Exemplo disso é o fato de as primeiras traduções do *Muqaddimah* para o inglês e o francês só terem ocorrido a partir do final da década de 1850. Vale notar que a primeira tradução para outro idioma além do árabe foi a edição turca de 1730 (Rosenthal, 1978). Para o português há até o momento apenas uma edição de 1958, a qual também pudemos consultar.

Joseph Spengler (1964) considera que as contribuições econômicas do polímata tunisino emergem de sua investigação sobre os ciclos políticos de ascensão e queda das dinastias, o papel do trabalho artesanal e as distintas formas de aquisição dos meios de vida. Contudo, Spengler considera que os avanços científicos alcançados por Ibn Khaldūn não promoveram ruptura com a tradição intelectual islâmica até então e, por isso, não teriam representado a fundação da ciência econômica.

É interessante notar que mesmo reconhecendo as observações econômicas khaldunianas pautadas em processos sociopsicológicos que envolvem hábito, imitação e difusão técnica – conceitos centrais em diversas abordagens econômicas contemporâneas –, Spengler (1964) expressa uma leitura do autor na qual a economia parece não ter se autonomizado das demais instâncias da realidade. O que de certo modo parece se confirmar quando vemos as divisões básicas das ciências conforme discutidas por Ibn Khaldūn em seu *Muqaddimah*, as quais expressam a compreensão vigente do assunto no tempo histórico do autor, que distinguia entre as “ciências filosóficas” (especulação e pesquisa filosófica) e as “ciências convencionais” (teologia, direito islâmico, etc.) (Ibn Khaldūn, 1960; Ahmad, 2003).

De acordo com tais divisões, a Economia não figura especificamente entre as ciências, embora os fenômenos econômicos apareçam na investigação khalduniana, em linha com Spengler (1964). Contudo, como destacou Boulakia (1971, 1106, tradução nossa), embora o *Muqaddimah* não seja um tratado de economia, “Ibn Khaldūn elabora uma teoria da produção, uma teoria do valor, uma teoria da distribuição e uma teoria dos ciclos, que combinam numa teoria econômica geral constituidora do

arcabouço de sua história”.¹¹ Nesse sentido, Jean David Boulakia considera que vários conceitos e mecanismos comentados por Ibn Khaldūn foram redescobertos mais recentemente, tais como a natureza social da produção, a teoria do valor-trabalho e seus desdobramentos (teoria de preços, teoria monetária etc.).

Na referida obra, Ibn Khaldūn teria desenvolvido uma das primeiras concepções econômicas sobre valor ao reconhecer a universalidade abstrata do trabalho humano em sua determinação. Focando na esfera da produção, o polímata tunisino do século XIV d.C. avançou teoricamente de modo a explicitar uma concepção de valor originada do trabalho humano e sua relação com o que designa por lucro. Em suas palavras,

[...] se as mercadorias das quais se retira proveito ou vantagem forem o produto de uma arte especial, esta vantagem e este proveito representam o preço do trabalho do operário ou do artífice, e é isto o que se designa pelo termo *lucro*. (Ibn Khaldūn, 1958, p. 280)

É importante destacar como a tradução de “lucro” ocorre tanto nas edições em inglês quanto em português do *Muqqadimah*, sendo que a edição em português é uma tradução direta do árabe. A ideia trabalhada por Ibn Khaldūn é de que se trata do preço do trabalho artesanal alheio. Como o autor na mesma parte compreende que a função do dinheiro é representar o valor, trata-se, portanto, de rendimento monetário porque ouro e prata são considerados representantes naturais do valor. De acordo com o autor, trata-se de rendimento próprio da atividade comercial que visa aproveitar flutuações de mercado para auferir algum ganho.

Ibn Khaldūn deu um passo importante numa formulação teórica mais bem acabada de medida avaliativa capaz de estabelecer equivalência entre produtos do trabalho ao distinguir as diferentes formas de rendimento como “lucro” e “benefício”. “O que o homem recebe e o que se adquire se chama Benefício (*rizc* ou *rizq*), no caso de retirar dêle utilidade e de colher algum fruto” (Ibn Khaldūn, 1959, p. 278).

¹¹ “Ibn Khaldūn elaborates a theory of production, a theory of value, a theory of distribution, and a theory of cycles, which combine into a coherent general economic theory which constitutes the framework of his history.”

De acordo com Ibrahim Oweiss (2003), esses avanços científicos apresentados no *Muqaddimah* permitiriam colocar seu autor como um dos precursores da moderna ciência econômica em posição semelhante à ocupada por Adam Smith (1723-1790). Em sua leitura da economia khaliduniana, Oweiss (2003) observa que até mesmo a defesa da liberdade econômica já estaria presente nas contribuições do pensador tunisino. Outro ponto de aproximação entre Ibn Khaldūn e Adam Smith diz respeito à teoria dos preços como uma teoria da soma dos custos de produção, sugerindo uma compreensão absoluta entre trabalho e valor. Isso parece claro na seguinte passagem:

Existem certas artes que compreendem em si outros ofícios: o de carpinteiro, por exemplo, está ligado ao de marceneiro, e a arte do tecelão acompanha a de fiação. Mas há mais mão de obra no ofício de marceneiro e no de tecelão, o que faz que o trabalho deles deva ser melhor remunerado. (Ibn Khaldūn, 1958, p. 280)

Nota-se, portanto, não só a centralidade do trabalho humano para a criação de valor na obra de Ibn Khaldūn, o que de certo modo pode ser visto como uma antecipação em quase 400 anos das contribuições de Adam Smith, como também se verifica uma concepção sobre trabalho concreto e trabalho abstrato no âmbito de uma divisão social do trabalho. Ao tratar sobre “as vias e meios de se ganhar a vida”, Ibn Khaldūn discute o que designa como trabalho manual.

Existem duas espécies de trabalho: o da primeira espécie se pratica somente sobre uma matéria especial, e leva o nome de *arte*; entra nesta categoria, por exemplo, a escrita, a marcenaria, a arte do alfaiate, do tecelão, e do escudeiro. O trabalho da segunda espécie não se restringe a uma matéria especial, mas consiste nas diversas ocupações laboriosas de um homem de trabalho. Não por acaso, Ibn Khaldūn afirma que um simples grão de trigo para se tornar alimento exige a combinação de inúmeros trabalhos diferentes. (Ibn Khaldūn, 1959, p. 282)

Além disso, o polímata tunisino formula um entendimento da natureza social da produção a partir da análise das operações necessárias para se utilizar um grão de trigo como alimento.

Ora, é evidente a impossibilidade de um só indivíduo executar essas operações todas ou, até, uma parte delas. Precisa absolutamente das forças de um grande número de seus semelhantes para procurar o alimento necessário para si e para os seus, e esta ajuda mútua assegura, assim, a subsistência de um número de indivíduos muito mais considerável. (Ibn Khaldūn, 1958, p. 106)

Embora William Petty, no século XVII, já esboçasse alguma definição de trabalho produtivo, sua noção de “produtivo”, no sentido de produzir excedente, considera a suposição de que as mercadorias possuem valor intrínseco e se restringe à noção de mais-valia sob a forma de renda fundiária (Ullmer, 2011; Marx, 1980). Nesse sentido, a universalidade abstrata do trabalho percebida por Ibn Khaldūn é, em certa medida, um dos elementos que aproximam tanto a economia política clássica quanto a crítica da economia política de Ibn Khaldūn e revelam seu pensamento econômico inovador (Soofi, 1995).

As contribuições de Ibn Khaldūn no âmbito da investigação econômica podem ser vistas como uma expressão do elevado grau de desenvolvimento da Antiguidade tardia alcançado em seu tempo, haja vista os limites próprios de uma economia *com* mercado porém ainda não *de* mercado. O que de certo modo reflete um tempo histórico em que a reciprocidade da dádiva ainda exercia certo imperativo sobre o fenômeno das trocas.¹² Isto é, uma realidade econômica cuja dinâmica dos preços estava mais associada ao problema de determinação (fixação) das equiva-

¹² O conceito de dádiva expressa uma noção de excedente econômico e seu lugar nas sociedades Antigas. Sua apropriação ocorre sob várias formas arcaicas de contrato em que a obrigação de dar e receber caracteriza tais sistemas de troca. Não se trata de comércio nem intercâmbios individuais, “trata-se de coletividades que se obrigam mutuamente, trocam e contratam; as pessoas presentes no contrato são pessoas morais [...] Além disso, o que eles trocam não são exclusivamente bens e riquezas, móveis e imóveis, coisas úteis economicamente. São, antes de mais, amabilidades, festins, ritos, serviços militares, mulheres, crianças, danças, festas, feiras cujo mercado não é senão um dos seus momentos e em que a circulação das riquezas não é mais do que um dos termos de um contrato muito mais geral e muito mais permanente” (Mauss, [1950] 2020, p. 58)

lências de troca entre mercadorias do que à sua variação relativa no tempo (Polanyi, 2012).

Seu caráter inovador no pensamento econômico, ao mesmo tempo que sob uma realidade econômica muito mais próxima da antiguidade do que da modernidade, parece nos permitir compreendê-lo como um autor de transição. Em seu tempo e contexto, os mercados já existiam com algum grau de desenvolvimento, assim como a divisão social do trabalho. Mas essa é também uma realidade cuja separação entre trabalhador e força de trabalho ainda não estava totalmente efetuada, nem existiam mercados autorregulados de terra, trabalho e dinheiro. Por isso, o trabalho ou se dá de maneira compulsória (i.e. coerção extraeconômica, como a servidão e a escravidão) ou artesanal. O próprio lucro comercial prevalecia, algo designado por Ibn Khaldūn (1958) como açambarcamento e que se refere às atividades de estocagem para venda posterior obtendo alguma vantagem.

5. Considerações finais

Como se viu, o *Muqaddimah* tem uma posição única na história das ideias, dado o seu contraste perante os demais autores do mundo antigo e sua sugestão de temas e concepções que seriam a base das ciências humanas da nossa era. É claro que há aqueles que não encontram muito a destacar na obra, como Spengler (1964). Contudo, o mais interessante é a maneira pela qual ela tem possibilitado leituras muito diferentes, como aproximações a uma figura distante.

Não é possível afirmar que, entre os intérpretes de Ibn Khaldūn aqui elencados, há uma tendência particular a uma leitura ou a outra. Talvez a cronologia dessas interpretações deixe a sugestão de que o tunisino é cada vez mais considerado como um cientista social do que um historiador. É possível que a leitura de Ortega y Gasset, nos anos 1930, seja a última de uma série francamente eurocêntrica, em que é difícil considerar a universalidade do interesse na obra. É difícil dizer que o *Muqaddimah* seja um clássico de leitura obrigatória, mas a crítica ao “eurocentrismo que pretende nos oferecer uma história universal da razão ancorada na Grécia” certamente tem aberto possibilidades de interesse em uma amplitude maior de fontes, e nesse sentido Ibn Khaldūn representa um

ponto privilegiado para a abertura de horizontes na história do pensamento econômico, como já concluiu Cristi (2017).

De certo modo, a variedade de leituras sobre Ibn Khaldūn e sua obra parece revelar que se trata de um pensador da transição de uma Antiguidade tardia para a Idade Moderna. Isso porque, de um lado, no âmbito da Era de Ouro Islâmica, ele poderia ser visto como alguém posicionado na condição de um tipo de “profeta da decadência” ou dos limites do parentesco como regulador geral de uma sociedade complexa; porém, por outro lado, do ponto de vista da Era Cristã, ele poderia ser visto como alguém posicionado no lugar de quem anuncia a origem da dimensão econômica do valor. Nesse sentido, parece haver, portanto, uma ambiguidade intrínseca ao pensamento desse autor, a qual parece indicar seu lugar como possível precursor intelectual dos tempos modernos. Contudo, há que se considerar também os limites para tal modernidade, haja vista seu próprio contexto histórico.

Referências

AHMAD, Z. *The epistemology of Ibn Khaldun*. Routledge, 2003.

ARAÚJO, R. M. de. *A construção do método histórico de Ibn Khaldūn: entre a jurisprudência e a história*. Évora: UE, 2018 (Tese de doutoramento da Universidade de Évora).

BOULAKIA, J. D. C. Ibn Khaldūn: a fourteenth-century economist. *Journal of Political Economy*, v. 79, n. 5, 1971. Disponível em <<https://www.jstor.org/stable/1830276>>.

CHERIFI Y. A.; GAOUAR S. B.; GUASTAMACCHIA R.; EL-BAHRAWY K. A.; ABUSHADY A. M.; SHARAF A. A.; HAREK D.; LACALANDRA G. M.; SAÏDI-MEHTAR N.; CIANI E. Weak genetic structure in Northern African dromedary camels reflects their unique evolutionary history. *PLoS One*, v. 9, n. 12(1), e0168672, 2017. Doi: 10.1371/journal.pone.0168672.

CRISTI, R. R. *A Teoria econômica na cosmovisão de Ibn Khaldūn*. São Paulo: USP, 2017 (Dissertação de Mestrado em Letras Orientais da USP).

DOSSE, F. *A história*. São Paulo: Unesp, 2012.

EL-RAYES, W. Culture vs. Civilization: Ibn Khaldūn's Muqaddima and the literal meaning of 'Umrān. *Mélanges de l'Université Saint-Joseph*, n. 65, 2013-2014.

FAGE, J.D.; OLIVIER, R. *The Cambridge history of Africa, vol. 2: from c. 500 BC to AD 1050*. Cambridge: Cambridge University, 1978.

GELLNER, E. Cohesion and identity: the Maghreb from Ibn Khaldūn to Emile Durkheim. *Government and Opposition*, v. 10, n. 2, p. 203-218, 1975. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/44482090>

IBN KHALDŪN. *Os prolegômenos ou filosofia social*. 3 vols. São Paulo: Ed. Safady, 1958-1960.

IBN KHALDŪN. *Autobiografia*. São Paulo: Ed. Safady, 1959.

IBN KHALDŪN. *The Muqaddimah: an introduction to History*. Princeton: Princeton University, 1967.

IRWIN, R. *Ibn Khaldūn: an intellectual biography*. Princeton: Princeton University, 2018.

KAYAPMAR, M. Akif. Ibn Khaldūn's notion of 'umrān: an alternative unit of analysis for contemporary politics? *Philosophy East and West*, v. 69, n. 3, p. 698-720, 2019. Disponível em <<https://www.jstor.org/stable/26788384>>.

LACOSTE, Yves. *Ibn Khaldūn: nascimento da história, passado do terceiro mundo*. São paulo, Ática, 1991.

MARX, K. *Teorias da mais-valia*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

MARX, K. e ENGELS, F. *A ideologia alemã*. Trad. Luís Cláudio de Castro e Costa. 3ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2007.

MAUSS, M. *Ensaio sobre a dádiva*. Lisboa: Edições 70, 2020.

NIETZSCHE, F. *Crepúsculo dos ídolos, ou como filosofar com o martelo*. Rio de Janeiro: Relume Dumara, 2000.

ORTEGA Y GASSET, J. de. Abenjaldún nos revela el secreto; Historia como sistema. Madri: *Revista de Occidente*, 1963-1964. (Obras completas, t. II e VI)

OWEISS, I. Ibn Khaldun: father of Economics. *Al-Mashriq*, v.1, n. 1, p. 65-78, 2003. Disponível em <<https://faculty.georgetown.edu/imo3/ibn.htm>>.

POLANYI, K. *A subsistência do homem e ensaios correlatos*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012.

ROSENTHAL, F. The textual history of *Muqaddimah*. In: IBN KHALDŪN. *The Muqaddimah: an introduction to History*. Princeton: Princeton University, 1967.

ROSSI, P. *Naufrágios sem espectador: a ideia de progresso*. São Paulo: Unesp, 2000.

SOOFI, A. Economics of Ibn Khaldūn revisited. *History of Political Economy*, v. 27, n. 2, p. 387-404, 1995. Doi: <<https://doi.org/10.1215/00182702-27-2-387>>.

SPENGLER, J. J. Economic thought of Islam: Ibn Khaldūn. *Comparative Studies in Society and History*, v. 6, n. 3, p. 268-306, 1964. Doi: <<https://doi.org/10.1017/S0010417500002164>>.

ULLMER, J. H. The scientific method of Sir William Petty. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, v. 4, n. 2, 2011. Doi: <<https://doi.org/10.23941/ejpe.v4i2.78>>.

A compreensão marshalliana do Estado, liberismo e o autoritarismo de Chicago*

The Marshallian Understanding of the State, Chicago's Liberalism and Authoritarianism

Lucas Trentin Rech e Paulo Antonio de Freitas Balanco**

Resumo: Neste artigo apresentamos uma análise da concepção filosófica do liberismo, particularmente a versão concebida a partir do conceito de Estado formulado por Alfred Marshall nos *Principles of economics*, que resultou em novas posições no domínio da ciência econômica, assim como em ações econômico-políticas no âmbito das sociedades contemporâneas. Fica claro que tal compreensão parte de pressuposições categóricas que levam ao constructo de naturalização do Estado como um ente alheio ao sistema econômico, portanto, interventor e ineficiente. Definindo metafisicamente o Mercado, e excluindo as classes sociais, o autor inglês coloca as bases do que viria a ser o entendimento da Escola de Chicago acerca da economia. Tal definição se afasta dos princípios filosófico-morais do liberalismo clássico e, para caracterizá-la, recorreremos ao Liberismo, termo introduzido por Benedetto Croce ainda no novecentos.

Palavras-chave: Liberismo. Escola de Chicago. Alfred Marshall. Autoritarismo.

Abstract: This paper presents a analysis of economical liberalism from Alfred Marshall's formulations about the State, which its later outspread assumed

* Submissão: 01/09/2022 | Aprovação: 29/02/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.893

** Respectivamente: (1) Professor do Departamento e do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal da Bahia, Brasil | ORCID: 0000-0003-0127-2078 | E-mail: lucas.rech@ufba.br | (2) Professor do Departamento e do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal da Bahia, Brasil | ORCID: 0000-0001-5433-9294 | E-mail: balanco@ufba.br



a dominant position either at economic science and government economic policies. That understanding came from assumed categories that allowed him to exhibit the State as exogenous of economic system, intervening and inefficient. The market appears as a metaphysical figure, where all society is synthetized. In addition, Marshall excludes social classes from his economic system, which summed from his market and state comprehensions will underpin Chicago School's theory development. The moral and philosophical principles of the School are far from the Liberal ones, and so, we call upon the Italian vocable liberism.

Keywords: Liberism. Chicago School. Alfred Marshall. Authoritarianism.

JEL: B13. B41. N00. B20.

Introdução

Como é de conhecimento geral, a teoria econômica dominante advoga, por pressuposto, a tese da ineficiência e, no limite, da desnecessidade da ação econômica estatal no universo das economias de mercado. Trata-se de uma concepção derivada do principismo ontológico liberal que, em suas versões mais estreitas, atribui ao livre mercado capacidade absoluta de operar como o mecanismo regulador naturalmente exclusivo para a organização econômica da sociedade. Por conta disso, identifica essa forma de regulação como a única em condições de assegurar a reprodução econômica de forma eficiente. Todavia, outras formulações liberais, as quais poderiam ser interpretadas como prováveis concessões, ou recuos, diante do incontornável processo real da acumulação de capital, procuraram mitigar esta diretriz ontológica *hardcore*. Essas concepções, ainda que com predomínio da matriz econômica liberal, passaram a admitir certa condução estatal no que diz respeito a questões de ordem social.

No princípio do *novecento*, o filósofo liberal italiano Benedetto Croce, incomodado com a apropriação da nomenclatura liberal por aqueles que, na sua visão, abraçavam uma concepção ética e moral distinta – embora professassem adesão ao liberalismo –, uma vez que reduziam as liberdades individuais às liberdades econômicas, escreve o clássico *Liberalismo i Liberismo*. Com este, visava separar terminologicamente a corrente “liberal”, vinculada ao marginalismo econômico, daquela estabelecida a partir das contribuições de filósofos da estatura de John Stuart Mill.

É importante que o leitor saiba, desde logo, que o termo *liberismo* é empregado, atualmente, apenas nos textos de língua italiana, com limitada aparição em outras línguas. À época da concepção do termo, Croce compreendia que a corrente econômica marginalista via na utilidade (medida/quantificada monetariamente) a explicação para *tutto*, fazendo dela, portanto, o núcleo lógico de toda concepção de ordem ética, moral e justiça. A respeito do liberismo, mais detalhes serão apresentados na seção de número dois deste trabalho, mas cabe ao leitor já estar ciente de que aquilo que classificaremos aqui como liberismo não diz respeito a um paradigma econômico. De fato, buscaremos demonstrar por que esse constructo, caro à obra de Croce, é importante para que separemos liberais de liberistas no campo da moral e da ética.

Desse modo, destacamos nessa diretriz o conceito de *Liberismo*,

entendido como uma variante da perspectiva liberal acerca da tese certificadora da ineficiência do Estado. Acreditamos que esse conceito nos auxilia a identificar a essência do perfil autoritário e regressivo que repousa sob determinados projetos de cunho econômico, como aquele executado pela ditadura Pinochet no Chile, que relegam ao segundo plano as liberdades individuais. Isto é, advogamos neste trabalho que, levado ao extremo, o paradigma marginalista justificaria, a partir de seu constructo ético/moral, a imposição à força do livre-mercado.

A escolha da mediação do debate entre um paradigma econômico, o marginalismo, e um paradigma filosófico, o liberalismo, através da obra de Benedetto Croce, não é, portanto, casuística. Pelo contrário, parte justamente da necessidade expressa pelo autor, e por nós compartilhada, de demarcar as diferenças entre a utilização do termo lexical “liberal” em dois distintos campos autônomos do conhecimento, o filosófico e o econômico. Significa dizer que um economista que se autodenomina “liberal” dá ao termo lexical um significado distinto de um filósofo que se autodenomina “liberal”. Exemplo incontestado da confusão lexical é apresentado nas seções três e quatro deste trabalho, nas quais demonstra-se como economistas formados na Universidade de Chicago, ao mesmo tempo que se autodenominavam liberais, defendiam e trabalhavam para um governo supressor de liberdades.

Atribuímos, aqui, a Alfred Marshall – por meio da análise de sua principal obra, os *Principles of economics*, que em 1920, trinta anos após seu lançamento, tornou-se o livro de economia mais lido em língua inglesa e, com isso, pavimentou a ascensão do marginalismo à condição de paradigma dominante – o pioneirismo na formulação do Liberismo, embora não adotasse esse termo. Descreveremos, preliminarmente, a base da teoria econômico-filosófica desse autor para, posteriormente, justificar que os autores identificados com a Escola de Chicago devem ser considerados como os seus epígonos mais importantes.

Visando à finalidade deste artigo, além desta introdução, na primeira seção tratamos da separação metafísica entre a razão do Estado e a razão do Mercado, tal como iniciada por Alfred Marshall ([1920] 2013) na importante inflexão que levou ao esmaecimento da importância da noção de *Economia Política*, fazendo emergir o reducionismo da ciência econômica ao termo *Economia (economics)* e, com isso, equiparando a atividade

econômica a uma dimensão positiva, tal qual um fenômeno natural. Veremos nessa seção, então, a formulação da figura do Estado ineficiente em Marshall ([1920] 2013). Na segunda seção, analisaremos a separação entre a filosofia de cunho liberal e aquela de cunho liberista, recorrendo, principalmente, aos escritos originais de Croce (1988). Por fim, na terceira seção, descreveremos o processo formativo da Escola de Chicago, seus vínculos com a formulação Marshalliana e, mais ainda, sua predisposição autoritária.

1. A compreensão marshalliana do Estado

Alfred Marshall é considerado, por muitos, o sintetizador da teoria marginalista, em outras palavras, aquela que se constituiria como o fulcro da Escola Neoclássica, ou do paradigma neoclássico. Isto é, coube ao economista inglês dar coesão às teses elaboradas separadamente por Walras, Menger e Jevons. Todavia, como bem assinalam Avelãs Nunes (2007) e Feijó (1998), o papel desse expoente da “revolução marginalista” deve ser repensado, uma vez que a síntese por ele operada ultrapassa significativamente as premissas e as conclusões elaboradas por aqueles três autores.

Dito isso, enfatizamos que Jevons aparece como o autor marginalista mais citado nos *Principles of economics* (Marshall, [1920] 2013), enquanto destacamos que Marshall é, ao mesmo tempo, aquele que confere consistência aos escritos marginalistas e o criador de uma nova teoria. Por isso, trataremos a contribuição de Marshall ([1920] 2013) como equivalente a um pensamento original, e não apenas como uma síntese marginalista, o que não significa, é claro, uma negação das contribuições teóricas de seus precursores.

Nossa análise de Marshall, como adiantado na introdução, será pautada quase que exclusivamente em sua *Magnum Opus*, os *Principles*, lançados em 1890. Não exploraremos seus textos anteriores, como por exemplo: *The future of working class* (Marshall, 1873); *Where to house the London poor* (Marshall, 1884). Nem mesmo nos ocuparemos, neste trabalho, dos textos marshallianos de 1892, sobre a Lei dos Pobres na Inglaterra. Ao mesmo tempo que pode ser considerada uma medida arbitrária, nós a justificamos pelo fato de terem sido os *Principles*, e não os demais escritos do autor, que, por sua estética didática e, no limite, manualesca, percorreram gerações

de economistas ao oferecerem um modelo teórico estruturado. Mesmo que haja desvios desse modelo, sua base utilitário-marginalista e boa parte de seus axiomas permanecem até hoje na estrutura do *mainstream*. Não se trata, portanto, da análise de uma ou outra prescrição econômica marshalliana a partir do modelo por ele erigido, nem de uma ou outra concessão feita, mais tarde, por escolas construídas a partir do modelo marginalista, como são os casos das escolas neoclássica e austríaca, mas, sim, da análise da estrutura do modelo e suas consequências na apreensão da totalidade socioeconômica.

Em uma obra precedente do autor, *The pure theory of foreign trade* (Marshall, 1879), de cujos detalhes também não nos ocuparemos, encontramos deduções de leis do comércio exterior a partir de hipóteses pré-concebidas, que gravitam em torno da ideia de equilíbrio, e o abandono de categorias caras à economia política, como Capital, Terra e Trabalho, por ele reduzidas à noção de meros custos de produção.¹ Nessa obra, já fica claro que nosso autor se inclina muito mais para o aperfeiçoamento dos escritos de Jevons do que para o aprimoramento dos *Principles of political economy*, de John Stuart Mill. O resultado de tal predileção ficará clara em 1890, quando Marshall lança seus *Principles of economics* que, mais tarde, substituiriam os escritos de Mill e se tornariam o livro de economia mais lido na língua inglesa.

Marshall (1920) busca em sua obra afastar a economia de sua vocação política e, por que não, também, de sua vocação filosófica. O autor perseguirá uma teoria pura, afastada dos acontecimentos históricos, das distinções culturais e da organização política dos povos. Esta afirmação não significa pronunciar que o economista inglês não reconhecia a existência desse ambiente “externo” ao sistema produtivo; ele, apenas, para fins teóricos, opta por excluí-lo. (Rech, 2019, p. 166)

No prefácio à primeira edição de seus *Principles*, afirma que seu trabalho é consequência das contribuições de seus precursores e, portanto,

¹ “It seems on the whole best to represent the value of the wares which England exports as equivalent to that of a certain number of yards of cloth. But we might measure it as equivalent to a certain number of units of English capital and labour, or as we may say as equivalent to a certain number of units of English cost of production.” (Marshall, 1879, p. 2).

não estaria em ruptura com a economia política de Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill, mas apenas dando prosseguimento a ela. Todavia, nesse mesmo prefácio argumenta em desfavor das categorias Capital, Terra e Trabalho e abandona o objeto de estudo da Economia Política clássica, a saber, a produção.² O sistema de análise erigido por Marshall ([1920] 2013) tem seu foco na distribuição e substitui as quantidades agregadas pelos incrementos marginais.³ Abandona simultaneamente o postulado do agregado e a ideia de sociedade, uma vez que Marshall ([1920] 2013) retira de sua análise o todo para focá-la no indivíduo, pretensamente racional. A partir dessa nova premissa unitária (atomística), definirá, no campo teórico discursivo, que a característica da indústria moderna não é a competição, mas a livre escolha individual, ou a *liberdade econômica*.⁴ É importante termos claro que essa construção teórica estará na base de seu sistema de análise, o que significa dizer que Marshall ([1920] 2013) parte de uma metacategoria para construir sua teoria.

Desse modo, tal metacategoria ocupa um lugar indispensável para sua compreensão do Estado e suas funções. Ainda no Livro I dos *Principles*

² “As, in spite of the great differences in form between birds and quadrupeds, there is one Fundamental Idea running through all their frames, so the general theory of the equilibrium of demand and supply is a Fundamental Idea running through the frames of all the various parts of the central problem of Distribution and Exchange.” (Marshall, 1920, p. xxi).

³ “I was led to attach great importance to the fact that our observations of nature, in the moral as in the physical world, relate not much to aggregate quantities, as to increments of quantities, and that in particular the demand for a thing is a continuous function, of which the ‘marginal’ increment is, in stable equilibrium, balanced against the corresponding increment of its cost of production.” (Marshall, 1920, p. xxii).

⁴ “It is often said that the modern forms of industrial life are distinguished from the earlier by being more competitive. But this account is not quite satisfactory.” (Marshall, 1920, p. 4). “We may conclude then that the term ‘competition’ is not well suited to describe the special characteristics of industrial life in the modern age. We need a term that does not imply any moral qualities, whether good or evil, but which indicates the undisputed fact that modern business and industry are characterized by more self-reliant habits, more forethought, more deliberate and free choice. Economic There is not any one term adequate for this purpose: but Freedom of Industry and Enterprise, or more shortly, Economic Freedom.” (Marshall, 1920, p. 8). Ou, nas palavras de um entusiasta do autor: “Marshall seleciona como a marca distintiva desse sistema vis-à-vis os anteriores a atitude racional e empreendedora dos indivíduos que o constituem.” (Mattos, 2011, p. 640). Entretanto, Marshall (1890) não abandona o princípio da concorrência; pelo contrário, a concorrência perfeita será um dos axiomas de sua análise. A metacategoria “liberdade econômica” terá, sobretudo, utilidade instrumental, já que a partir dela toda a intervenção estatal poderá ser classificada como um mal.

o autor argumentará, em contraposição aos males impelidos pelos proprietários à classe trabalhadora inglesa,⁵ que,

Meanwhile the kindly meant recklessness of the poor law did even more to lower the moral and physical energy of Englishmen than the hard-hearted recklessness of the manufacturing discipline: for by depriving the people of those qualities which would fit them for the new order of things, it increased the evil and diminished the good caused by the advent of free enterprise. (Marshall, [1920] 2013, p. 9)

Nessas passagens, ele quer nos dizer que, sabido que a ação do governo, embora bem-intencionada, limitava a liberdade econômica, aquela era necessariamente um mal, pior, inclusive, que as arbitrariedades exercidas pelos homens de negócios. Quando trabalhos como Caldari (2004; 2006) e Mattos (2014), que, com excesso de boa vontade, tentam qualificar a estrutura marshalliana enquanto preocupada com o combate à pobreza, o fazem sem enfrentar passagens explícitas como essa. Ainda, mesmo sem perceber, demonstram que Marshall, mesmo que indiretamente e talvez sem intenção, justifica a pobreza degradante por meio da produtividade marginal baixa do trabalho:

A baixa escolaridade da população como um todo redundava, por um lado, em uma abundância de mão de obra sem qualificação e, por outro lado, em baixa eficiência do trabalho por ela exercido. Somados, esses elementos traduzir-se-iam em salários insuficientes para garantirem os meios de uma vida digna aos trabalhadores e a suas famílias. Assim, além do trabalho exaustivo, essa classe de indivíduos tinha que suportar condições de vida muito precárias em termos de moradia, saúde, lazer e educação. O mais grave era que, caso a sociedade não atuasse no sentido de modificá-la, tal situação poderia piorar. Isso pois, para Marshall, a demanda por trabalho não qualificado estaria se reduzindo secularmente com a paulatina

⁵ “The abuse of their new power by able but uncultured business men led to evils on every side; it unfitted mothers for their duties, it weighed down children with overwork and disease; and in many places it degraded the race.” (Marshall, 1920, p. 9).

aplicação de máquinas na execução das tarefas repetitivas e pesadas antes realizadas por trabalhadores manuais (Marshall, [1920], 1982, p. 212) – com efeitos potencialmente muito perversos sobre os salários dessa categoria de trabalhadores. (Mattos, 2014, p. 54)

Três anos antes de seu artigo atribuindo a Marshall uma personalidade humanista próxima a de *Santa Dulce*, Mattos (2011) assinalou o seguinte:

Marshall, apesar de não isentá-lo [o homem de negócios] de culpa, tampouco responsabiliza exclusivamente a ação desse monstro indomado “pela situação lamentável que veio a prevalecer no começo do século XIX”. Nem todos os problemas sociais teriam sido devidos à “[...] erupção da competição descontrolada” (Ibidem, p. 619). Ele cita a perda das colônias, a guerra com a França e uma sucessão de péssimas colheitas, e especialmente a *Lei dos Pobres – que caminhava em direção contrária à liberdade econômica* – como corresponsáveis pela deterioração observada na qualidade de vida da população (Ibidem). O dano não teria sido causado unicamente pela predominância desta nova ordem social, “[...] seus males tendo sido intensificados e suas influências benéficas retardadas por infortúnios externos” (Ibidem, p. 619). Marshall inclusive criticou vários economistas da época por se posicionarem contra a competição, pois acreditava que muito da ignorância e sofrimento atribuídos a essa instituição eram na verdade resultados “[...] ou da tirania e opressão de épocas passadas ou da má compreensão e do mau gerenciamento da liberdade econômica” (Ibidem, p. 10). (Mattos, 2011, p. 642, grifo nosso)

Percebe-se que, já na página 9 de Marshall ([1920] 2013), a primeira demonstração do fosso metafísico aberto pelo autor entre a razão do Estado e a razão da sociedade civil explicita-se. Até porque, acreditava o autor, dada a deliberação racional de todos os indivíduos, a liberdade econômica é eficiente:

For in this, as in every other respect, economics takes man just as he is in ordinary life: and in ordinary life people do not weigh beforehand the results of every action, whether the impulses to it come from their higher nature or their lower. Now the side of life with which economics is specially concerned is that in which man's conduct is most deliberate, and in which he most often reckons up the advantages and disadvantages of any particular action before he enters on it. And further it is that side of his life in which, when he does follow habit and custom, and proceeds for the moment without calculation, the habits and customs themselves are most nearly sure to have arisen from a close and careful watching the advantages and disadvantages of different courses of conduct. (Marshall, [1920] 2013, p. 17)

É importante ter ciência de que, logo no prefácio à primeira edição, Marshall ([1920] 2013) define o Princípio da Continuidade, que o permite estender as qualidades do homem de negócios ao homem comum. Logo, se o primeiro delibera racionalmente, o segundo também o faz, sem que evidências a esse respeito necessitem ser apresentadas. Com isso, a compensação monetária passa a ser o que dirige o homem, não apenas na condução de seus negócios, mas também em sua vida pessoal.⁶ Apoiado nessa definição subjetiva, e também idealista,⁷ do comportamento individual, Marshall ([1920] 2013) poderá definir a unidade monetária como medida única e universal.⁸ Daí, será possível o abandono das categorias Capital, Terra e Trabalho, assim como a rejeição das diferenciações entre lucro, renda e salários. Todas as categorias serão resumidas a capital (ou bens econômicos), e medidas por seu valor monetário, enquanto todos

⁶ Para o autor, o dinheiro é um meio e não um fim: “In short, money is general purchasing power, and is sought as a means to all kinds of ends, high as well as low, spiritual as well as material” (Marshall, 1920, p. 18). The “attractive force [of an occupation] can be estimated and measured by the money wages to which they are regarded as equivalent.” (Marshall, 1920, p. 19).

⁷ “De uma forma geral, as atividades e instituições capitalistas teriam, segundo Marshall, engendrado nos homens várias características desejáveis, tais como energia de caráter, racionalidade, iniciativa, frugalidade, empenho e condutas honradas (Parsons, 1931a, p. 107, 127-128)” (Mattos, 2011, pp. 640-641).

⁸ “Economic laws, or statements of economic tendencies, are those social laws which relate to branches of conduct in which the strength of the motives chiefly concerned can be measured by a money price.” (Marshall, 1920, p. 27).

os rendimentos serão medidos como proporção ao preço (*yield = income/capital*).⁹

Para que possamos, por fim, compreender a essência da visão marshalliana do Estado, faltam duas importantes noções, que surgem no terceiro livro dos *Principles*, quais sejam: i) a eficiência; e ii) o excedente do consumidor. Quanto à primeira, deriva-se o princípio do consumo eficiente, que se manifesta quando o preço que o indivíduo está disposto a pagar pela compra de um bem x é o mesmo segundo o qual outros indivíduos estarão dispostos a vendê-lo. Já quanto ao excedente do consumidor, este é definido como “*the excess of the price which he would be willing to pay rather than go without the thing, over that which he actually does pay*” (Marshall, [1920] 2013, p. 103). Quando tomadas essas duas definições categóricas em conjunto com a definição marshalliana da demanda,¹⁰ qualquer interferência exógena ao sistema (de livre-mercado) resultará em perda de eficiência e na diminuição do excedente do consumidor. “Como a teoria se constrói não a partir do todo, mas sim da unidade, alterações exógenas tendem a diminuir a eficiência do consumidor representativo e, logo, do sistema como um todo” (Rech, 2019, p. 155).

Outrossim, lembrando que a noção de felicidade em Marshall ([1920] 2013) pode ser resumida a unidades monetárias,¹¹ quaisquer ações

⁹ “[...] em uma leitura desatenta, o segundo livro dos *Principles* parece contrariar nossas afirmações. Afinal, Marshall (1920) tratará de *rent* (renda), *yield* (juros), *profit* (lucro) e *income* (valores recebidos) de maneira, supostamente distinta. Entretanto, ao lermos com cuidado as elaborações do Livro II, fica claro que há um espaço, dentro da argumentação do autor, para que os rendimentos do trabalho se tornem equivalentes ao lucro, e o mesmo se dá com a renda. Tal aproximação só é possível se tudo for convertido em capital, portanto, estimado monetariamente para que, em última instância, tudo possa ser medido na forma de *yield*, isto é, uma medida percentual do rendimento em relação ao volume de capital. A chave para a compreensão de tal aproximação realizada por Marshall está em sua definição de riqueza: *ALL wealth consists of desirable things [...] In the absence of any short term in common use to represent all desirable things, or things that satisfy human wants, we may use the term Goods for that purpose. [...] Desirable things or goods are Material, or Personal and Immaterial.* (Marshall, 1920, p. 45).” (Rech, 2019, p. 151). Para mais detalhes acerca de como ocorre a homogeneização entre capital e trabalho, sugere-se a leitura de Rech (2019, p. 151-153).

¹⁰ “The amount demanded increases with a fall in price, and diminishes with a rise in price. There will not be any uniform relation between the fall in price and the increase of demand. [...] The price will measure the marginal utility of the commodity to each purchaser individually: we cannot speak of price as measuring marginal utility in general, because the wants and circumstances of different people are different.” (Marshall, 1920, p. 84).

¹¹ “[...] so that if the money measures of the happiness caused by two events are equal, there is not in general any very great difference between the amounts of the happiness in the two cases” (Marshall, 1920, p. 108).

do Estado que, axiomáticamente, representam sempre uma interferência, ao reduzirem a eficiência e o excedente do consumidor individual, automaticamente reduzem o bem-estar da sociedade. Mesmo em Mattos (2014), quando a autora busca, explicitamente, atribuir a Marshall o adjetivo de “reformador social”, lê-se:

É importante notar, entretanto, que as ideias de Marshall a respeito de mudança social *não são apresentadas de forma organizada ou sistemática. A sua “agenda” de reformas precisa ser “construída”* utilizando *afirmações esparsas* encontradas nas suas obras teóricas (Princípios e alguns textos acadêmicos), explicitadas em panfletos, artigos em jornais ou informações retiradas das suas participações em associações voluntárias ou em suas intervenções nas Comissões Parlamentares com as quais colaborou. (Mattos, 2014, p. 55, grifos nossos)

Como partimos de uma análise criteriosa da principal obra do autor, os *Principles* publicados inicialmente em 1890, e não nos atemos a “panfletos e artigos de jornais” para “construir” uma imagem do autor, Marshall ([1920] 2013) nos aparece enquanto um defensor da liberdade econômica, leia-se a livre deliberação dos agentes econômicos sem intervenção exógena – como Mattos (2011) o qualificou – e, portanto, nas palavras de Robinson (1964, p. 1, tradução nossa), como aquele que “busca torná-lo [o capitalismo] aceitável demonstrando-o em uma luz agradável”.

Distintamente do que busca consolidar em alguns trechos de seus *Principles*, sua conexão com a obra de John Stuart Mill, que coloca as liberdades individuais acima de qualquer sistema econômico, é apenas acessória, e não fundamental.¹² Acreditamos, até em virtude das menções a Hegel presentes na sua obra, que Marshall ([1920] 2013) compartilha da proposição teleológica hegeliana que considerava a sociedade em sua forma burguesa como aquela que finalizaria o desenvolvimento humano.¹³ Assim como Hegel, Marshall ([1920] 2013) coloca um peso mais

¹² Se é verdade que o utilitarismo, cuja base teórica é atribuída a J. S. Mill e Jeremy Bentham (em que pesem as diferenças importantes entre as definições de cada um deles), coloca-se na estrutura do pensamento marshalliano, destaca-se que para Mill (2015) a lógica utilitarista não se estendia a todas as esferas da vida humana e, além disso, não era compreendida a partir dos incrementos marginais.

¹³ “[...] não defendeu o fim da competição no mercado ou da propriedade privada, e rejeitou fron-

elevado no “livre” funcionamento do sistema do que nas liberdades individuais das pessoas que compõe esse sistema. Não obstante, podemos afirmar que, também, o pensamento marshalliano é de inclinação neokantiana, já que

[...] consolida uma teoria atemporal e concebida a partir de axiomas semelhantes àqueles da geometria. Vale destacar que em Immanuel Kant a ideia de juízo sintético implicava que ao juízo cabia pôr a realidade para em seguida determiná-la, tal qual faz Marshall (1920) ao pressupor um sistema de mercado para, a partir dele, determinar as condições da realidade. (Rech, 2019, p. 177)

Todavia, diferentemente de Hegel (1967), a síntese social não se encontra no Estado Prussiano, mas sim no que Marshall ([1920] 2013) considera ser a expressão pura da sociedade civil, ou seja, o mercado. Obviamente essa ligação entre Hegel e Marshall não é direta; afirmamos aqui que há uma similitude entre as duas teses afirmadoras da sociedade burguesa como última forma de organização social. Mais ainda, se na tese hegeliana as ações repressivas do Estado, denominado o guardião dessa sociedade, são consideradas justas, em Marshall são avaliadas como justas as ações impositivas que visem à manutenção do “livre funcionamento” do Mercado, posto que este, de acordo com a fundamentação desse autor, constituía-se como uma expressão acabada dos diferentes interesses da sociedade civil.

Destacamos, ao final desta seção, que não estamos tratando de uma ou outra prescrição de política econômica que Marshall possa ter ou não realizado, muito menos sobre os desejos que ele tinha ou não tinha quando pensava o futuro da sociedade. Estamos, sim, tratando da estrutura de seu modelo de compreensão da totalidade e de como essa estrutura limitada, axiomáticamente, a compreensão de liberdade. Não obstante, sobre

talmente as alternativas de gestão coletiva da produção” (Mattos, 2011, p. 657); “Enquanto reconhecia o problema da pobreza como importante, ele nunca revelou qualquer dúvida de que ele poderia ser substancialmente resolvido dentro dos limites da democracia parlamentar britânica e de uma economia de livre-iniciativa” (Viner, 1941, p. 227); “Ele [Marshall] aceitava as instituições que o circundavam, a propriedade privada das firmas e a família em particular, e não apresentou nenhuma dúvida sobre sua vitalidade ou a vitalidade da civilização que cresceu em torno delas” (Schumpeter, 1941, p. 244). As citações de Viner e Schumpeter foram retiradas da 40ª nota de rodapé de Mattos (2011).

como a estrutura marshalliana limita a história, e a própria ontologia da humanidade à sua etapa capitalista.

2. Liberismo

Antes de apresentarmos a influência das metacategorias marshallianas nos desenvolvimentos teóricos da Escola de Chicago, descreveremos o Liberismo, conceito importante, cunhado por Benedetto Croce, para as reflexões que aqui apresentamos.

Como adiantamos na seção anterior, o pensamento marshalliano não se constitui como um desdobramento do pensamento liberal de J. S. Mill,¹⁴ mas, sim, em um rompimento, que reserva à contribuição do filósofo-economista Mill uma posição apenas secundária. A mudança que surge com Marshall ([1920] 2013), colocando em cena a assim chamada revolução marginalista, é muito bem captada por Croce, autor que traz à luz a cisão entre marginalismo e liberalismo. A cisão vislumbrada por Croce era tamanha que o filósofo viu a necessidade de separar, terminologicamente, o marginalismo da palavra liberalismo. E, nesse sentido, parece que o êxito de Croce foi amplamente reconhecido, uma vez que, posteriormente, o vocábulo liberismo foi incorporado ao idioma italiano.

O que, à época, já era apresentado como liberalismo econômico, corresponde, na verdade, a uma subversão do liberalismo inglês de John Locke e J. S. Mill. Em *Liberismo i liberismo* (1927), de Benedetto Croce, lemos que:

Ao liberismo econômico foi conferido o valor de lei social, já que de legítimo princípio econômico se converteu em ilegítima teoria ética. Com uma moral utilitária hedonista, que assume como critério do bem a satisfação máxima dos desejos enquanto tais, que faz então necessária, a aparência quantitativa da satisfação do desejo individual ou da sociedade entendida como a média dos indivíduos. Esses links do liberalismo com o utilitarismo ético são conhecidos

¹⁴ José Guilherme Merquior (2014) colocará John Stuart Mill próximo a Keynes, na corrente que o autor classificará como Social-Liberal, qual seja, aquela corrente do liberalismo que valoriza a individualidade, mas, compreende, que a liberdade só é possível quando o indivíduo desenvolve plenamente suas capacidades e, para isso, o Estado aparece como instituição adequada para habilitar esse desenvolvimento das capacidades individuais.

na forma popularizada por Bastiat, com o utilitarismo se apresentando como harmonia cósmica geral, tal qual uma lei da natureza ou da divina providência. (Croce; Einaudi, 1988, p. 29-30, tradução nossa)

No ensaio supracitado, Croce busca depurar a tradição filosófica liberal, ou, em outras palavras, recusa a tentativa da inserção dos fundamentos liberais-economicistas no interior do paradigma “genuinamente” liberal; quer dizer, procura destacar o reducionismo das liberdades individuais às liberdades econômicas efetuada pelo marginalismo. Concomitantemente, em virtude da influência exercida à época pelo ensaio de Croce, há na Itália, até os dias atuais, uma clara distinção entre liberais e liberistas. Enquanto os primeiros seguem as tradições filosóficas dos séculos XVII e XVIII, os segundos se apresentam como aqueles que aplicam um reducionismo ético e moral ao livre-cambismo, isto é, elevam o princípio utilitarista à condição de “harmonizador cósmico” de todos os problemas humanos. Logo, com a ética e a moral reduzidas ao livre-cambismo, as respostas aos problemas humanos estariam todas postas no mercado – característica central da obra de Marshall ([1920] 2013) amplamente demonstrada na seção anterior – que, se livre, seria capaz de sintetizar, harmonizar, os diferentes interesses.

Lembremos que Mill (2015) empenha-se em restringir o alcance do utilitarismo, mesmo que o defenda, ao destacar que há limites à lógica utilitarista, enquanto, por outro lado, a partir do marginalismo, os *liberistas* estendem sua doutrina a todas as esferas da vida humana, chegando ao paroxismo de “teorizarem” uma suposta medida quantitativa da utilidade exposta em unidades monetárias.

Em uma interpretação mais branda acerca do significado do libe-rismo, o economista brasileiro e ministro da ditadura militar, Roberto Campos, definirá que “O liberista é aquele que acredita que, se não houver liberdade econômica, as outras liberdades – a civil e a política – desaparecem” (Campos, 2014, p. 29). Isto é, na definição do autor, não se trata da redução das liberdades individuais à liberdade de mercado, mas, sim, que, sem as últimas, as primeiras não podem existir. Argumento semelhante a esse é apresentado por Luigi Einaudi (1988) em um artigo resposta àquele supracitado de Croce.

Logo, quando nos propomos a analisar neste trabalho os *Principles* marshallianos de 1890, estamos analisando-os sobre essa lógica, qual seja: a da redução das liberdades individuais às ditas liberdades econômicas. O pioneirismo ou não de Marshall enquanto propositor da estrutura filosófica liberista deve ser, portanto, julgado a partir dessa premissa básica. Isto é, teria o sistema lógico erigido por Marshall possibilitado a redução das liberdades às liberdades econômicas? Se essa era ou não sua intenção, se isso o aproxima ou não do vulgarismo neoclássico, não são objetos deste trabalho.

O objetivo de Croce, foi, portanto, afirmar, categorial e terminalmente, a tradição filosófica liberal. O liberismo se inscreve na obra do filósofo italiano como a doutrina que, ao final do século XIX e início do século XX, desdobra-se do utilitarismo inglês e circunscreve, a partir de uma leitura ampliada deste, novas condutas morais e éticas. Dada a força do pensamento de Croce, liberismo se tornou vocábulo da língua italiana e apresenta-se no dicionário *Treccani* como:

Em sentido amplo, sistema econômico articulado à liberdade de mercado, no qual o Estado se limita a garantir através de normas jurídicas a liberdade econômica e a suprir os desejos coletivos que não possam ser satisfeitos pela iniciativa privada (é também conhecido como individualismo ou liberalismo econômico). Em sentido restrito, liberdade de comércio internacional, também chamado livre-cambismo, como doutrina e prática econômica oposta ao protecionismo. (Treccani, tradução nossa)

Enquanto buscava se apresentar como o desdobramento ontológico da concepção liberal iniciada no século XVII – que na visão de Croce significa uma estrutura ético-moral –, o liberismo, na verdade, focava apenas no sistema econômico, e não nas liberdades individuais. O grande interlocutor, ou, mais que um interlocutor, um adversário intelectual de Croce, foi Luigi Einaudi (1874-1961), economista e político italiano, eleito presidente da república em 1948, ano em que Croce escreve “Sobre o liberalismo, liberismo e estatismo”, onde se encontra a seguinte introdução:

Uma teoria minha, enunciada há 25 anos e repetida por várias vezes é frequentemente mencionada em discussões político econômicas. A língua italiana bem distingue como dois diversos vocábulos “liberalismo” e “liberismo”, pois mesmo que afins, não se pode confundir um com o outro, já que um pertence à esfera moral e o outro à esfera econômica. (Croce; Einaudi, 1988, p. 102, tradução nossa)

Isto é, cerca de vinte e cinco anos depois da primeira publicação de seus dois populares ensaios, “O pressuposto filosófico da concepção liberal”, de Einaudi, e “Liberismo e liberalismo”, de Croce, a língua italiana havia assimilado uma clara distinção entre os termos, algo que até hoje não se deu na língua portuguesa, por mais que o termo apareça, aqui ou ali, em determinados trabalhos acadêmicos, no geral na área de ciência política. Como na definição do vocábulo do dicionário *Treccani*, o liberismo está relacionado à limitação da ação do Estado na economia e ao livre-cambismo. Tal distinção é importante, já que no liberalismo essa limitação não era condição necessária. Mill (2015), por exemplo, tem uma visão mais ampla do que é, e de como pode agir o Estado.¹⁵ Entretanto, no mundo influenciado em maior medida pela linguagem e pela ciência anglo-saxã, cunhou-se, algumas décadas mais tarde, o termo neoliberalismo, com o qual visava-se colocar em destaque as concepções ético-morais dos novos autointitulados liberais. Não apenas tardio, o termo, de um lado, também manifesta uma determinada continuidade do liberalismo e, de outro modo, revela-se de pequena penetração nas massas populares. Mais ainda, entendemos que o neoliberalismo deve ser considerado a forma política (práxis) da filosofia liberista, visto que, como apontamos neste artigo, com o seu surgimento, tornou-se possível o estabelecimento de uma tríade correlata à ideologia difusora da tese do capitalismo, em tempos de impasses inéditos à acumulação de capital, como sociedade ideal: marginalismo (doutrina econômica); liberismo (doutrina filosófica); e neoliberalismo (doutrina política). Os elementos dessa tríade não são sinônimos nem antagônicos, mas, sim, complementares e, por isso, a necessidade, na nossa visão, dessa separação.

¹⁵ Ver em Rech (2019) o capítulo dedicado ao autor e, mais especificamente, as páginas 60 a 63.

3. A Escola de Chicago

Em nossa maneira de ver, a Escola de Chicago, que se expressa enquanto um desdobramento do marginalismo, introduzindo a redução da ética e da moral à mensuração monetária, assim como a delimitação do bem-estar ao excedente do consumidor, enquadra-se inequivocamente no escopo do que Croce demarcou como *liberismo*. Mais uma vez, não estamos tratando das diferenças entre as teorias como nos aparecem na superfície. É óbvio que o caminho entre os escritos marshallianos de 1890 até a Escola de Chicago não se constitui em uma linha reta; entretanto, nosso argumento aponta para uma continuidade da estrutura marshalliana na nova escola.

De forma geral, não são raros os exemplos de partícipes e/ou aderentes à Escola de Chicago que se manifestam(ram) favoravelmente ao regime autoritário introduzido no Chile sob a égide de Augusto Pinochet.¹⁶ Isso se dá, acreditamos, pelo fato de essa escola não carregar consigo os anseios democráticos e revolucionários de J. S. Mill, entusiasta das liberdades individuais irrestritas, e de John Locke, cuja obra visava à afirmação da burguesia como classe dominante em detrimento da aristocracia.

Para que possamos fazer a apresentação dessa escola é necessário antes delimitarmos o seu marco temporal. Tomaremos emprestada a demarcação clássica de Reder (1991), que aponta a década de 1930¹⁷ como o início efetivo da abordagem de Chicago na qualidade de escola de pensamento. Por outro lado, Coats (1963) argumentará em favor de uma data inicial muito anterior àquela proposta por Reder, localizando-a ainda no final do século XIX.¹⁸ Quando Reder (1991) exclui importantes autores contidos na caracterização de Coats (1963), destacando Thorstein

¹⁶ Ou mais recentemente, no Brasil, é notória a presença de Paulo Guedes, formado em Chicago, na reunião de 5 de julho de 2022, em que o então presidente, Jair Bolsonaro, buscava colocar as condições jurídicas para um Golpe de Estado.

¹⁷ “In this account, the ‘Chicago School’ is and has been centred in the University of Chicago’s Economics Department from about 1930 to the present (1985). [...] To restrict the retrospective horizon of the School to 1930 implies exclusion of a number of famous economists who had been on the University of Chicago faculty before that time; for example, Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell, J. M. Clark, J. Laurence Laughlin, C. O. Hardy. However, none of these shared the intellectual characteristics that have typified members of the Chicago School as defined here.” (Reder, 1991, p. 40).

¹⁸ “Thus a variety of circumstances conspired to give the Department of Economics at Chicago an unenviable reputation in the 1890’s and early 1900’s as a center of doctrinal orthodoxy and extreme conservatism in matters of policy.” (Coats, 1963, p. 490).

Veblen e J. M. Clark, dadas suas importantes contribuições ao debate econômico, ele o faz baseado nos termos por ele denominado de as “características intelectuais” que definem a Escola de Chicago, quais sejam:

In a nutshell, the two main characteristics of Chicago School adherents are: (1) belief in the power of neoclassical price theory to explain observed economic behaviour; and (2) belief in the efficacy of free markets to allocate resources and distribute income. Correlative with (2) is a tropism for minimizing the role of the state in economic activity. (Reder, 1991, p. 40)

Como se sabe, a teoria dos preços neoclássica é uma derivação da teoria marshalliana dos mercados:

Although the specific content of examination questions has evolved with the development of the science, the basic paradigm remains substantially unchanged: economic phenomena are to be explained primarily as the outcome of decisions about quantities made by optimizing individuals who take market prices as data with the (quantity) decisions being coordinated through markets in which prices are determined so as to make aggregate quantities demanded equal to aggregate quantities supplied. (Reder, 1991, p. 42)

A grande diferença entre o núcleo da teoria neoclássica e aquele da teoria marshalliana está no equilíbrio: enquanto Marshall ([1920] 2013) trabalha com a ideia de um equilíbrio parcial, restrito a apenas um setor particular da economia, a teoria neoclássica, por meio da figura do leiloeiro walrasiano, trabalhará com a ideia de equilíbrio geral. Todavia, essa minúcia do debate se faz menos importante aqui, já que as principais metacategorias marshallianas são completamente preservadas no arcabouço neoclássico, a lembrar, a *eficiência* e o *excedente do consumidor*. Logo, a segunda característica intelectual da Escola de Chicago, definida por Reder (1991), é um desenvolvimento inerente ao constructo inicial a partir dessas duas metacategorias.

O grupo dominante¹⁹ na Escola de Chicago, associado a Frank Knight,

¹⁹ Usa-se aqui a denominação de Reder (1991) que demonstra que, apesar do domínio de determi-

na metade dos anos 1930, era composto por Milton Friedman, George Stigler e W. Allen Wallis: “*It was this group that provided the multigenerational linkage in intellectual tradition that is suggested by the term ‘Chicago School’*” (Reder, 1991, p. 43). Todavia, a fase do grupo, que se aproximava bastante de Jacob Viner no apreço pela modelagem quantitativa, conhecida por “imperialismo disciplinar”, seria adiada em pelo menos três décadas,²⁰ já que a grande depressão colocaria em voga o keynesianismo.²¹ Foi a partir da segunda metade da década de 1950 que a Escola de Chicago passou a extrapolar os limites da teoria econômica, sobretudo com os trabalhos de Lewis (1959) e Becker (1957). Daí em diante, os modelos formalistas derivados da concepção de Marshall ([1920] 2013), acrescidos da figura do leiloeiro walrasiano, passam a “explicar” as mais diversas áreas do comportamento humano, e não apenas aquelas inerentes à atividade econômica. Com a disseminação da Escola de Chicago, o liberismo, como doutrina filosófica, adquire prestígio e posição referencial marcantes, porquanto a lógica utilitarista passa a ser incorporada por todas as ciências que estudam as mais diversas esferas da vida humana. Dessa maneira, o paradigma marginalista²² extrapola sua posição dominante circunscrita a uma área especí-

nado grupo, nem todos os acadêmicos de Chicago defendiam os mesmos princípios. Destaca-se, entre esses, Oscar Lange. Em artigo anterior, Reder (1982, p. 2-3) demonstrará que antes de 1950 o departamento de Chicago era mais diverso do que aquele que se forma no pós-Segunda Guerra Mundial: “In the late 1930s. Chicago economics was a mixed mess and Lloyd Mints can be considered precursors of Friedman, George Stigler, Gary Becker and Robert Lucas. But there were also John U. Nef, Chester Wright, Simeon Leland, and H. A. Millis. This second group, some of whom were men of great distinction, were hardly Chicago economists-or economists at all-in the current sense of the term.⁴ They represented the institutionalist tradition in American economics which was still very strong in 1940. Their students constituted a substantial part of the graduate student body and could not have been sharply distinguished from their counterparts at other institutions. There was yet a third group, small but highly influential; the quantitative economists or pioneer econometricians, Paul Douglas, Henry Schultz, and Oscar Lange.”. Dessa forma, o grupo dominante deve ser entendido como um grupo que se fortalece no pós-guerra e passa, a partir daí, a representar aquilo que aqui está sendo denominado Escola de Chicago.

²⁰ É por conta desse “adiamento” que tanto Reder (1982) quanto Van Horn e Mirowski (2008) tendem a situar a Escola de Chicago, no sentido dado ao termo, como fenômeno do pós-guerra. Mesmo que se reconheça que a gestação desse fenômeno tenha se iniciado nos anos 1930.

²¹ “However, until well into the 1950s, the disciplinary imperialist aspect of the Chicago paradigm was overshadowed by the struggle to defend the integrity of neoclassical price theory from the attacks of Keynesians at the macro level and the attempts of various theorists of non perfect competition to provide alternatives at the micro level. The counterattack on the General Theory produced a revival of neoclassical monetary theory in a refined and empirically implemented form; this revival is associated with the work of Milton Friedman.” (Reder, 1991, p. 46).

²² Aqui, neste trabalho, estamos colocando tanto a neoclássica quanto a escola de Chicago como derivadas do marginalismo. Não é dizer que elas são a mesma coisa, mas sim que pertencem a um

fica do conhecimento, a economia, reivindicando-se como uma teoria capaz de explicar os mais distintos comportamentos humanos e, por isso, também se apresentando como doutrina filosófica.

Não estamos argumentando, neste trabalho, que essa era, ou não, a intenção de Marshall ([1920] 2013) ao elaborar seus *Principles*. Entretanto, é a partir do edifício por ele construído para explicar a totalidade que o ‘totalitarismo marginalista’ – aqui entendido enquanto a expansão da doutrina utilitarista a todas as esferas da vida humana – pôde ser elaborado.

Além dos nomes citados por Reder (1991), outro economista que encampa uma das “características intelectuais” da Escola de Chicago, a segunda, já que é crítico parcial da primeira e crítico da metodologia de Friedman, é o austríaco Friederich Hayek, que lecionou na Universidade de Chicago entre 1950 e 1962, justamente durante a expansão “imperial” dos pressupostos da Escola. Todavia, Hayek não pertencia à Faculdade de Economia daquela universidade, uma vez que teve sua solicitação de ingresso negada, e acabou lecionando junto ao Committee of Social Thought.²³

Contudo, recentes trabalhos, da lavra de Van Horn e Mirowski (2008) e Caldwell (2011), buscam colocar Hayek em posição de destaque na criação da Escola de Chicago. O economista austríaco aparecerá como figura central na tese de Van Horn e Mirowski (2008), ao lado de Aaron Director e Henry Simons,²⁴ ambos já presentes na formulação de Reder (1991), que, inclusive, salienta o casamento de Friedman com a irmã de Director. Entretanto, enquanto na formulação de Reder (1991) os dois são excluídos do “coração” da Escola, e aparecem apenas como figuras auxiliares, em Van Horn e Mirowski (2008) eles formam, junto a Hayek, o núcleo fundador da Escola. Para esses autores, a relação entre Director e Hayek, ambos financiados pela Fundação Volker, e o aceite de Director para integrar a Escola de Direito da Universidade de Chicago ter sido condicionado à resposta de Hayek, são indicadores que autorizariam a

mesmo paradigma. Essa tese é defendida por Avelá Nunes (2007) em seu livro de HPE e, portanto, não carrega, aqui, nenhum ineditismo.

²³ “Hayek tried to get a job in the economics department in 1948, but they declined to make him an offer. He ended up instead on the Committee on Social thought. During his time at Chicago (1950–1962).” (Caldwell, 2011, p. 301)

²⁴ Enquanto Director aparece como o administrador do projeto de uma escola que promova o pensamento liberal (para nós liberista) e o livre-mercado, Simons aparecerá como o arquiteto da Escola. Hayek, além de base intelectual, é o responsável por trazer o financiamento à nova escola, dada suas ligações com o Fundação Volker.

colocação do economista austríaco como pivô na criação da Escola de Chicago.

Percebe-se que mesmo guardando importantes discordâncias com o individualismo metodológico empregado por Friedman e seus demais colegas, Hayek será peça importante na criação da Escola. Creditamos isso ao fato de que, apesar de algumas diferenças metodológicas, o austríaco compartilha com os neoclássicos a tese certificadora da ineficiência do Estado, apresentada de maneira didática, formal e lógica por Marshall ([1920] 2013).

Caldwell (2011) deslocará a posição de pivô de Hayek para Simons, e retirará o peso da carta de Hayek aconselhando a aceitação urgente de Director à posição em Chicago. Para este autor, tanto a resposta de Hayek, quanto a consulta de Director são normais, já que Simons havia falecido de overdose pouco tempo antes.²⁵ Entretanto, Caldwell (2011) reconhecerá a virtude de Von Horn e Mikowski (2008) em destacarem a importância da tríade na concepção da Escola de Chicago. Isto é, mais do que um surgimento de forma espontânea, a Escola de Chicago nasce como algo pensado, planejado e financiado.

Parece-nos inequívoco que, independentemente de sua posição como pivô, ou participe na construção da Escola de Chicago, Hayek teve, sim, colaboração importante para a construção da Escola, sobretudo na posição de idealizador. Parece plausível, quando confrontamos as leituras de Reder (1991) e de Von Horn e Mikowski (2008), que qualquer descrição quanto às origens da Escola de Chicago, sem a presença de Hayek, estará incompleta. Por outro lado, a elaboração quase conspiracionista de Von Horn e Mikowski (2011) acaba omitindo a grande diferença de posições metodológicas entre Hayek e Friedman. Em última instância, este último autor representa o núcleo teórico-metodológico do que hoje se chama Escola de Chicago, enquanto Hayek representa o núcleo teórico-metodológico do que hoje se chama Escola Austríaca.

Buscando uma exposição simplificada do conjunto teórico erigido por Friedman, que, como aponta Krugman (2007), foi o ideólogo-popu-

²⁵ “It seems quite appropriate, given the death of Simons, that Director would first notify Hayek and, as it were, get his blessings on any new plan (it was, after all, frequently referred to by the principals as ‘the Hayek project’) before accepting an offer. And, given Director’s letter, of course Hayek was going to say that he thought that Director should accept.” (Caldwell, 2011, p. 306).

larizador da doutrina do livre-mercado, destacamos sua defesa, durante os anos de hegemonia da teoria keynesiana, daquilo que chamava de monetarismo. As bases conhecidas do conjunto teórico de Friedman são o *Homo Economicus* – deliberadamente racional e maximizador (incorporando a hipótese dos comportamentos racionais formulada pelo autor) –, a utilidade marginal, a neutralidade da moeda no longo prazo, e a hipótese da renda permanente. É importante que perceba o leitor, que, com exceção da hipótese da renda permanente, as demais bases do conjunto teórico friedmaniano já estavam presentes, mesmo que não necessariamente de forma idêntica, como no que tange a moeda, em Marshall ([1920] 2013). Para Friedman (1957), a melhor forma de explicar a relação consumo/poupança é por meio da lógica do indivíduo racional que planeja seus gastos considerando todo seu período de vida e busca suavizar as alterações temporais da renda pelo consumo e pela poupança; dessa suavização, surge a hipótese da renda permanente. Dez anos mais tarde, em 1967, como demonstra Krugman (2007), Friedman ganhará destaque por sua crítica à Curva de Phillips. O monetarista arguirá que o *trade-off* entre nível de emprego e inflação não existe no longo prazo, já que a obtenção de resultados positivos por parte dos *policymakers* quanto ao nível de emprego seriam apenas temporários. Para Friedman, o desemprego eventualmente retornaria e colocaria a economia em estágio estagflacionário.

De acordo com Friedman (1956), os efeitos da moeda são neutros apenas no longo prazo e, portanto, um incremento no estoque de moeda; por mais que altere o nível de emprego de curto prazo, é intrinsecamente inflacionário e não duradouro. Já em 1969, com a introdução da hipótese das expectativas racionais, Robert Lucas e Leonard Rapping (ambos formados em Chicago) extrapolaram a hipótese da neutralidade da moeda para o curto prazo, já que os agentes econômicos antecipariam as ações do governo tornando-as sem efeito. Dada a notoriedade adquirida por Lucas, laureado com o equivalente ao Prêmio Nobel na área econômica, o monetarismo de Chicago passará a considerar a hipótese de neutralidade ampla da moeda, isto é, tanto no curto como no longo prazo. Portanto, a ampliação da base monetária não tem outro efeito senão a elevação do índice de preços, que pode induzir distorções no mercado.

Retomamos agora a importância de Hayek na idealização da Escola de Chicago como centro de defesa do livre mercado e da filosofia liberista,

previamente ao destaque ganho pela Escola na década de 1960. Isto é, não estamos preocupados, aqui, com as diferenças teórico-axiomáticas que afastam Hayek da Escola de Chicago, mas sim com as semelhanças estruturais que o unem a ela.

A obra mais conhecida do economista austríaco, *Caminhos da servidão*, é um tratado filosófico que insiste na defesa do livre-mercado a qualquer custo. Por isso, em geral, Hayek é qualificado como importante teórico da política neoliberal. Von Horn e Mikowski (2009) definem o neoliberalismo como uma teoria de reengenharia do Estado com objetivo de garantir o sucesso do mercado. Ou seja, a nova doutrina tem como fim o livre-mercado, e não mais as liberdades individuais, como na filosofia liberal clássica. Logo, o que Croce definiu como *liberismo*, que contempla a utilidade marginal como único princípio moral, encaixa-se bem nessa caracterização da práxis descrita em Van Horn e Mikowski (2009).

Em os *Fundamentos da liberdade* (1983), Hayek defenderá uma liberdade utilitária, o que, na prática, como doutrina política, pode justificar intuítos autoritários. Nessa obra, encontramos as seguintes passagens:

Segue-se, também, que a importância de termos liberdade de ação não está de modo algum relacionada com a perspectiva de nós, ou a maioria, estarmos, algum dia, em condições de utilizar tal possibilidade. Conceder apenas o grau de liberdade que todos têm a possibilidade de exercer significaria interpretar sua função de modo totalmente errado. A liberdade utilizada apenas por um homem entre um milhão pode ser mais importante para a sociedade e mais benéfica para a maioria do que qualquer grau de liberdade que todos nós poderíamos desfrutar. (Hayek, 1983, p. 47)

A tese que justifica a liberdade para alguns aplica-se, portanto, à liberdade para todos. Mas é ainda melhor para todos que alguns sejam livres do que ninguém, e, também, bem melhor que muitos possam gozar de plena liberdade do que todos terem uma liberdade restrita. O mais significativo é que a importância da liberdade de agir de determinada maneira nada tem com o número de pessoas que querem agir assim: a proporção poderia ser inversa. Uma consequência disto é que uma sociedade pode ser agrilhoadada

por controles, embora a grande maioria possa não se dar conta de que a sua liberdade foi restringida de forma considerável. Se agíssemos a partir do pressuposto de que só é importante o uso que a maioria venha a fazer da liberdade, estaríamos criando uma sociedade estagnada com todas as características da falta de liberdade. (Hayek, 1983, p, 48)

Essa ideia de que a liberdade restrita a alguns grupos é superior a um grau de liberdade inferior concedida a todos tem claras raízes no whiguismo, referência ao partido inglês Whig (1678-1861), que, apesar de antagônico aos Torys e progressista ao seu tempo, defendia uma liberdade de voto restrita, e ao qual Hayek se autovinculava. Se retomarmos a definição de liberismo de Campos (2014), em que não é possível que haja liberdades civis sem que haja liberdade econômica, e aquela de Croce (1988), para quem, no liberismo, as liberdades individuais estão reduzidas às liberdades econômicas, podemos, sem grandes saltos, concluir que a doutrina filosófica de Hayek (1983) é convergente a essas definições. Fica bastante claro que, para o austríaco, é mais vantajoso que apenas alguns possuam a liberdade política para que todos possuam a liberdade econômica. Essa nossa leitura, que vincula a Escola de Chicago ao liberismo através de sua estrutura teórica, ficará justificada quando, na práxis política, tal inclinação autoritária apreendida se mostra verdadeira.

3.1 Os Chicago Boys e o autoritarismo chileno

Um princípio básico do liberalismo é, e sempre foi, a democracia representativa. Logo, qualquer teoria/filosofia que se afaste desse princípio, que visa garantir as liberdades individuais irrestritas, não pode ser definida como tal. Assim, para que, de fato, qualifiquemos a Escola de Chicago como desvinculada da tradição filosófica liberal, portanto, como liberista, é preciso lançar mão de um exemplo evidente de seu descompromisso com a democracia. E esse exemplo inequivocamente se reporta ao papel desempenhado por epígonos da Escola de Chicago, os chamados Chicago Boys, durante a Ditadura Pinochet (1973-1990) no Chile.

Nosso objetivo aqui, além dos elementos teóricos, também considera questões semânticas. Nesse sentido, acreditamos como descabida a classificação de defensores de regimes totalitários, nos quais vigoram o

fundamento do livre-mercado, como liberais. Por isso, julgamos incorreto, do ponto de vista sintático, afirmar que “economistas liberais” estiveram presentes no governo ditatorial chileno. Com isso, queremos acentuar a importância da apresentação feita aqui da distinção proposta por Croce na língua italiana.

No arcabouço teórico de Chicago – que se no método de análise econômica possui divergências entre Hayek e Friedman, no que se refere à posição do Estado há convergência inequívoca entre todos os membros da Escola –, descrito resumidamente antes, o Estado não aparece na qualidade de agente econômico. Sua figura resguarda a qualidade de intervenor exógeno posta em Marshall. Não obstante, a hipótese das expectativas racionais, derivada do monetarismo de Friedman (1956), nega qualquer possibilidade de uma ação (rememorando que toda a ação é, necessariamente, uma intervenção) benéfica do Estado. Este nem mesmo seria capaz de administrar o *trade-off* entre nível de emprego e inflação, como pressuposto na Curva de Phillips (resquício da hegemonia keynesiana no pós-segunda guerra). Em uma volta ao dogmatismo marshalliano – claramente presente na citação de Marshall ([1920] 2013) apresentada neste trabalho –, a Escola de Chicago colocará o Estado como uma entidade naturalmente deletéria no que tange à sua participação em atividades econômicas. Acreditamos ser correto dizer que o arcabouço teórico de Chicago revigora a separação metafísica entre Estado e Sociedade Civil, apagando os esforços keynesianos, que buscaram colocar o Estado como parte do sistema econômico em meados do *novecento*.

Há de se destacar que Marshall ([1920] 2013) desloca a síntese da sociedade humana, que para Hegel estava no Estado Prussiano, para o “mercado”, e nele localizará a síntese social (que é também burguesa) e a realização de todas as potencialidades humanas. Desse modo, não é surpreendente que, enquanto Hegel defendia a força do Estado Prussiano na imposição de sua vontade – que, na concepção do filósofo alemão, representava a própria vontade popular –, anos mais tarde, uma escola derivada da estrutura de análise marshalliana passasse a defender a imposição à força das vontades do “Mercado”. Se, de acordo com as concepções teóricas dessa escola, o mercado sintetiza todas as potencialidades humanas, então, ele deve ser defendido, mesmo que para isso se utilize a força na exterminação, física e ideológica, de seus “inimigos”.

Nas palavras de um dos economistas de Chicago, partícipe do regime autoritário chileno, o autoritarismo pinochetista não era em si mau. Álvaro Bardón defendia que antes, quando o mercado não era totalmente livre, já se vivia em um sistema perverso com traços antidemocráticos. Se havia liberdades civis, a não liberdade econômica, compreendida por Bardón, seria suficiente para identificar a organização social como não democrática. Como demonstra Valdés (1995), os economistas que colaboraram com aquele regime não viam problemas na sua forma ditatorial:

On the contrary, it was a positive and necessary situation. It allowed the historical vices of statism to be corrected, without attention to the social costs this implied. The economists and their media apologists did not hesitate to admit that it was precisely the authoritarian nature of the regime that allowed the reforms to take place. As *El Mercurio* acknowledged, “the current experience would not have been feasible if exceptional conditions had not existed in politics and in labor”. [...] They openly considered it to be an ideal regime guaranteeing the market neutrality. (Valdés, 1995, p. 29)

No pós-golpe, o Ministério das Finanças, chefiado por Jorge Cauas, contava com vários economistas formados pela Escola de Chicago, que foram indicados ao ministério por Sergio de Castro, também formado em Chicago, e que em 1975 assumiria o posto de Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción de Chile.

Esse grupo de economistas, bastante homogêneo no que tange às Finanças e à Economia, optou pela aplicação de um choque fiscal em 1975:

[...] the group of economists decided in 1975 to attack the public deficit through “fiscal shock” measures [...] The Chicago group proceeded to bring about a drastic cut in public spending through the reduction of state employment and the elimination of agriculture subsidies. The result was a 12.9 percent drop in GDP. In a single year, these economists had managed to restore Chile’s historical level of fiscal deficit. (Valdés, 1995, p. 20)

Ironicamente, como demonstram alguns fragmentos de jornais da época citados por Valdés (1995), os Chicago Boys se comportavam à imagem da burocracia prussiana, defendida por Hegel. Isto é, sem dar explicações ao público e crentes de serem dotados das melhores informações possíveis e portadores do direito de agir como julgassem necessário sem quaisquer consultas públicas. Para os economistas de Pinochet, o mais importante seria garantir a “neutralidade” do mercado, mesmo que à custa da exterminação física dos opositores do regime. Entre as páginas 21 e 28, Valdés (1995) expõe o núcleo das medidas econômicas adotadas por aquele grupo de economistas e deixa clara a obsessão do grupo em reduzir a presença do Estado na área econômica, já que na área social e política o Estado regulava e restringia os direitos humanos individuais fundamentais. Fica cristalino o abandono da doutrina liberal, uma vez que, enquanto de um lado defendiam que o Estado não deveria se ocupar de atividades econômicas, por outro, participaram de um governo autoritário e supressor das liberdades individuais.

Não estamos, com esse argumento, implicando que Alfred Marshall foi, por sua vez, um defensor de ditaduras e da restrição das liberdades individuais. O que se aponta, até aqui, é que a estrutura teórica por ele construída, que inclui, inequivocamente, a separação metafísica entre Estado e Sociedade Civil, permite a consolidação de uma nova forma de apreender o significado de liberdade; em última instância, de resumir esse significado às ditas liberdades econômicas.

O dogmatismo dos economistas envolvidos na Ditadura Pinochet se faz claro em 1981, quando uma recessão internacional era evidente. “*The Chicago Boys explicitly made clear that a ‘do nothing’ policy was the best choice, since: (1) the international recession would be short; (2) all the basic problems had been taken care off.*” (Valdés, 1995, p. 27). O único mecanismo de ajuste utilizado pelo governo, assim como prescrito na teoria quantitativa da moeda, foi a taxa de juros. O resultado da política “*do nothing*” foi desastroso: o preço do cobre colapsou, a deterioração na balança comercial se tornou insustentável, e o PIB caiu 15% entre 1981 e 1982. A indústria e a construção reduziram sua produção em 20%, o desemprego efetivo chegou a 30% e o Banco Central Chileno perdeu 45% de suas reservas. Não sem motivos, o General Pinochet demitiu Sergio de Castro do Ministério da Economia, marcando o fim da “*Chicago Boys ‘naive’ phase in power*” (Valdés, 1995, p. 28).

4. A convicção liberista e o autoritarismo

O elogio a governos autoritários, e que utilizam a supressão das liberdades civis para ampliar as liberdades dos empresários e especuladores, não foi uma exceção chilena. Como bem aponta Beinstein (2001), entre 1985 e 1995 houve um grande entusiasmo por parte dos veículos de imprensa especializados em finanças, e também dos organismos financeiros internacionais, com destaque ao FMI, pelo chamado ‘modelo asiático’:

Os tigres asiáticos foram durante muitos anos um dos mitos definitivos da “economia de mercado” [...] Baixos salários, jornadas de trabalho longas e intensas, pouco ou nenhum protesto social, regimes políticos ditatoriais ou com “democracia restrita” eram apresentados como sacrifícios necessários para o desenvolvimento genuíno. (Beinstein, 2001, p. 9)

O autoritarismo e a desigualdade social, marcas da Ditadura Pinochet, eram também justificados na Ásia, já que seu sucesso econômico era contraposto às “fracassadas” tentativas, postas em prática em outros países do terceiro mundo, de ampliar, simultaneamente, o mercado interno, os direitos sociais e a participação popular na política. A chave do sucesso asiático estaria nos trabalhadores, que “se dedicavam a trabalhar sem ‘perder tempo’ com aventuras ‘políticas’ ou ‘sindicais’ [...] Mercado e pulso forte, eis uma fórmula milagrosa a que aderiram militares, homens de negócios e especialistas estimulados por uma sucessão de relatórios do FIM e do Banco Mundial” (Beinstein, 1995, p. 10). Como de costume, quando esse modelo asiático mostrou sinais de esgotamento, sobrevivendo a crise de 1997-1998, a culpa não foi colocada nas “reformas estruturais”, mas sim no voluntarismo excessivo dos governantes e no excessivo dirigismo estatal, exemplificados nas *chaebols* sul-coreanas. Se a culpa estava no Estado, a solução para a crise asiática não podia ser outra senão a mesma da crise chilena, a saber, mais *liberismo*.

Um conjunto de análises importantes sobre os regimes autoritários e sua relação com a doutrina dogmática do livre-mercado se encontra no livro *Empire and neoliberalism in Asia*, organizado por Hadiz (2006). Na segunda parte do livro, há análises específicas dos regimes indonésio, tailandês, paquistanês, sul coreano e malaio. Hadiz (2006) destacará como

a política externa estadunidense, durante a guerra fria e depois dela, desempenhará importante papel na imposição do mercado como principal organizador econômico nos países asiáticos.

A partir da década de 1980, década em que a hegemonia da Escola de Chicago encontrava seu ápice, “*economic neoliberalism, as a political Project pushed by a succession of US administrations has become increasingly iliberal – if not authoritarian*” (Hadiz, 2006, p. 2). Logo, aquilo que Croce argumentou em seu ensaio de 1927, apontando que a redução da ética e da moral à utilidade marginal, e o deslocamento do objetivo fim das liberdades individuais para um tipo de sistema econômico, resultariam em possibilidades autoritárias e, portanto, representavam uma ideologia alheia ao liberalismo, confirma-se na imposição à força de um sistema livre-cambista ao redor do globo. A força foi utilizada não apenas no interior de diversas fronteiras, da América Latina à Ásia, mas também na imposição do sistema de trocas internacionais. Na nossa América Latina, regimes ditatoriais se impuseram, em especial nas décadas de 1960-1970, com a justificativa de garantir a liberdade de mercado.

Quase um século e meio depois de sua elaboração, a lógica proposta por Marshall ([1920] 2013) segue intacta no “coração” da teoria econômica dominante: no campo estritamente econômico, um Estado bem-intencionado é pior do que um empresário mal-intencionado. Usando uma metáfora da natureza, dir-se-ia que o Estado é visto tal qual as forças destruidoras da natureza. Ele não faz o mal por intenção, assim como um tornado que destrói uma cidade ao por ela passar; antes, o Estado tende a destruir e tornar ineficiente tudo aquilo que toca.

5. Considerações finais

Ao final deste trabalho, que de nós exigiu certo fôlego, acreditamos ter sido possível demonstrar as vinculações entre o paradigma econômico marginalista e a doutrina filosófica liberista. Esta é a vinculação entre a estrutura teórica erigida por Marshall ([1920] 2013) em seus *Principles* e a filosofia que determina as liberdades de mercado como as únicas verdadeiramente importantes. As preconizações de Benedetto Croce quanto às possibilidades deletérias do reducionismo ético ao utilitarismo, infelizmente, concretizaram-se, e o caso chileno se mostra emblemático para

uma separação definitiva entre “economistas liberais” e “economistas liberistas”. Em que pesem as intenções de Marshall ([1920] 2013), a estrutura por ele construída, quando levada à interpretação extremada da Escola de Chicago, substituiu a ética liberal pela ética liberista.

Cabe deixar claro que, aqui, não estamos advogando em favor do liberalismo, como fazia Croce há um século. Todavia, o liberismo é, como filosofia, inferior à filosofia liberal, já que aquela carregava consigo os ideais da emancipação humana enquanto essa restringe-se à emancipação do capital, tornando indispensável a diferenciação vocabular e terminológica entre elas.

A aparência técnica e pura, objetivada por Marshall ao construir seus *Princípios de Economia*, desmancha-se quando se percebe que o erigir teórico se dá a partir de categorias metafísicas e de uma idealização estreita da ‘liberdade econômica’. Ao alçar o Mercado como harmonizador cósmico das diferentes vontades humanas, o autor inglês mantém a tese hegeliana da sociedade burguesa como a última e mais bem-acabada realização humana, mas transfere o poder “metafísico” da burocracia estatal prussiana ao Mercado. A totalidade marshalliana, assim como a totalidade hegeliana, é fechada. Isto é, estão no mercado livre, e não além dele, todas as possibilidades de desenvolvimento da humanidade.

A síntese da concepção liberista está, acreditamos, na frase citada de Roberto Campos na segunda seção deste trabalho, em que o ex-ministro da ditadura brasileira resume “o liberista” àquele cujo entendimento não vislumbra liberdades individuais onde não há liberdade irrestrita de comércio. É esse entendimento que justifica, no Chile, a participação de diversos economistas da escola de Chicago nos governos mais sanguinários do século XX em território latino-americano. No maniqueísmo infantil de Álvaro Bardón já não havia liberdades antes do governo Pinochet e, portanto, o que se empreendia era um reestabelecimento da liberdade.

Como demonstrado, a Escola de Chicago, a qual Álvaro Bardón deve parte de sua formação econômico-filosófica, não surgiu de maneira meramente espontânea, houve financiamento e planejamento para que a doutrina do livre-cambismo encontrasse ali um centro difusor. Mais ainda, se não há concordância metodológica plena entre seus membros – basta observarmos os trabalhos de Hayek e Friedman –, há uma concordância quanto à incapacidade estatal e a superioridade metafísica do mercado.

Independentemente da metodologia aplicada, o Estado aparecerá sempre como um interventor, uma força negativa. É essa posição dos autores que os vincula, inequivocamente, à estrutura lógica construída por Marshall ([1920] 2013).

Por fim, cabe destacar que nosso objetivo aqui, para além de teórico, foi também semântico. Cremos ser importante que se diferencie liberais de liberistas. É descabida, e contraproducente, a classificação de defensores de regimes totalitários, nos quais vigoram o fundamento do livre-mercado, como liberais. Até o presente momento, o vocábulo “neoliberal” não foi suficiente para tal distinção e, no geral, levou à falsa concepção de uma igualdade entre “economistas liberais” e “neoliberais”. Deve-se ter claro que a defesa do regime de propriedade privada, característica do liberalismo clássico, é distinta da defesa estreita (a qualquer custo) de uma ideia abstrata de liberdade econômica, típica dos liberistas.

Referências

AVELÃS NUNES, J. *Uma introdução à economia política*. São Paulo: Editora Quartier Latin do Brasil, 2007.

BECKER, G. S. *The economics of discrimination*. Chicago: University of Chicago Press. 1957.

BEINSTEIN, J. *Capitalismo senil, a grande crise da economia global*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2001.

CAMPOS, R. Merquior, o Liberista. In: MERQUIOR. *O liberalismo: antigo e moderno*. Rio de Janeiro: É Realizações, p. 19-31, 2014.

CALDWELL, B. The Chicago School, Hayek and neoliberalism. In: HORN, R.V *et al. Building Chicago economics: new perspectives on the history of America's most powerful economics program*. Cambridge University Press, p. 301-334, 2011.

CALDARI, K. Alfred Marshall's idea of progress and sustainable development. *Journal of the History of Economic Thought*, v. 26, n. 4, p. 519-536, 2004.

CALDARI, K. Progress. In: RAFFAELLI, T.; BECCATTINI, G.; DARDI, M. (Org.). *The Elgar Companion to Alfred Marshall*. Edward Elgar, Chletenham UK and Northhampton, USA, p. 483-487, 2006.

COATS, A. W. The origins of the “Chicago School(s)”? *Journal of Political Economy* 71, n. 5, p. 487-493, 1963.

CROCE, B.; EINAUDI, L. *Liberismo e liberalismo*. Milano: Ricciardi, 1988

EINAUDI, L. Dei diversi significati del concetto di liberismo economico e dei suoi rapporti con quello di liberalismo. In: CROCE, B.; EINAUDI, L.. *Liberismo e liberalismo*. Milano: Ricciardi, p. 117-126, 1988.

HADIZ, V. R (Org.). *Empire and neoliberalism in Asia*. New York: Routledge, 2006.

HAYEK, F. *Os fundamentos da liberdade*. São Paulo: Visão, 1983.

HEGEL, G. W. F. *Philosophy of right*. Oxford: Oxford University Press, 1967.

FEIJÓ, R. L. C. Repensando a Revolução Marginalista: uma síntese da recente crítica historiográfica às interpretações do período. *Revista Análise Econômica*, n. 30, p. 23-46, 1998.

FRIEDMAN, M. *Studies in the quantity theory of money*. Chicago: University of Chicago Press, 1956.

FRIEDMAN, M. *A theory of consumption function*. New Jersey: Princeton University Press, 1957.

KRUGMAN, P. Who was Milton Friedman? *The New York Review of Books*, New York, feb. 2007.

LEWIS, H. G. Competitive and monopoly unionism. In: BRADLEY, P. D. (Org.). *The public stake in Union power*. Charlottesville: University of Virginia Press, 1959.

MARSHALL, A. *Principles of economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, [1920] 2013.

MARSHALL, A. The pure theory of foreign trade. Hamilton: McMaster University Archive for the History of Economic Thought, 1879.

MATTOS, L. V. A economia e o melhoramento social: a agenda de reformas de Alfred Marshall. *Nova Economia*, v. 24, n. 1, p. 50-72, 2014.

MATTOS, L. V. Alfred Marshall, o capitalismo e sua utopia social. *Economia e Sociedade*, v. 20, n. 3 (43), p. 637-659, 2011.

MERQUIOR, J. G. *O liberalismo: antigo e moderno*. Rio de Janeiro: É Realizações, 2014.

MILL, J. S. *On liberty, utilitarianism and other essays*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

REDER, M. W. Chicago economics: permanence and change. *Journal of economic literature*, v. 20, n. 1, p. 1-38, 1982.

REDER, M. W. Chicago School. In: EATWELL, J.; MILGATE, M.; NEWMAN, P. (Org.) *The world of economics*. The New Palgrave. London: Palgrave Macmillan, 1991.

RECH, L. T. *O Estado na teoria econômica: os diferentes paradigmas e suas diferentes leituras*. Salvador: UFBA, 2019 (Tese de Doutorado em Economia da UFBA).

ROBINSON, J. Marx, Marshall and Keynes: Three views of capitalism. In: ROBINSON, J. *Collected economic papers of Joan Robinson*. Oxford: Basil Blackwell, 1964. v. 2.

VALDÉS, J. G. *Pinochet's economists: the Chicago School of economics in Chile*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

VAN HORN, R.; MIROWSKI, P. The rise of the Chicago School of

economics and the birth of neoliberalism. In: MIROWSKI, P.; PLEHWE, D. (Org.). *The road to Mont Pèlerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, p. 139-178, 2009.

Resenha bibliográfica*

Book Review

ARRUDA, José Jobson de Andrade. *Planos para o Brasil, projetos para o mundo*. O novo imperialismo britânico e o processo de Independência (1800-1831). São Paulo: Alameda, 2022.

Roberto Pereira Silva*

Planos para o Brasil, projetos para o mundo é o último livro do historiador José Jobson de Andrade Arruda. Integrando as discussões sobre o bicentenário da Independência, o trabalho examina a ruptura em escala temporal ampla, conjuntural diríamos, para resgatar o vocabulário da história quantitativa na qual se formou o professor emérito da Universidade de São Paulo. O trabalho deriva de obra anterior, *Uma colônia entre dois impérios: a abertura dos portos brasileiros, 1800-1808*, publicado por ocasião dos duzentos anos de assinatura da Carta Régia de 28 de janeiro de 1808. A presente versão, contudo, mais que uma “reedição revista e ampliada” do texto anterior, resultou em “um novo livro” (Arruda, 2022, p. 9), cujo volume praticamente dobrou, com a extensão temporal da análise, a inclusão de novas fontes documentais e a ampliação vertical e horizontal da análise. Novo livro, também, pois não deriva unicamente do anterior, mas porque desenvolve, aplica e aprofunda trabalhos empíricos e reflexões metodológicas com as quais o autor vem se ocupando nas últimas duas décadas. Reflexões que se iniciaram em 2000 com o artigo “Decadência ou crise do Império Luso-brasileiro: o novo padrão de colonização no século XVIII” (Arruda, 2000), no qual identificou uma modificação nas relações entre a colônia americana e sua metrópole e que desenvolveu e ampliou em trabalhos mais recentes (Arruda, 2015).

* Submissão: 26/02/2024 | Aprovação: 17/05/2024 | DOI: 10.29182/hehe.v27i2.968

** Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Alfenas, Brasil | ORCID: 0000-0002-8194-5086 | E-mail: roberto.silva@unifal-edu.br



Porém, não é exclusivamente no campo da história econômica que esse livro é um desdobramento das preocupações do autor. Refletindo, nos últimos anos, sobre o destino da disciplina que ajudou a formar e consolidar no Brasil, considera que a divisão entre história econômica, política e social não tem mais razão de ser em uma época de reestruturação de paradigmas. Por isso propôs uma “nova síntese historiográfica” (Arruda, 2014), ou uma “Renovada História Econômica” (Arruda, 2017), qualificada em artigo publicado na obra coletiva em homenagem aos vinte e cinco anos da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE) (Saes *et al.*, 2017). Para o autor, é necessário elaborar uma história econômica “aberta à interação com os demais níveis de uma determinada especialidade do fazer histórico” (Arruda, 2017, p. 87), captando também as instâncias políticas, sociais e culturais que permeiam a totalidade da vida social e auxiliam na explicação do que é econômico. Em outras palavras, propõe a junção da perspectiva da história econômica com sua mirada para as estruturas e da micro-história com sua lente focalizada no detalhe. Para ele, “um movimento complexo resta, pois, como tarefa inexaurível ao historiador: não descuidar dos detalhes, da filigrana, mas também não deixar de inscrevê-la na teia ampla da macro-história” (Arruda, 2015, *apud* Sayuri, 2015). Uma postura metodológica que esse trabalho invoca na profunda atenção dada a certas personagens históricas essenciais para a compreensão do período. A trajetória política, formação intelectual, contexto de atuação de figuras como William Pitt, o Jovem, George Canning, D. João VI e D. Pedro são escrutinadas, ponderadas e sopesadas no contexto em que viveram e atuaram, sem considerá-los expressões de classes sociais ou partidos políticos, mas discutindo as individualidades e a agência subjacente a algumas das decisões mais importantes tomadas naquele período. História aberta também à dimensão cultural, como na discussão a respeito da formação de uma memória sobre ingleses e franceses, exercício que busca captar a sedimentação de visões, explicando-as nos contextos português e brasileiro, ou ainda, na reabilitação da figura histórica de D. João VI, empreendimento levado a cabo não somente no resgate das condições objetivas em que tomou decisões fundamentais para os destinos de Portugal e do Brasil, mas também na construção da imagem simbólica do monarca, dando especial atenção à escultura de corpo inteiro de D. João feita por João José de Aguiar, que imortalizou o

Regente em trajes de imperador romano para captar a “figura histórica”, com vistas a “imprimir sua real personalidade e caráter, ao invés de sua realidade morfológica” (p. 145).

Trata-se de um livro marcado pelo reforço da interpretação econômica e seus desdobramentos políticos, sociais e culturais, ensejada, principalmente, pela incorporação de dois novos documentos qualitativos que levaram seu autor a estender significativamente a perspectiva originalmente trabalhada na obra de 2008. *O Plano Sábio*, escrito que serviria de base a um discurso de William Pitt, o Jovem, produzido entre finais de 1800 e inícios do ano seguinte, é uma dessas fontes. A outra, inédita, é o *Plan to open news sources of commerce*, cuja autoria e datação o autor coloca, após análise interna do texto, entre finais de 1806 e não antes de 22 de outubro de 1807, atribuindo-o à pena de George Canning. São fontes que permitem estender no tempo o projeto imperialista inglês de ampliar sua presença na América do Sul, tendo como estratégia fundamental a transferência da corte portuguesa para o Rio de Janeiro e a assinatura de um tratado comercial que franqueasse à Inglaterra o acesso ao rico mercado sul-americano. Documentos que iluminam as condições de assinatura e a própria redação da Convenção Secreta de Londres, esta já tratada em *Uma colônia entre dois Impérios*.

É preciso assinalar que, tanto quanto a incorporação dessas novas fontes documentais à análise, a maneira como são trabalhadas no livro deslinda outra característica da produção do autor, a saber: sua preocupação didática. Os documentos não apenas estão incorporados ao texto, mas recebem uma leitura minuciosa no último capítulo, verdadeiro exemplo de crítica documental, onde se discute a autoria, a datação e as relações textuais entre eles. Crítica de fontes e, também, de análise política, pois os escritos são examinados sob o pano de fundo da trajetória de seus autores, das tramas políticas inglesa e portuguesa, das relações diplomáticas entre as duas nações e, também, da conjuntura internacional das guerras napoleônicas.

Se esses novos documentos, ao lado das fontes quantitativas, formam a ossatura do livro, sua argumentação vai sendo apresentada ao longo da leitura sem descurar dos debates historiográficos e da discussão de temas e teses elaboradas a respeito de eventos tão cruciais como a Abertura dos Portos, a Independência e o Imperialismo britânico. O livro discute,

avança e aproveita-se tanto de autores clássicos como Oliveira Lima, Roberto Simonsen, Caio Prado Júnior, Celso Furtado e Caio de Freitas, quanto de trabalhos mais recentes, como os de Jorge Borges de Macedo, Valentim Alexandre, P. J. Cain, A. G. Hopkins e Ernest Pijning, para ficar apenas em alguns.

A exposição não é propriamente cronológica, mas obedece a uma lógica argumentativa que busca dar visibilidade aos problemas abordados e às explicações propostas. Assim, a veloz conjuntura das guerras continentais, do deslocamento dos exércitos e das decisões nacionais é contraposta às explicações estruturais, ligadas às modificações econômicas europeias, inglesas, portuguesas e brasileiras. Em outra dimensão, as ações do monarca português, sob a pressão da diplomacia britânica, são examinadas no prazo mais longo das relações entre os dois reinos e a trajetória de suas principais figuras políticas. Finalmente, os próprios documentos, que formam a base da argumentação ao longo do livro, recebem análise ampla no capítulo final, que serve como encerramento e síntese do que veio argumentado até então.

O capítulo 1 nos mergulha, diretamente, nas condições geopolíticas e militares que permitiram aos ingleses atuarem de forma decisiva na persuasão de D. João para transladar a Corte ao Rio de Janeiro e as medidas que se seguiram: Abertura dos Portos e Tratado do Comércio e Amizade com a Inglaterra. O histórico das relações entre Portugal e Inglaterra desde o século XVIII são reexaminadas, bem como os conflitos deste último país com a França. Essa retomada serve para delinear o terreno incerto em que se encontrava o reino lusitano, aliado de longa data da Inglaterra, mas cujo comércio de reexportação de produtos brasileiros vinha cristalizando relações comerciais com os franceses. Premido entre os dois grandes rivais, o decreto do Bloqueio Continental em 1806 e o ataque inglês a Copenhague, no mesmo ano, explicitaram a posição delicada de Portugal. Com as tropas de Napoleão avançando sobre a Espanha e a disposição da Inglaterra em atacar os países neutros, as opções de Portugal estreitavam-se cada vez mais, até a decisão final de traslado da corte para o Rio de Janeiro, com os exércitos franceses já próximos a Lisboa. Escalada vertiginosa de eventos que, no entanto, não revelam suas causas ocultas. Para o historiador, o projeto de traslado da corte portuguesa para a colônia brasileira não fora uma solução tomada às pressas, mas era parte de um

plano anterior da Inglaterra, forjado no mínimo desde finais de 1800, como se pode depreender de um dos novos documentos examinados no livro, *O Plano Sábio*. Nele já fora pensada a mudança da sede do império português dentro de um quadro maior que é, a um só tempo, o acesso das mercadorias britânicas ao continente sul-americano, o fortalecimento do comércio naval em escala atlântica e a obtenção da matéria-prima fundamental da Revolução Industrial: o algodão. No plano de William Pitt, O Jovem, o comércio seria a melhor maneira de vencer a guerra contra a França: ocupar os mares em torno da Europa e inundar a terra com mercadorias inglesas. Nesse projeto, a estratégia mais fácil de entrar no mercado americano seria indiretamente, com uma monarquia amiga e um tratado de comércio que franqueasse o acesso aos navios com a bandeira inglesa carregados de manufaturas. Projeto que previa, contudo, ações alternativas. Caso Portugal se recusasse a deslocar o trono, a Colônia sofreria ataques em seus portos, e essas ações poderiam se estender às colônias espanholas. Se a Convenção Secreta de Londres, assinada em outubro de 1807, permite endossar a tese de que a pressão inglesa foi fundamental para o desfecho conhecido, os dois novos documentos, mais antigos, demonstram que os planos para ocupar o território americano eram anteriores. Para o autor, portanto, a inteligibilidade de medidas como a vinda da Família Real, a Abertura dos Portos e o Tratado de Comércio e Amizade são partes de um plano longamente refletido na cabeça do Império Britânico, no *Foreign Office*, expressão do liberalismo de comércio livre cujo *modus operandi* seria abrir o comércio sul-americano sem ocupar militarmente os territórios, projeto que é tentado e se torna crucial, na conjuntura crítica do ano de 1806, para compensar a diminuição das exportações britânicas para a Europa, queda reforçada pelo Bloqueio Continental.

Se o primeiro capítulo situa a decisão da transmigração da corte lusitana para a América e contextualiza o imperialismo inglês no quadro mais amplo das disputas entre Inglaterra e França pelo controle político e econômico da Europa, o capítulo 2 examina as condições econômicas que colocaram Portugal e Brasil no radar da expansão comercial britânica.

Para o autor, a economia política inglesa de finais do século XVIII orienta-se para a expansão das vendas de manufaturas para mercados fora da Europa, em decorrência da perda de mercado para a produção manufatureira francesa e portuguesa, ambas em expansão. Nesse momento de redefinição de suas linhas de comércio, o governo britânico nota que suas

relações comerciais com Portugal, secularmente superavitárias, sofreram uma reversão, obrigando a ilha a enviar ouro para seu antigo parceiro comercial. Reversão explicada pelas exportações portuguesas de artigos coloniais e redução das compras de manufaturados ingleses. Por outro lado, se a concorrência portuguesa é explicada pela expansão das manufaturas do reino desde finais do XVIII, Portugal e Brasil são indiretamente responsáveis pela expansão das indústrias do inimigo inglês, pois a França tornara-se a principal consumidora do algodão brasileiro, que alimenta suas manufaturas e eleva as receitas do Império Napoleônico. Assim, o acesso à mercadoria-chave da Revolução Industrial, o algodão, é decisivo para a manutenção e a expansão da produção têxtil. Dessa forma, déficit comercial, busca por algodão, concorrência europeia à produção manufatureira e guerras napoleônicas são processos correlatos que acentuam a percepção de que a guerra comercial e militar deverá ser decidida no mar, pelas marinhas mercante e de guerra. Para a Inglaterra, o acesso direto ao algodão brasileiro resolveria uma série de problemas econômicos e geopolíticos: reduziria o déficit comercial com Portugal; garantiria o acesso direto ao algodão; abriria o mercado interno brasileiro; bloquearia o avanço das manufaturas portuguesas; sufocaria a indústria têxtil francesa (p. 53). Nesse capítulo que combina análise quantitativa e história política, temos um estudo quantitativo do comércio de Portugal com as nações estrangeiras, demonstrando tanto os superávits com a Inglaterra quanto o aumento do consumo francês do algodão maranhense. A presença marcante do reino lusitano no comércio europeu se deve às reformas pombalinas, responsáveis por implementar um Novo Padrão de Colonização entre 1750 e 1830, cimentado pela diversificação produtiva da Colônia, o desenvolvimento manufatureiro metropolitano e, mediando os dois, o reforço do papel dos comerciantes metropolitanos. Se a primeira foi responsável por uma pauta de exportação brasileira composta por mais de cem itens, grande parte deles ou eram insumos para as manufaturas portuguesas ou mercadorias de reexportação para os demais países europeus. O renovado *status* do reino português, ademais, é uma das explicações para a *Realpolitik* de D. João, que protelou ao máximo um posicionamento durante as guerras napoleônicas para não desagradar nem o aliado de longa data, nem o principal parceiro comercial, valendo-se até de subornos aos representantes franceses para evitar uma invasão ao reino.

O capítulo seguinte discute os resultados do imperialismo britânico, ou seja, avalia se o projeto gestado desde 1800 teve os efeitos esperados. Uma das teses do autor é que, embora o imperialismo britânico sobre Portugal e sua colônia tenha os marcos formais em 1808 e 1810, ele acontece, *de facto*, em período anterior. Enquanto os navios ingleses já penetravam nos portos brasileiros desde finais do século XVIII, 1800 é um ano marco, pois foram registrados nada menos que setenta navios no porto do Rio de Janeiro: número máximo de uma escalada. Para se ter uma comparação, o mesmo porto registrou oitenta e três embarcações em 1809. Esse comércio ilegal também é quantificado de maneira indireta pelo autor. Sua hipótese é a de que a expansão das exportações coloniais desde finais do século XVIII não poderia ser feita sem uma grande parcela de importações de equipamentos, ferramentas, insumos e alimentos que chegavam por Portugal. A diferença na balança de comércio entre Brasil e Portugal, indicando exportações coloniais mais constantes e uma queda das importações, só poderia ser explicada pela maior presença do contrabando na Colônia. Os dados são reforçados pelas próprias análises de Maurício José Teixeira de Moraes, o responsável pela elaboração das balanças de comércio, que atribui ao contrabando a queda das exportações portuguesas para sua colônia americana. Trata-se de um argumento qualitativo que reforça a análise dos documentos examinados no livro. Se, de fato, a expansão comercial inglesa vinha sendo objeto dos altos dirigentes do Império Britânico, as potencialidades desse comércio na América já eram uma realidade para os contrabandistas ingleses, o que se integra na própria definição desse imperialismo de comércio livre, resultado das convergências de interesses das classes comerciais, manufatureiras e agrícolas inglesas, com forte representação nas decisões estatais.

Se o imperialismo inglês já se manifestava, de fato, no contrabando com o Brasil desde finais do século XVIII e se os planos para a mudança da sede do império português existiam desde ao menos 1800, a história de Brasil e Portugal teriam de fato sido decididas no *Foreign Office* e acatadas pelo então Regente de Portugal, D. João?

O quarto capítulo do livro enfrenta essa questão, buscando compreender qual o grau de agência que restava ao governante português e, sobretudo, como avaliar suas ações, tomadas em um contexto de céleres transformações políticas, sociais e econômicas que agitavam o continente europeu.

Capítulo extenso, tem como objetivo central examinar a “figura história de D. João”, buscando reabilitá-lo do legado historiográfico que o caracterizou como indolente, timorato, indeciso, glutão, preguiçoso, vulgar e inerte (pp. 124 e 132). Mas, vai além, e discute também a figura de seu filho, D. Pedro e sua participação nos eventos que resultaram na Independência do Brasil.

Nessa reabilitação da figura histórica de D. João VI, destacam-se pontos estratégicos de sua política, ainda enquanto Regente, que contrariam a caracterização que se consolidou em parte da historiografia. Por exemplo, suas intenções imperialistas, dirigidas à Guiana e à Província Cisplatina, atual Uruguai, e cogitadas também para Buenos Aires. Muito embora esses empreendimentos tenham sido freados por se chocarem com os interesses britânicos no continente, demonstram decisões de estadista tomadas pelo regente português. Além disso, foi durante sua regência que o projeto de estímulo manufatureiro de Pombal efetivamente floresceu, fazendo-o testemunha da reversão da balança comercial de Portugal com a Inglaterra. É essa conjuntura econômica, fruto maduro da política pombalina, que garantiu ao monarca a manutenção de sua política de neutralidade diante dos dois principais impérios em conflito. José Jobson destaca a agência do monarca, que preferiu pagar propina aos franceses para manter a política de neutralidade em vez de tomar uma decisão definitiva em favor de qualquer um dos impérios. Mesmo depois do decreto do Bloqueio Continental, D. João se recusou e postergou a adoção das medidas que fechavam os portos aos navios ingleses e confiscariam os bens dos cidadãos de Sua Majestade George III, não sem antes ter assinado a Convenção Secreta, que previa a escolta da Família Real e o compromisso de que não ocorreriam retaliações inglesas ao governo português.

Os desafios de D. João ao chegar ao Brasil eram os de “fundar as bases do novo império americano dos portugueses e reconquistar o Reino dos Franceses” (p. 155). Nesse sentido, a sucessão de acontecimentos após a Abertura dos Portos e a Assinatura do Tratado de Amizade e Comércio (1810) é explicada pela intenção de criar um Reino Unido, mantendo a sede da monarquia no Brasil. Esse desígnio explica a criação, em 1815, do Reino Unido de Portugal, Brasil e Algarve, retirando o estatuto colonial do Brasil e confirmando-o como sede do Reino. Daí o fato de, em 1817, dar a D. Pedro o título de Príncipe Real do Reino Unido e, no ano

seguinte, aclamar-se rei não em Lisboa, mas no Rio de Janeiro. Medidas interpretadas como maneiras de garantir a Unidade do Brasil e sua subordinação à dinastia dos Bragança. O que explica, também, a rápida repressão à Revolução Pernambucana (1817).

O destaque à agência de D. João VI também é estendida à análise do papel de seu filho, D. Pedro, na conformação desse império tropical e, sobretudo, na Independência do Brasil, em 1822. De início, o autor refuta a interpretação historiográfica que identifica que a ruptura política tenha sido resultado de “circunstâncias aleatórias, como a equivocada política de recolonização encetada pelas Cortes liberais” e a oposição entre os partidos brasileiro e português. O autor pergunta-se: “a separação da colônia foi racionalmente preparada pela autoridade maior do Reino ou foi o resultado de uma ação paciente, pacífica e exangue dos súditos coloniais? Ou uma somatória das duas coisas?” (p. 181). Para o autor, é necessário considerar as aspirações coloniais e a percepção de que a prosperidade mercantil da colônia foi criando um desejo de separação, de ruptura com a política de entreposto imposta pela metrópole.

Segundo José Jobson de Andrade Arruda, esse desejo de separação foi gestado no período de grande prosperidade da Colônia, localizada entre os anos de 1780 e 1830, momento que chamou de “diversificação produtiva” e de elevado crescimento econômico. Esses cinquenta anos marcam uma forte dinamização da Colônia, a expansão da produção de exportação, a diversificação da pauta, a desconcentração regional e, em consequência, uma maior circulação e distribuição da renda. Movimento e atividade que explicam, ademais, o crescimento do contrabando nos portos coloniais, com a anuência dos próprios colonos, “buscando o seu próprio caminho nas malhas do sistema colonial num gradativo desgarramento da Metrópole” (p. 189). Foi esse forte comércio, sobretudo ligado à exportação, que permitiu a formação de grandes fortunas na Colônia, que deu origem a um discurso anticolonial, antimetropolitano e antilusitano, concentrado na divisa da liberdade de comércio, vislumbrado já em finais do XVIII com a expansão do contrabando na Colônia e intensificado após 1808. Interesses que foram unificados na resistência às propostas recolonialistas das Cortes de Lisboa e no apoio das províncias do Sul a uma intervenção de D. Pedro, então Regente do Reino do Brasil. (p. 194). A oposição foi crescendo, e o autor insiste no caráter conflituoso

das visões em jogo, com os brasileiros opondo-se à recolonização. A crescente percepção dos interesses das elites comerciais brasileiras, desejosas do livre comércio e da independência política, permite-lhe afirmar que “a Nação precede o Estado, arregimentada por séculos de colonização e pela imediata noção de pertencimento, reforçada pela linguagem do interesse comum do mercado nacional” (p. 199). O julgamento final do historiador, portanto é que pai e filho, regentes e imperadores em momentos diferentes, com personalidades contrastantes, marcaram definitivamente a constituição do Estado do Brasil, criando o arcabouço institucional sob o qual a Nação se desenvolveria ao longo do século XIX.

O último capítulo, que dá título ao livro, analisa os dois documentos já mencionados no decorrer da análise, nos quais os planos britânicos para a expansão do comércio mundial desvelam-se nitidamente, colocando a colônia portuguesa como um elemento fundamental no projeto de expansão imperialista da Inglaterra.

Para a análise do *Plano Sábio* (c. 1800-1801) o autor recupera, também, sua noção de transtemporalidade (Arruda, 2014), segundo a qual os documentos históricos devem ser analisados pelo que expressam das constrições do presente, no que mobilizam e selecionam do passado e, também, do horizonte que preveem para o futuro.

Como dissemos, esses dois planos constituem, ao lado das balanças de comércio, de natureza quantitativa, as principais fontes para a tese de que o imperialismo inglês foi um projeto amplo que explica e conforma os destinos de Brasil e Portugal no início do século XIX. Ao traçar um elo de ligação entre o *Plano Sábio*, o *Plan to open new sources* e a *Convenção Secreta de Londres*, deslinda-se a maturação e persecução de um projeto de expansão comercial inglesa para a América, cuja realização mais fácil seria a transferência da corte portuguesa para o outro lado do Atlântico mas que não deixou de prever, em caso de resistência do monarca lusitano, a invasão do Brasil ou de outras colônias espanholas na América, como forma de ampliar a penetração das mercadorias inglesas no continente. Esboçada entre finais de 1800 e inícios de 1801 no *Plano Sábio*, a estratégia reaparece seis anos depois, com um nível de detalhamento de orientações, ações e estratégias impressionantes, que não apenas reiteram o que fora esboçado no documento anterior, como fazem uma operacionalização diante das transformações geopolíticas ocorridas entre a feitura de cada

um deles. Assim, para o autor, enquanto o primeiro é um plano diretor, o *Plan to open...* é um documento executivo, “inteiramente lastreado no *Plano Sábio*”, mas que “especifica o *modus operandi* do projeto” e, “diz quando, como, em que lugar, com que condições, o que fazer para alcançar suas metas” (p. 238-239), repetindo, inclusive, “frases inteiras” do discurso de William Pitt. A *Convenção Secreta de Londres*, nessa interpretação, seria a consolidação e a efetivação desse projeto.

O que encontramos nesse capítulo não é nem a transcrição dos documentos, nem a análise ampla que está disseminada nos capítulos anteriores. Ao contrário, aqui teremos uma leitura cerrada dos documentos, na qual o autor ao mesmo tempo que acompanha o texto, explica, contextualiza, significa e, sobretudo, interpreta. Verdadeiro exemplo de leitura e interpretação de documentos, esse capítulo nos permite vislumbrar a verve didática do autor, que abre a oficina da história aos leitores, demonstrando como se faz o diálogo entre texto e contexto, leitura e interpretação, teoria e evidência empírica, ainda mais mobilizando a proposta qualitativa dos dois planos às evidências quantitativas. Leitura que lhe permite reafirmar as principais teses apresentadas ao longo do livro e, ao mesmo tempo, explorar a crítica documental, discutir a datação dos documentos, a autoria e contextualizar sua produção no conjunto da obra e do pensamento de seus autores, William Pitt, o Jovem e George Canning, revendo a trajetória política de cada um deles.

Este é um livro, portanto, que toca em assuntos centrais para a comemoração do bicentenário da Independência, mas que também serve como exemplo do diálogo possível e necessário entre história econômica, política e cultural.

Referências

ARRUDA, J. J. de A. *Uma colônia entre dois Impérios: a abertura dos portos brasileiros: 1800-1808*. Bauru, SP: EDUSC, 2008.

ARRUDA, J. J. de A. Decadência ou crise do império luso-brasileiro: o novo padrão de colonização do século XVIII. *Revista USP*, n. 46, p. 66-78, 2000. DOI: 10.11606/issn.2316-9036.v0i46p66-78.

ARRUDA, J. J. de A. A época dos vice-reis fluminenses: o novo padrão de colonização, diversificação e integração econômica. In: MAGALHÃES, A. M.; BEZERRA, R. Z. (Org.). *Os vice-reis no Rio de Janeiro: 250 anos*. Rio de Janeiro: Museu Histórico Nacional, p. 189-228, 2015.

ARRUDA, J. J. de A. *Historiografia: teoria e prática*. São Paulo: Alameda, 2014.

ARRUDA, J. J. de A. Por uma renovada história econômica. In: SAES, A. et al (Org.). *Rumos da História Econômica no Brasil: 25 anos da ABPHE*. São Paulo: Alameda, p. 85-112, 2017.

SAYURI, J. O historiador e seu tempo. *Revista Fapesp*, n. 228, p. 80, 2015.

Homenagem a Wilson Suzigan

Sergio Salles-Filho

Campinas, 5 de setembro de 2024.

Início cumprimentando os colegas dessa mesa

Prof. Antônio Meireles, prof^a. Maria Luiza Moreti, prof. Márcio Cataia e prof. Wilson Suzigan, hoje a figura central desta cerimônia

Senhoras e senhores, muito boa tarde.

É um prazer e um privilégio estar aqui hoje.

Em junho de 2024, estava eu em minha leitura diária de e-mails, quando uma mensagem me chamou a atenção. Era sobre a concessão do título de professor emérito da Unicamp ao meu colega Wilson Suzigan. Homenagem, esta, que eu já sabia que aconteceria no dia de hoje.

Mas, para minha surpresa, a mensagem trazia o convite para vir aqui, como padrinho. Dupla alegria: por ele, que recebe o merecido título e, por mim mesmo, de fazer parte desse momento.

O melhor de tudo é que esse convite me levou a uma nova aproximação do Wilson e de sua obra. Privilégio em dobro, portanto.

Assim, começo aqui lhe agradecendo, Wilson, pelo convite. Obrigado, meu querido, é um grande prazer estar aqui. Prazer que vem com a responsabilidade que a ocasião impõe.

Nas nossas réguas de vida, imaginárias e unilaterais, sempre me julguei mais próximo dele do que, pensava, ele de mim.

Natural, a referência que ele representava quando estudei economia, ainda no doutorado, e que seguiu representando ao longo dos anos, o colocava como “ponto de fuga” do meu horizonte acadêmico.



Lembro que há mais de 20 anos, quando estava na FINEP e decidimos criar a *Revista Brasileira de Inovação*, houve uma oportunidade de nos aproximarmos. Foi então que convidamos Suzigan para ser o editor dessa nova revista.

Ninguém melhor que ele para tocar esse tema, que crescia muito no Brasil – e no mundo. A propósito, a revista segue hoje firme sob sua batuta, dele e do Renato Garcia.

Feito este introito, preciso falar um pouco sobre a importância da concessão desse título.

Já aviso que serei incompleto, é impossível ser exaustivo sobre as contribuições do Wilson e sobre tudo que embasa o mérito dessa cerimônia. Mas devo destacar alguns pontos que, acredito, demonstram o porquê de estarmos aqui hoje.

Começo com uma opinião contemporânea e absolutamente imparcial sobre ele:

“Nas décadas de 1980 e 1990, o campo da economia industrial no Brasil foi influenciado por diversos economistas que realizaram pesquisas importantes sobre o desenvolvimento da indústria, políticas econômicas e a transformação produtiva do país. Entre os principais pesquisadores desse período, destacam-se:

1. **Wilson Suzigan:** Autor de obras fundamentais sobre a história da industrialização no Brasil, como *‘Indústria Brasileira: Origens e Desenvolvimento.’* Suzigan é uma referência nos estudos sobre o processo de industrialização e políticas industriais brasileiras, com um enfoque na análise histórica e econômica.”

Essa fala, prezadas e prezados, vem do ChatGPT que, inteligentemente, coloca nosso homenageado no topo da resposta.

Já que o ChatGPT citou uma das obras mais conhecidas do Suzigan, vale lembrar que ela veio de sua tese de doutorado. Já como pesquisador do IPEA, foi realizar seu doutoramento na Universidade de Londres (e logo em seguida, veio para a Unicamp).

Durante aquele período, graças à curiosidade e à criatividade típicas de um pesquisador talentoso, dados e análises originais foram por ele

produzidos, dando novas cores para a interpretação da industrialização do país.

Visitando os arquivos de comércio exterior de países centrais, em especial Inglaterra, França, EUA e Alemanha, Suzigan compilou informações sobre as exportações de bens de capital daqueles países para o Brasil, o que lhe permitiu juntar as pontas e criar indicadores de investimento na indústria brasileira entre o fim do século XIX e os anos 1970.

A tese “Indústria brasileira: origem e desenvolvimento”, mencionada pelo ChatGPT, defendida em 1984, virou obra de referência e segue sendo adotado em programas de economia brasileira pelas universidades deste país.

Há 3 anos, em 2021, a editora Hucitec lançou a 3ª edição do livro. Ao comentar essa nova edição, Flávio Saes, que prefacia a obra pontuou sobre os achados daquela pesquisa: “Trata-se do indicador mais preciso sobre o crescimento da indústria antes de 1940”.

A busca por dados e por métodos para analisá-los, a fim de tirar conclusões bem fundamentadas, é uma das características da trajetória de Suzigan.

São análises quantitativas feitas por alguém que preza o qualitativo, a história e as instituições. Uma combinação essencial em Economia.

Obras anteriores já davam o tom: antes desse livro, Suzigan publicou, em coautoria com Carlos Manuel Peláez, estudo intitulado “História monetária do Brasil: análise da política, comportamento e instituições monetárias”, outra obra de referência. Além de recuperar dados dispersos e juntá-los, dando-lhes sentido, detalhou a importância das instituições na história monetária do país.

Esse é outro ponto que creio vale aqui destacar: acercando-se de dados e do olhar sobre as instituições e suas funções históricas, Suzigan fez e faz análises econômicas vigorosas, fugindo de conclusões apressadas e verdades pela metade, jogando luz para que pudéssemos entender melhor a formação das políticas econômicas e da industrialização da economia brasileira.

Como nada ou quase nada é linear neste país, e como a ideia de o Estado participar diretamente do desenvolvimento econômico vai e vem

por ondas mais ou menos regulares, com períodos de sim: políticas, por favor! E outros de não: mercado por favor! Os anos pós ditadura (um período bastante intervencionista na economia, vale dizer) deram lugar a uma sucessão de governos pró e contra políticas industriais.

Sem abalos e talvez acostumado com os humores e crenças dos governantes de plantão, Suzigan seguiu produzindo o que havia de melhor sobre política industrial.

O livro *Industrial Policy in Brazil*, em coautoria com Annibal Vilela, talvez seja fruto disso. Então no NEIT (Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia do IE/UNICAMP), o livro é produto acabado de um trabalho comissionado pelo lendário *Ministry of International Trade and Industry* (MITI) do Japão, em meados dos anos 1990.

Publicado em inglês em 1997, virou referência para leitores estrangeiros que queriam aprender mais sobre política industrial no Brasil. A obra ampliou o alcance de suas ideias, revigoradas e reforçadas após estudar as políticas industriais do Japão, um país que construiu o futuro de sua indústria de forma até então incomum, com decididas políticas industriais, tecnológicas e de comércio internacional, que acabaram sendo imitadas por países do sudeste asiático e, mais recentemente e a seu modo, pela própria China.

Outro ponto a destacar são seus estudos sobre o papel do conhecimento e da inovação no desenvolvimento local. Desde o início dos anos 1990, Suzigan foi pioneiro, abriu e pavimentou essas frentes no Brasil.

Antes de falar sobre isso, abro aqui um parêntese para mencionar sua migração para o Instituto de Geociências, vindo do Instituto de Economia da Unicamp.

Foi em meados de 2004 que Suzigan, após 20 anos de uma trajetória de sucesso no Instituto de Economia, chegou ao DPCT como professor convidado, trazendo toda sua bagagem acadêmica e sua empatia pessoal, estreitando nossas relações com o IE e fortalecendo nosso Departamento e o próprio Instituto de Geociências.

Pois foi aqui no DPCT que Suzigan ampliou seus trabalhos sobre relações universidade empresa e arranjos produtivos locais. Anos depois,

foi aqui também ele sediou e consolidou a *Revista Brasileira de Inovação*, vinda de sua Instituição original, a FINEP.

Seus estudos sobre relação universidade-empresa e sobre arranjos produtivos locais prosperaram e logo viraram referência pelos novos métodos de mensurar as relações da academia com as empresas, assim como pelas tipologias para melhor identificar os diferentes tipos de arranjos industriais, locais e regionais; tipologias estas que influenciaram políticas de desenvolvimento local em todo país.

De cara, e aqui vale registrar, destaca-se, nessa linha, a recuperação histórica da importância da universidade para o desenvolvimento tecnológico, produtivo e econômico no Brasil.

Sobre isso, o título de um artigo seminal publicado em 2011 na *Revista de Economia Política* diz tudo: *The underestimated role of universities for the Brazilian system of innovation*, publicado em co-autoria com Eduardo Albuquerque.

Na temática de promoção de desenvolvimento local, outro estudo publicado na *Revista de Economia Política* colocou em evidência as características relacionadas ao sucesso de arranjos produtivos, dando insumos fundamentais para a elaboração de políticas que mesclavam produção de conhecimento científico e tecnológico com desenvolvimento local e regional.

Foi, assim, um dos pioneiros, no Brasil, no estudo das relações mutuamente dependentes entre estrutura industrial e sistema de ciência e tecnologia.

Seus trabalhos no início dos anos 1990 sobre sistemas de inovação abriram portas para a generalização dessa abordagem que culminou com a adoção do “I” de inovação à sigla C&T, hoje mais conhecida como CTI.

Naturalmente, os métodos e indicadores desenvolvidos e aplicados por ele em colaboração com vários colegas (dentre os quais tomo a liberdade de nomear dois que vêm sendo parceiros e colaboradores permanentes de Suzigan, Renato Garcia e Eduardo Albuquerque), logo deram suporte para políticas de desenvolvimento regional, com diferentes abordagens:

APLs, Sistemas Locais de Produção, Parques tecnológicos, Aglomerados ou Clusters, Ecossistemas de inovação, dentre outras que acabaram por desenhar parte relevante das políticas de desenvolvimento local no Brasil ao longo dos últimos 20 anos.

Bem, não bastasse toda essa trajetória, Suzigan, junto com nosso colega de imensa estatura acadêmica, o querido professor Tamás Szmrecsanyi, participou da fundação da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE), do qual foi secretário executivo e presidente.

Esse título, que ora a Unicamp lhe concede, Wilson, é um reconhecimento de tudo isso e do muito mais que não conseguiria aqui discorrer nessa cerimônia.

Para finalizar, não poderia deixar de falar da pessoa com quem temos tido o prazer de conviver. Wilson é naturalmente empático, acessível e sempre elegante no debate. Por onde passou, deixou um rastro de competência e amizades.

Eu, um observador de suas qualidades, sinto-me privilegiado e honrado de estar aqui hoje neste dia tão especial para ele, para nós e para a Unicamp.

Registro, por fim, que compartilhamos de uma paixão em comum: o futebol, ainda que com pontos de vista bem diferentes. Ele, do lado verde da força, que reconheço, está em alta; eu, do lado alvinegro, que infelizmente tem flertado com o lado escuro da força. Oxalá isso se reverta em breve.

Obrigado por tudo, meu caro. Parabéns pelo merecido título.

Um forte abraço,