

3

3

MARÇO, 1976

CADERNOS

DCP

DEPARTAMENTO
DE CIÊNCIA POLÍTICA

FACULDADE DE FILOSOFIA
E CIÊNCIAS HUMANAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

CADERNOS DCP

CADERNOS DO DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA

MARÇO DE 1976

N.º 3

Sumário

ARTIGOS:

SOBRE O "CORPORATIVISMO" E A QUESTÃO DO ESTADO

Guillermo O'Donnell 1

CRESCIMENTO EXPORTADOR, DESIGUALDADE E DIVERSIFICAÇÃO
ECONÔMICA: UMA COMPARAÇÃO ENTRE O BRASIL E A REPÚBLICA
ARGENTINA, 1860-1930

Roberto Borges Martins 55

O INSTITUCIONAL E O CONSTITUCIONAL

Fábio Wanderley Reis 107

REVISÃO DE RAYMUNDO FAORO

Francisco Iglésias 123

NOTÍCIAS 143

ESCREVEM NESTE NÚMERO:

GUILLERMO O'DONNELL, do Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), de Buenos Aires, Doutor em Ciência Política pela Universidade de Yale.

ROBERTO BORGES MARTINS, professor do Departamento de Ciência Política, concluindo o Doutorado em Economia pela Universidade de Vanderbilt.

FÁBIO WANDERLEY REIS, professor do Departamento de Ciência Política, Doutor em Ciência Política pela Universidade de Harvard.

FRANCISCO IGLÉSIAS, professor do Departamento de Ciência Política e da Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG, Livre Docente em História pela mesma Universidade.



As opiniões emitidas em artigos e comentários assinados são de responsabilidade dos respectivos autores.



Endereço para correspondência:

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da UFMG
Rua Carangola 288, 3.º andar
30.000 – Belo Horizonte, Minas Gerais – Brasil

Crescimento exportador, desigualdade e diversificação econômica: uma comparação entre o Brasil e a República Argentina, 1860-1930.

Roberto Borges Martins

INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é examinar alguns aspectos do chamado “crescimento exportador”, com especial atenção ao papel nele desempenhado pela distribuição de renda e de oportunidade econômica. Dois países latino-americanos, o Brasil e a Argentina, serão examinados no período 1860-1930.

Apesar de todos os riscos envolvidos em exercícios dessa natureza, penso que esses países apresentam casos passíveis de comparação. Em primeiro lugar, a comparação é possível porque eles apresentam vários traços comuns que são relevantes para o problema investigado. Além disso, houve diferenças nos padrões de propriedade de terras, distribuição de renda, acesso à educação e outros fatores, que são agudas bastante para nos sugerir conclusões interessantes sobre o impacto dessas variáveis no crescimento e diversificação dos dois países.

A comparação é relevante para a história econômica brasileira porque se insere na controvérsia corrente sobre a natureza do processo de industrialização do Brasil. Os trabalhos revisionistas surgidos na última década discordam da interpretação de que a industrialização brasileira avançou em ondas de substituição de importações deflagradas pelas crises do setor exportador. Eles afirmam reiteradamente que o processo de desenvolvimento brasileiro se aproximou muito mais do padrão observado nos chamados "países de colonização recente" (Argentina, Austrália, Canadá), ou seja, um processo de crescimento e diversificação contínuo e induzido pela própria expansão das exportações.¹

Na primeira seção, como pano de fundo teórico, examinaremos brevemente as teorias de crescimento exportador que são relevantes para o nosso caso. Atenção especial será dedicada à comparação entre os modelos que podem ser agrupados sob a designação de "teorias do produto básico"² e o modelo desenvolvido pelos economistas da Comissão Econômica para a América Latina e por Celso Furtado, o qual será referido doravante como o modelo de crescimento "para fora" ou a teoria Furtado-CEPAL.

Na seção II serão examinados o comportamento das exportações dos dois países e alguns aspectos de suas estruturas econômicas tais como se apresentavam nas três primeiras décadas do século XX. Não estaremos interessados nos determinantes dos surtos exportadores, mas somente em sua influência sobre a atividade doméstica e sua capacidade de estimular o desenvolvimento de mercados internos e de fornecer portanto o impulso inicial para um processo de crescimento auto-sustentado que pudesse eventualmente se tornar independente do próprio crescimento das exportações.

Na terceira seção tentaremos explicar as diferenças no desenvolvimento e diversificação econômica dos dois países. Entre outras coisas tentaremos imputar uma parcela importante dessas diferenças a variáveis como a distribuição de terras e as políticas com relação ao trabalho e à imigração, que determinaram diferentes distribuições de renda e de oportunidade econômica em cada país.

As conclusões são apresentadas na seção IV. Será mostrado que a experiência Argentina se ajusta muito bem à teoria do produto básico e que ao final do período examinado o país tinha atingido um alto nível de renda e um razoável grau de diversificação. O quadro brasileiro é bem mais obscuro e sugere um caso bem diverso daquele dos países de colonização recente. Isso não significa dizer que o Brasil não tinha um setor industrial incipiente antes dos anos trinta. O que não é nada claro é em que medida se deve atribuir o desenvolvimento desse setor a estímulos originados no setor exportador. Pessoalmente estou convencido de que o exame da evidência disponível tende mui-

to mais a suportar, com algumas qualificações, a visão tradicional de que tanto a indústria quanto a agricultura orientada para o mercado interno devem muito mais ao impacto das crises e às várias formas de protecionismo do que ao crescimento das exportações.

Não se trata de dizer com isso que há algo de intrinsecamente errado com o crescimento exportador. Surtos exportadores podem conduzir ao crescimento auto-sustentado e em vários casos históricos foram desse tipo. O que se afirma é tão somente que, para que assim seja, é necessário que o grau de desigualdade seja muito menor do que o que existia no Brasil. A concentração de renda retardou a expansão do mercado interno e os prejuízos resultantes da falta de acesso à terra, à educação e à participação política provavelmente foram de natureza ainda mais grave e duradoura.

Portanto, se alguém estiver interessado numa teoria que se ajuste à experiência brasileira, minha conclusão é que a versão Furtado-CEPAL do crescimento exportador retém o seu poder explanatório e que as críticas que a ela têm sido dirigidas não encontram apoio na evidência disponível.

I — O MARCO TEÓRICO³

A teoria "Furtado-CEPAL" e a teoria do produto básico são candidatas naturais ao exame se estivermos interessados na análise das histórias econômicas do Brasil e da Argentina no período 1860-1930.

A primeira delas foi empregada por mais de vinte anos⁴ para interpretar o crescimento exportador no Brasil e sua adequação permaneceu sem ser questionada até muito recentemente. A segunda foi sugerida como um modelo adequado para o caso argentino⁵ e, em anos recentes, tem sido usada, explicitamente ou não, por críticos da interpretação tradicional da experiência brasileira.⁶

A TEORIA DO PRODUTO BÁSICO

A abordagem do produto básico foi concebida por historiadores econômicos canadenses como um instrumento para a análise da história daquele país. No final dos anos 50 ela começou a atrair a atenção de historiadores não-canadenses, a receber suas contribuições e a estender suas pretensões explicativas a outros dos "países de colonização recente."⁷ Desde então ela tornou-se tão conhecida que precisamos lembrar aqui apenas alguns dos seus aspectos centrais.

Um “produto básico” é definido como um produto intensivo em recursos naturais e “a hipótese fundamental da teoria é que as exportações do produto básico são o setor líder da economia e determinam o ritmo do crescimento econômico. O limitado — a princípio possivelmente inexistente — mercado doméstico e as proporções fatoriais — uma abundância de terras em relação ao trabalho e ao capital — criam uma vantagem comparativa para exportações intensivas em recursos naturais, ou seja, para produtos básicos. O desenvolvimento econômico será um processo de diversificação em torno dessa base de exportação. **O conceito central da teoria do produto básico é portanto, o dos efeitos disseminadores do setor exportador, isto é, o impacto da atividade exportadora sobre a economia e a sociedade doméstica.** Para construir uma teoria do produto básico é necessário, portanto, classificar esses efeitos e indicar os seus determinantes.”⁸

A natureza e intensidade dos efeitos disseminadores que emanam do setor exportador são, com algumas hipóteses “ceteris paribus”, considerados como sendo determinados pela natureza do próprio produto e pelas características de sua função de produção. Nesse particular a teoria deve muito à contribuição de Robert Baldwin.⁹ Ele explicitou as conexões analíticas entre a natureza do produto básico, sua função de produção e suas potencialidades como um estimulante para a atividade doméstica. A função de produção, segundo Baldwin, determinará as possibilidades de aparecimento de empreendimentos locais para suprir os insumos requeridos pelo setor exportador, bem como a viabilidade de processamento do produto básico na própria região produtora. Ele enfatizou, além disso, as relações que existem entre a função de produção e a distribuição de renda que resultará da atividade exportadora. Desde que a estrutura da demanda por bens de consumo é em grande medida determinada pela distribuição da renda, temos então mais um elo analítico entre a função de produção do produto básico e as possibilidades de resposta doméstica à demanda gerada no setor exportador.

A peça central da teoria do produto básico consiste portanto na análise dos encadeamentos que se originam no setor exportador. Os encadeamentos para a frente e para trás são tratados da maneira usual, e atenção especial é dedicada ao encadeamento da demanda final.

A análise do encadeamento de demanda final é conduzida nos termos propostos por Baldwin, como foi mencionado acima, sendo importante também a contribuição de Jonathan Levin.¹⁰

Em seu estudo sobre a economia peruana do **guano** e a economia burmesa do arroz, Levin classificou os fluxos de renda gerados no setor exportador como renda de “fatores domésticos” e renda de “fatores estrangeiros” segundo ela seja consumida internamente ou remetida para o exterior.

Os gastos de consumo, por sua vez, foram classificados em importações de luxo ou consumo de massa. Usando essas categorias, Levin sugere que “a existência de fatores estrangeiros e importações de luxo explica em grande parte o padrão do desenvolvimento, ou seja, a falta de desenvolvimento, de várias das economias exportadoras. O foco central da análise deve ser, portanto, na maneira pela qual a renda gerada pelas exportações se distribui entre os diferentes tipos de fatores e de consumidores.”¹¹

A teoria do produto básico se preocupa também com o impacto do setor exportador sobre a atividade interna pelo lado da oferta, mas aqui o rigor analítico é muito menor. O tratamento típico consiste na tentativa de relacionar as características gerais do setor exportador com as ofertas de capacidade empresarial, mão-de-obra especializada, recursos para investimento em atividades domésticas etc. Seguindo o padrão estabelecido por Baldwin, a economia da “plantation” é contrastada com o caso de pequenas propriedades: a primeira é acusada de gerar atitudes e instituições prejudiciais ao espírito empresarial fora da atividade exportadora, a um sistema educacional aberto e à mobilidade social.

Na sociedade de “plantation” foi comum se desenvolver uma “mentalidade de exportação” que pode gerar distorções na alocação dos investimentos privados (uma tendenciosidade a favor da atividade exportadora). E, quando os exportadores dominavam o governo, a formulação da política econômica e a alocação dos investimentos públicos (especialmente os recursos para formação de capital social básico) em geral discriminavam contra o setor doméstico, causando assim distorções adicionais no investimento privado.

Em um artigo mais recente,¹² no qual tentou estender seu argumento às economias de subsistência, Baldwin comparou o impacto da mineração e da agricultura de exportação em alguns países africanos e concluiu que a agricultura, sendo melhor adaptada às dotações existentes de fatores, absorveu mais fatores domésticos e estimulou a criação de mercados internos melhor que a mineração.

Do ponto de vista de capacitação técnica da população, entretanto, ele afirma que o impacto de mineração foi mais forte, embora confinado a um pequeno contingente de pessoas.

Do trabalho independente de alguns economistas regionais também vieram contribuições para a teoria do produto básico. De suas críticas às “etapas” de Rostow evoluiu a chamada “teoria de base de exportação” que é, exceto pelo jargão da especialidade, essencialmente a mesma construção analítica.¹³

Alguns dos teóricos do produto básico foram cuidadosos bastante para restringir seu campo de aplicação segura às “regiões de colonização recente.” Watkins enfatizou a importância de um quociente terra/trabalho favorável

para a caracterização dos casos aos quais a teoria se aplica e sugere que os modelos do tipo “oferta ilimitada de trabalho” de Lewis ou “vent-for-surplus” de Myint são mais apropriados para explicar os casos em que um setor exportador é instalado em economia com grandes setores de subsistência: “as limitações da teoria do produto básico aparecem mais claramente quando consideramos o caso em que a produção para exportação é superposta a uma economia de subsistência preexistente. Para a economia do produto básico o setor exportador pode ser um motor de crescimento; para a economia de subsistência o consenso parece ser de que o setor terá efeitos limitados ou adversos. Os encadeamentos provavelmente serão fracos, seja qual for a natureza do produto de exportação, por causa da estrutura interna do país, inclusive pela existência de grupos não-competidores nos setores doméstico e externo. Mesmo quando os grupos são competidores, se existe desemprego disfarçado no setor de subsistência os aumentos de produtividade na indústria de exportação não acarretarão aumentos nos salários reais. Esses aumentos dependerão da elevação da produtividade no setor de subsistência, e para isso as exportações trazem uma contribuição pequena ou nula. O país poderia estar melhor se nunca tivesse exportado.”¹⁴

Entretanto, como Richard Caves assinalou, os modelos mencionados acima apresentam uma semelhança estrutural básica e suas diferenças estão apenas nos detalhes. Segundo ele, os modelos “têm em comum a característica essencial de apresentarem os efeitos do comércio sobre o crescimento através da exploração de recursos que, naquele lugar e naquela época, não tinham utilização alternativa ou valor econômico significativo. . . O ritmo de crescimento e as mudanças no padrão do comércio internacional associados com a absorção desses recursos dão a esses modelos sua característica distintiva, em contraste com os modelos que envolvem realocação de recursos e que portanto estão mais próximos ao âmago da teoria tradicional do comércio.”¹⁵

Vale a pena lembrar também que Baldwin, no seu segundo artigo,¹⁶ aplicou os instrumentos da teoria do produto básico à análise de economias de subsistência, mostrando as recompensas que podem ser alcançadas nessa direção.

Finalmente, em um artigo recente Caves argumenta que qualquer região na qual uma parte importante das “perturbações que determinam a alocação de recursos da região e a remuneração dos fatores de produção” pode ser imputada ao crescimento das exportações é pelo menos um candidato potencial para a aplicação do modelo do produto básico. A teoria, segundo ele, “especifica tanto uma fonte de perturbação quanto um mecanismo de resposta e não se pode esperar que ela tenha qualquer poder explanatório a menos que ambos estejam presentes. . . (e) torna-se crucial quando nos deparamos com o pro-

blema de testar o modelo do crescimento exportador contra explicações alternativas do curso de desenvolvimento de uma região”.¹⁷

Parece claro, portanto, que a teoria do produto básico tenta estender suas pretensões explicativas além das “áreas de colonização recente”. De fato, exceto pelas particularidades históricas de cada caso, os problemas analíticos envolvidos no estudo das áreas de colonização recente e das economias de subsistência não parecem ser muito diferentes. No primeiro caso temos de examinar se o setor exportador atrai fatores de outras regiões e se ele estimula ou não a criação de um mercado interno e o aparecimento de uma resposta doméstica a esse mercado. No outro caso temos de examinar se o setor exportador absorve fatores da economia de subsistência e verificar a operação dos mesmos tipos de encadeamentos.

No que diz respeito à análise dos encadeamentos para frente e para trás o modelo parece plenamente equipado para lidar com sucessos e fracassos, com “áreas novas” e economias de subsistência. Entretanto, para analisar o encadeamento de demanda final e a criação de mercados numa economia de subsistência ele talvez necessite incorporar algumas das proposições dos modelos de crescimento com oferta ilimitada de trabalho. Como veremos a seguir o modelo Furtado CEPAL é um trabalho pioneiro nesse respeito, pois apresenta aspectos do crescimento exportador com oferta ilimitada de trabalho.

O MODELO FURTADO—CEPAL

Em suas tentativas de explicar o processo histórico do desenvolvimento dos países latino americanos, especialmente o Brasil, economistas latino-americanos conceberam um modelo em muitos aspectos semelhante à teoria do produto básico. Esse modelo resultou do trabalho da Comissão Econômica para a América Latina e se quisermos associá-lo com algum indivíduo esse será certamente Celso Furtado.¹⁸

Identificar o setor exportador como o motor de crescimento da economia era uma idéia óbvia para qualquer latino-americano: de fato essa associação está presente em toda a literatura econômica do continente e é tão antiga quanto qualquer outra idéia sobre o desenvolvimento latino-americano.

Muito menos evidentes, entretanto, eram as conexões analíticas entre as funções de produção do setor exportador e os efeitos disseminadores que dele emanam, conexões essas que constituem desde o trabalho de Baldwin o cerne da teoria do produto básico. Furtado percebeu com clareza essas relações e produziu uma lúcida apresentação delas. No seu exame dos três grandes surtos de exportação da história brasileira ele escrutinou cuidadosamente a natureza dos produtos e as características de suas funções de produção com o ob-

jetivo de detectar as demandas que cada uma dessas atividades dirigia aos outros setores da economia. Sua análise focalizou os requerimentos de trabalho e de capital de cada produto, a distribuição de renda resultante e seu efeito sobre a formação (ou expansão) do mercado doméstico.¹⁹

Uma clara distinção foi traçada entre o impacto de um setor minerador, com seus requisitos de grandes quantidades de capital, tecnologia e outros insumos inadequados para produção local, e o de um setor exportador agrícola, com suas demandas de vastas quantidades de trabalho não-qualificado.²⁰

Furtado estava plenamente consciente das diferenças entre o estabelecimento de um setor exportador numa região previamente desocupada e a superposição de tal setor a uma economia de subsistência. Essas diferenças tiveram um papel importante em sua análise.²¹

Os dois primeiros surtos exportadores no Brasil ocorreram em áreas vazias, configurando casos de "regiões de colonização recente." No surto cafeeiro, entretanto, a situação era outra. A desintegração da economia mineratória criou uma vasta economia de subsistência e quando a expansão cafeeira se acelerou o setor tinha um grande reservatório de trabalho sub-utilizado à sua disposição. Para explicar porque, em tal contexto, o setor cafeeiro teve apenas um impacto limitado sobre o restante da economia, Furtado construiu o que é essencialmente um modelo de crescimento exportador com oferta ilimitada de trabalho. Ele argumenta que, "de país praticamente desprovido de mão-de-obra, o Brasil transformara-se numa região dotada de uma extensa economia de subsistência que poderia constituir uma fonte de força de trabalho. . . Essa população não estava organizada numa economia capaz de transformar-se por suas próprias forças. Era um simples reservatório de mão-de-obra que, graças às forças da economia mundial em expansão, iria enfrentar nova experiência de desenvolvimento."²²

"O impulso externo de crescimento se apresenta inicialmente, via de regra, sob a forma de uma elevação dos preços dos produtos exportados, elevação essa que se transforma em maiores lucros para os empresários. Esses tratam, como é natural, de reinvestir os lucros, expandindo as plantações. Dada a elasticidade da oferta de mão-de-obra, possibilitada pela existência de uma grande massa de população ocupada em atividades de subsistência nas regiões de antiga colonização e pela facilidade de imigração externa, o empresário pode seguir adiante com suas inversões sem que os salários tendam a subir. . . Os deslocamentos de mão-de-obra dentro da economia se fazem independentemente da elevação do salário real naqueles setores ou regiões que atraem mão-de-obra. O setor cafeeiro pode manter seu salário real estável durante tempo indefinido. Basta que esse salário seja, em termos absolutos, mais elevado do que aqueles pagos nos demais setores da economia. . . Por outro lado, a simples possibilidade de que se desloque essa massa de mão-de-obra constitui um

impedimento para que os salários aumentem no setor em expansão. Tem, portanto, uma importância básica, no desenvolvimento da nova economia colonial brasileira, à base de trabalho assalariado, a existência dessa grande massa de mão-de-obra formada no país pelos ciclos coloniais anteriores. Se a economia cafeeira tivesse de desenvolver-se totalmente à base de mão-de-obra imigrante do exterior os salários teriam subido muito mais fortemente, à semelhança do que ocorreu na Austrália e mesmo na Argentina."²³

Até aqui, em nossa breve revisão do modelo de crescimento "hacia afuera", apontamos algumas semelhanças de enfoque com a teoria do produto básico, e também como Celso Furtado incorporou a ele o aspecto do crescimento exportador ocorrendo numa situação de oferta ilimitada de trabalho.

Outros autores latino-americanos, como assinalamos acima, percorreram caminhos semelhantes. Uma publicação da CEPAL, por exemplo, ao descrever o processo de crescimento "para fora", afirma que ". . . na América Latina as exportações eram não apenas praticamente o único componente autônomo do crescimento da renda mas também o setor exportador representava o centro dinâmico de toda a economia. É verdade que sua ação direta sobre o sistema, do ponto de vista da diversificação de capacidade produtiva, era forçosamente limitada em vista da estreita base sobre a qual repousava: apenas um ou dois produtos primários. Por outro lado, suas possibilidades de influir sobre o resto do sistema dependiam, na prática, de uma série de fatores, entre os quais é possível destacar o tipo de função de produção adotado e o fato de que o setor fosse ou não um enclave de propriedade estrangeira. Em suma, o grau de difusão da atividade exportadora sobre o âmbito econômico de cada país estava sujeito à natureza do processo de produção desses bens primários e seu maior ou menor efeito multiplicador e distribuidor da renda."²⁴

As semelhanças entre os dois modelos se limitam ao enfoque analítico. Eles foram moldados segundo realidades históricas diferentes e refletem essas diferenças. A teoria do produto básico foi construída para explicar histórias de sucesso, enquanto que o modelo "hacia afuera" foi concebido para explicar o fracasso do crescimento exportador na América Latina. Suas conclusões se aproximam muito de uma condenação geral do crescimento baseado nas exportações. Nessa denúncia, um papel proeminente foi atribuído ao comportamento da própria variável exógena — a demanda externa —, que é considerado insatisfatório por causa de suas flutuações, sua sensibilidade às crises das economias centrais e seu desempenho no longo prazo, sob condições de baixa elasticidade-renda dos produtos primários e relações de troca em deterioração. Esses aspectos parecem ter sido excessivamente enfatizados tanto pelos economistas de extração cepalina como pelos seus críticos e, em minha opinião, ambos deixaram de dedicar a atenção devida às características internas

das economias de exportação — especialmente à distribuição de renda e oportunidade econômica —, que, com qualquer comportamento dado das exportações, podem ser responsáveis pelo sucesso ou fracasso no processo de crescimento e diversificação.

Seja qual for a explicação, o fato é que a diversificação induzida pelas exportações foi apenas limitada no Brasil (bem como em outros países latino-americanos), e a percepção desse fato conduziu àquilo que constitui a maior diferença entre o modelo Furtado-CEPAL e a teoria do produto básico.

Ao invés de sublinhar o papel das exportações na promoção da diversificação econômica (ainda que a potencialidade desse papel seja reconhecida), a posição Furtado-CEPAL é extremamente cética com relação ao alcance potencial do crescimento exportador na América Latina. Eles preferem, subseqüentemente, explicar o surgimento de setores manufatureiros nesses países (especialmente o Brasil) em termos de ondas de substituição de importações sob o impacto das crises dos setores exportadores.

Essa “teoria dos choques adversos” ou dos “choques externos” já era moeda corrente na historiografia econômica latino-americana, mas foram Celso Furtado e a CEPAL que a transformaram numa peça importante de uma interpretação mais geral e desenvolveram analiticamente a hipótese.²⁵

Um choque externo é qualquer coisa que interfira com o acesso às importações. A hipótese sustenta que, se ocorrer um choque externo e se, por alguma razão, o nível de atividade e de renda no setor exportador for mantido (ou pelo menos não for dramaticamente diminuído), então a pressão da demanda reprimida dentro da economia doméstica irá causar drásticas mudanças nos preços relativos e criar fortes incentivos para o investimento em atividades de substituição de importações. Uma circunstância em que o nível de renda seria mantido no setor exportador seria o de um choque externo não relacionado com as exportações (por exemplo, uma guerra envolvendo os fornecedores do país mas que não afetasse sua demanda por produtos primários). Outra possibilidade seria que, mesmo se a falta de acesso às importações for devida a uma recessão nas exportações, medidas de política econômica sustentem o poder de compra doméstico do setor exportador e coloquem o processo de substituição em movimento.

Os críticos dessa interpretação, embora concordando em que os incentivos foram criados, sustentam que as ondas de substituição foram barradas por problemas do lado da oferta. Eles sublinham a falta de acesso a produtos essenciais para a expansão da capacidade produtiva e concluem que, no balanço final, os choques adversos mais provavelmente prejudicaram que estimularam o crescimento e a diversificação da economia.

A solução dessa controvérsia é fundamental para a interpretação da industrialização brasileira, e voltaremos a examinar alguns de seus aspectos abaixo.

II — CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO NO BRASIL E NA ARGENTINA — 1860-1930.

As histórias econômicas do Brasil e da Argentina apresentam traços comuns em alguns aspectos importantes. Ambos são países extensos, razoavelmente bem dotados de recursos naturais. Ambos foram colonizados por povos ibéricos e, embora as políticas coloniais portuguesa e espanhola tenham sido bastante diferentes, em nenhum dos dois casos elas podem ser consideradas como adequadas do ponto de vista do desenvolvimento econômico. Não é este o lugar de discutir as causas, o que nos interessa aqui é assinalar que tanto o Brasil quanto a Argentina eram países bastante atrasados em meados do século XIX, mesmo julgados pelos padrões da época.

Entretanto, em vários aspectos que hoje seriam considerados como pré-condições para o crescimento, o Brasil se encontrava em melhor posição que seu vizinho. Entre as colônias do Novo Mundo o Brasil foi um caso de sucesso precoce nas exportações, enquanto a Argentina tinha sido sempre uma retardatária entre as suas co-irmãs do império espanhol. A Argentina teve um quinhão considerável da turbulência política que se seguiu à independência das colônias espanholas e entre 1810 e 1862 as lutas internas foram violentas e recorrentes. O Brasil foi a única monarquia que jamais existiu na América,²⁶ e o desempenho histórico do regime, embora altamente discutível em termos de desenvolvimento e equidade, foi muito satisfatório no que diz respeito à promoção da paz interna e unidade nacional. Vistas de uma perspectiva histórica, as lutas políticas no Brasil do século XIX foram bastante brandas e mesmo os períodos mais conturbados não foram de sorte que impedisse o desenvolvimento normal da atividade econômica.

Na Argentina, além das guerras intestinas, a ocupação das terras foi seriamente prejudicada pela presença hostil dos índios da planície que assolavam as províncias pampeanas ainda em 1879, quando foram selvagememente exterminados numa grande campanha militar.²⁷

Em resumo, por volta de 1860, a Argentina era uma economia pastoral esparsamente povoada, enquanto que o Brasil tinha uma população muito maior, mais paz interna e tinha sido, por séculos, um participante muito mais ativo no comércio internacional.

A tabela I apresenta alguns indicadores de progresso econômico nos dois países, no princípio de nosso período.

TABELA I

BRASIL E ARGENTINA: ALGUNS INDICADORES DE PROGRESSO ECONÔMICO, POR VOLTA DE 1860.

	BRASIL	ARGENTINA
Área (milhões de Km ²)	8,51	2,79
População (milhões Hab)	10,11 (1872) *	2,23 (1869)
Densidade (Hab/Km ²)	1,18 (1872)	0,79 (1869)
Rede Ferroviária (Km)	932 (1872)	930 (1872)
Exportações (milhões de £) ⁺	14,9 (1860-70)	5,6 (1864-70)
Importações (milhões de £) ⁺	13,2 (1860-70)	7,4 (1864-70)
Balanco (X-M, milhões de £) ⁺	1,7 (1860-70)	-1,8 (1864-70)

(+) Média Anual no Período Indicado

(*) Os números entre parênteses indicam a data a que o dado se refere.

FONTE: Brasil. Área: RGB, 1920; Pop.: *Idem*; Ferrovias: *Villela*, p.393; Comércio Exterior: *Schlittler Silva*.

Argentina. Área: RGB, 1920; Pop.: *Tornquist*; Ferrovias: *idem*; Comércio Exterior: *idem*.

Nos três quartos de século entre 1860 e 1930, sob o impacto do crescimento da renda na Europa e nos Estados Unidos, do progresso nos meios de transporte marítimo e terrestre e do aumento nos movimentos internacionais de trabalho e de capital, ambos os países assistiram a uma verdadeira revolução nos seus setores exportadores.

No Brasil, as exportações vinham crescendo desde os anos 30 e, apesar da concentração em um só produto ter tornado o setor muito vulnerável às flutuações da demanda e permanentemente ameaçado pela superprodução, ele foi capaz de apresentar uma tendência fortemente ascensional no longo prazo, tendência essa que atingiu seu cume na década iniciada em 1920.

O crescimento das exportações argentinas foi ainda mais espetacular porque se concentrou num período de tempo muito mais curto. Como no Brasil, as exportações vinham aumentando desde décadas anteriores, mas foi nos vinte anos entre 1890 e 1910 que a Argentina se transformou de um país quase despovoado em um dos celeiros do mundo.

A tabela 2 mostra o crescimento das exportações nos dois países.

TABELA 2

CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES NO BRASIL E NA ARGENTINA, 1860-1930 (Médias anuais em milhões de esterlinos)

	BRASIL		ARGENTINA	
	Valor	Índice	Valor	Índice
1861-70	14,93	100,0	5,68	100,0 ⁺
1871-80	20,26	135,6	9,04	159,1
1831-90	21,04	140,9	15,38	270,7
1891-00	29,35	196,5	24,27	427,2
1901-10	47,57	318,6	57,45	1011,4
1911-20	68,76	460,5	126,02	2218,4
1921-30	80,54	539,4	151,62	2669,3

(+) Para a Argentina 1864-70 = 100

FONTE: Brasil: Mesmas fontes da tabela 3.

Argentina: Mesmas fontes da tabela 4.

O comportamento das exportações argentinas foi portanto bem melhor que o das brasileiras, e não o foi apenas em termos de valores totais e taxas de crescimento. Examinando a composição das pautas de exportação verificamos que a situação argentina era ainda melhor que aquela revelada pela tabela 2.

À época da I Grande Guerra o Brasil ocupava uma posição proeminente entre os fornecedores mundiais de vários produtos tropicais;²⁸ ainda assim, ao longo de todo o período em exame, o crescimento global das exportações se identifica claramente com o crescimento das exportações de café. O café, sozinho, contribuía com mais de 50% do valor total da pauta e a participação dos três itens mais importantes (que variaram ao longo do tempo) não esteve nunca abaixo de 75 e frequentemente esteve acima de 80% do total.

As poucas ocasiões em que a participação do café caiu substancialmente abaixo de 60% foram situações conjunturais anormais, as mais notáveis sendo o grande surto das exportações de algodão em 1861-70 devido à Guerra Civil americana e o espetacular e malfadado surto da borracha nas primeiras duas décadas do corrente século.

A estrutura das exportações brasileiras de mercadorias no período 1860-1930 é apresentada na tabela 3, na página 69.

As exportações argentinas oferecem um quadro muito mais equilibrado. Ao invés de uma definitiva realocação de recursos na direção de um produto, como aconteceu no Brasil, os argentinos se mostraram muito mais sensíveis à sinalização do mercado e foram capazes de seguir um padrão muito mais dinâmico de alocação, acompanhando as linhas em mudança da vantagem comparativa.

Assim, quando as exportações de couros e carne seca perderam impulso, foram prontamente substituídas pela lã, e depois vieram os cereais (cujo crescimento se associa intimamente com o aumento da imigração européia) e a carne refrigerada e congelada. O resultado foi uma estrutura de exportações bastante diversificada que não apenas tornou possíveis taxas de crescimento extremamente altas mas também apresentou menos flutuações que aquelas observadas na maioria das economias primário-exportadoras. A estrutura das exportações argentinas é apresentada na tabela 4, na página 70.

Os surtos exportadores mudaram a fisionomia de ambos os países. Como em outros lugares, na esteira das exportações vieram as ferrovias e as cidades-cogumelo. Em ambos foram iniciados setores manufatureiros. Entretanto, como vimos acima, o crescimento das exportações foi diferente, em estrutura e quantidade, em cada país, e teve um impacto diferente neles.

Ao tempo da Grande Depressão a Argentina tinha um produto per capita maior que o da maioria dos países da Europa Ocidental e, embora ainda orientada principalmente para as exportações, a economia argentina tinha que ser colocada entre as mais avançadas do mundo, por quaisquer critérios.²⁹

O Brasil experimentou, sem dúvida, transformações importantes na região em que o surto exportador ocorreu, mas é também incontestável que ao final do período era ainda uma economia extremamente atrasada.

TABELA 3
ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
1860-1930
(Porcentagens do valor total da pauta, a preços correntes)

PERÍODO	CAFÉ	AÇUCAR	ALGODÃO	BORRACHA	COUROS	OUTROS(+)
1861-70	45,5	12,3	18,3	3,1	6,0	14,8
1871-80	56,6	11,8	9,5	5,5	5,6	11,0
1881-90	61,5	9,9	4,2	8,0	3,2	13,2
1889-97	67,6	6,5	2,9	11,8	2,4	8,8
1898-10	52,7	1,9	2,1	25,7	4,2	13,4
1911-13	61,7	0,3	2,1	20,0	4,2	11,7
1914-18	47,4	3,9	1,4	12,0	7,5	27,8
1919-23	58,8	4,7	3,4	3,0	5,3	24,8
1924-29	72,5	0,4	1,9	2,8	4,5	17,9

(+) Inclui: Cacaú, mate, fumo e outros itens menores.

FONTE: 1861-1890: Hélio Schittler Silva, "Tendências e Características do Comércio Exterior do Brasil no Século XIX", *Revista de História da Economia Brasileira*, vol. 1, n.º 1, 1953, p. 8; 1889-1929: A. V. Villela e W. Suzigan, *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira, 1889-1945*, p. 70.

TABELA 4

ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES ARGENTINAS

1893-1929

(Percentagens do valor total da pauta, a preços correntes)

PERÍODO	CARNES(1)	COUROS	TRIGO(2)	LÃ(3)	MILHO	LINHAÇA	OUTROS(4)
1893-94	6,6	16,9	25,9	27,7	1,3	3,3	18,3
1899-04	9,0	12,7	20,5	24,6	12,3	8,7	12,2
1905-09	9,5	9,0	28,0	17,3	13,2	10,8	12,2
1910-13	17,4	10,4	20,0	12,1	16,2	9,3	14,4
1914-18	27,1	9,5	17,0	12,7	10,3	6,0	17,4
1925-29	15,4	8,1	22,2	8,2	18,5	12,2	15,4

(1) Inclui: carne congelada e reirigerada, carneiro, carne salgada, carne enlatada, extrato de carne, gordura e outros itens.

(2) Apenas trigo em grão. As exportações de farinha de trigo no período foram pequenas e estão incluídas em "outros".

(3) Apenas lã bruta ("lana sucia").

(4) Inclui: outros cereais como aveia, centeio e cevada; quebracho, farinha de trigo, laticínios e outros derivados animais, frutas frescas etc.

FONTE: 1893-94 e 1925-29: C. Diaz Alejandro, *Essays*. . . , p. 18; 1899-1918: E. Tornquist, *El Desarrollo Económico de la Republica Argentina en los Ultimos Cincuenta Años*, Buenos Aires, 1920, pp. 164-166.

CRESCIMENTO EXPORTADOR, DESIGUALDADE E DIVERSIFICAÇÃO...

No restante desta seção examinamos a natureza e a extensão dessas diferenças, a começar pelo setor manufatureiro.

A comparação dos setores industriais do Brasil e da Argentina no princípio do século XX não é tarefa simples, porque os dados são escassos e frequentemente de má qualidade. A falta de informações suficientes sobre preços é particularmente perturbadora porque desvanece qualquer esperança de se comparar o produto físico, obrigando-nos a lançar mão de outros indicadores.

A tabela 5, que contém informações dos primeiros censos industriais de cada país, nos fornece, numa primeira aproximação, uma idéia do tamanho dos setores manufatureiros do Brasil e da Argentina.

TABELA 5
BRASIL E ARGENTINA: INDÚSTRIA MANUFATUREIRA
NO PRINCÍPIO DO SÉCULO

	ARGENTINA (Censo, 1914)	BRASIL (Censo, 1920)	BRASIL (Estimativa, 1914)
Estabelecimentos	29.507	13.336	7.400
N.º de operários	282.008	275.512	184.517
Energia Instalada (HP)	263.335	310.424	215.982

NOTA IMPORTANTE: A classificação industrial argentina foi ajustada de modo a se tornar comparável à brasileira, o que resultou numa modificação dos números apresentados pela fonte citada abaixo. A estimativa para o Brasil em 1914 foi feita com base na época de fundação dos estabelecimentos.

FONTE: Argentina: Dados do *Tercer Censo Nacional*, reproduzidos por E. Tornquist, *El Desarrollo*. . . , p. 31.

Brasil: *Recenseamento Geral do Brasil, 1920*, vol. 5, 1.ª parte, pp. 36-46 (dora-vante citado como RGB, 1920).

Apesar de ter sido feito um esforço para tornar comparáveis as classificações industriais dos dois censos, o resultado deve ser olhado com reserva, pois tudo indica que uma grande discrepância ainda permanece. Mais especificamente, parece que o número de estabelecimentos na Argentina está superestimado. A inclusão da estimativa para o Brasil em 1914 é necessária porque o efeito da guerra sobre o desenvolvimento industrial tornou-se em anos recentes matéria altamente controversa em ambos os países. Portanto, a comparação entre dados de antes da guerra para a Argentina com informações posteriores a ela para o Brasil deixa muito a desejar, ainda que seja tão curto o espaço de tempo transcorrido.

De qualquer modo, mesmo fazendo provisões para possíveis erros, o quadro acima sugere que o parque industrial argentino era consideravelmente maior que o brasileiro.

Informação adicional, e possivelmente mais segura, sobre a importância do setor industrial no contexto de cada economia pode ser obtida através da distribuição setorial da força de trabalho.

TABELA 6

BRASIL E ARGENTINA: DISTRIBUIÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO NO PRINCÍPIO DO SÉCULO⁺

	BRASIL (1920)		ARGENTINA (1914)	
	N.º	%	N.º	% %
Agricultura e Pecuária	6.451.530	70,5	531.251	24,1
Indústria e Manufatureira	1.189.357	13,0	841.237	38,1
Transportes	253.587	2,8	110.828	5,0
Governo	226.242	2,5	118.641	5,4
Serviços	1.029.538	10,2	605.141	27,4
TOTAL	9.150.254	100,0	2.207.098	100,0

(+) Inclui apenas "pessoas com ocupação perfeitamente definida".

FONTE: Brasil e Argentina: *RGB, 1920*, vol. 4, 5.ª Parte, Tomo I, p. XXX.

A distribuição setorial da força de trabalho argentina em 1914 é surpreendentemente moderna, comparando favoravelmente com a das nações mais industrializadas da época. Os 38% da força de trabalho empregados na manufatura na Argentina são superiores aos números correspondentes para a Inglaterra (35,7 em 1921), os Estados Unidos (22,9 em 1910), a Suécia (29,5 na manufatura e construção em 1910) e o Canadá (31,8 em 1901).³⁰ Deve-se notar ainda, de passagem, que a tabela 6 ressalta também a altíssima produtividade dos setores agrícola e pecuário na Argentina. Empregando um contingente humano quase 12 vezes maior, os mesmos setores no Brasil produziram um excedente exportável bem inferior, em termos absolutos, ao argentino.

Os dados sobre emprego manufatureiro em ambos os países não podem ser aceitos sem crítica. Esses dados (tabela 6) são apresentados nos censos demográficos do Brasil e da Argentina e, em ambos os casos, estão em conflito com os dados dos censos industriais da mesma data. A definição de emprego industrial nos censos demográficos era por demais abrangente e, além disso, incompatível com a definição de estabelecimento industrial usada nos recenseamentos industriais. A correção pode ser feita utilizando os dados do emprego manufatureiro dos censos industriais (tabela 5) e os números da força de trabalho dos censos demográficos (tabela 6). Assim obtemos respectivamente as percentagens de 12,7 para a Argentina e de 3,0 para o Brasil, o que enfatiza ainda mais a diferença entre os pesos relativos do setor industrial no conjunto da economia de cada país.

As fontes de energia utilizadas na indústria podem ser usadas como um indicador do estágio tecnológico do setor em cada país. O exame desses dados não revela grandes diferenças. Enquanto na Argentina de 1913 o vapor era a fonte dominante, no Brasil em 1920 essa posição era ocupada pela energia elétrica. Entretanto, ambas as fontes eram razoavelmente modernas na época e a soma de vapor e energia elétrica compreende uma percentagem do total da energia usada na indústria semelhante nos dois países. Vale a pena lembrar que os dados para o Brasil devem ser interpretados com cuidado, sob pena de se formar uma visão distorcida do parque industrial brasileiro. De todos os estabelecimentos investigados pelo censo de 1920, 49,4% não utilizavam nenhuma fonte de energia que não fosse a do trabalho humano. Portanto, os dados da tabela 7, na página 74, devem ser vistos como indicadores do estágio tecnológico de apenas uma parcela do parque industrial do Brasil. Com toda probabilidade os dados para a Argentina estão também, em alguma medida, sujeitos à mesma qualificação, mas os números exatos não me foram disponíveis.

O exame da estrutura interna dos setores industriais também não oferece nenhuma surpresa. Em ambos os países a manufatura se concentrava nas

TABELA 7

BRASIL E ARGENTINA: FONTES DE ENERGIA NA INDÚSTRIA MANUFATUREIRA, NO PRINCÍPIO DO SÉCULO

	ARGENTINA(1913) ⁺		BRASIL(1907) ⁺⁺		BRASIL(1920) ⁺⁺⁺	
	HP	%	HP	%	HP	%
Vapor	124,473	57,8	80,028	73,2	112,221	36,2
Elettricidade	60,177	27,8	4,687	4,3	146,670	47,2
Combustão Interna	26,542	12,3	664	0,6	16,563	5,3
Outras (x)	4,957	2,3	23,905	21,9	34,970	11,3
T O T A L	216,149	100,0	109,284	100,0	310,424	100,0

(+) Inclui apenas ramos selecionados. Alguns setores industriais foram eliminados para tornar os dados comparáveis à classificação industrial brasileira. Os ramos que permaneceram compreendem 80,4% do número de estabelecimentos, 79,7% do produto bruto e 71,6% do emprego industrial em 1913.

(++) Compreende os 56,8% dos estabelecimentos industriais que usavam energia não-humana.

(+++) Compreende os 50,6% dos estabelecimentos industriais que usavam energia não-humana.

(x) Inclui energia hidráulica, moinhos de vento e animais.

FONTE: Brasil: 1907 e 1920: *RGB*, 1920, vol. 5, 1.ª Parte, pp. LXXXV-LXXXVI.

Argentina: Dados originais em E. Tornquist, *El Desarrollo...*, p. 35.

CRESCIMENTO EXPORTADOR, DESIGUALDADE E DIVERSIFICAÇÃO...

indústrias leves, especialmente nos bens de consumo não-duráveis. Alimentos, bebidas, fumos, têxteis e vestuário compreendem 73,1% do valor do produto industrial bruto no Brasil e 66,1% na Argentina nos anos censitários.

Algumas das diferenças observadas na estrutura do setor industrial parecem ser consequências triviais das diferenças nas dotações de recursos naturais dos dois países (como por exemplo a existência da indústria de refino de petróleo na Argentina, ou de uma indústria de borracha no Brasil), mas algumas outras merecem comentário.

No lado brasileiro, a característica mais notável é o enorme peso da indústria têxtil. Não há dúvida de que isso se constitui num caso bem sucedido de aproveitamento de um encadeamento para a frente, mas deve ser lembrado que essa indústria recebia considerável proteção tarifária. Não vamos discutir aqui quanto do crescimento dos têxteis no Brasil foi resultado de substituição de importações provocada pela proteção, mas a simples existência de tarifas variando de 98 a 154% (1913) é suficiente para configurar um profundo afastamento de um processo puramente induzido pelo crescimento da renda.³¹

Na Argentina, tanto o produto quanto o emprego manufatureiro estavam fortemente concentrados na indústria de alimentos, particularmente na indústria frigorífica. Poderia parecer, portanto, que a maior parte da manufatura argentina era orientada para a exportação. Mas este não era o caso.

O único ramo industrial importante que exportava uma fração substancial do seu produto era a indústria frigorífica, e a parcela exportada da produção de toda a indústria alimentícia foi de aproximadamente 31% no ano em que foi feito o recenseamento.³² O outro ramo que exportava parte de seu produto era a indústria de couros e a parcela exportada da produção desse setor foi de aproximadamente 72% nesse ano. Isso nos dá a estimativa de que não mais de 21% do produto bruto da indústria manufatureira foi exportado no ano do censo. Fica claro, portanto, que, embora uma parte do setor industrial estivesse de fato processando produtos primários para exportação, o grosso dele era orientado em direção ao mercado interno.

A tabela 8, na página 76, nos mostra a estrutura do setor industrial de cada país.

As estatísticas de comércio exterior podem nos fornecer evidências bastante conclusivas sobre o tamanho relativo dos setores industriais nos dois países. As importações de máquinas e equipamento para a indústria manufatureira podem, em períodos de normalidade no comércio internacional, ser tomados como um razoável indicador da formação de capital no setor.³³

O exame dos dados disponíveis realça de modo indiscutível a pequenez do setor industrial brasileiro em comparação com o argentino. Nos trinta anos que vão de 1900 a 1929 a Argentina importou 332 milhões de libras esterli-

TABELA 8

BRASIL (1920) E ARGENTINA (1914): ESTRUTURA DO SETOR INDUSTRIAL

(Percentagens do total do setor)

	Valor do Produto Bruto		Emprego	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
Alimentos e Bebidas	40,7	53,3	18,9	34,5
Fumo	3,3	3,2	4,9	1,8
Texteis	25,8	1,7	38,2	3,4
Vestuário	3,3	7,9	4,6	10,5
Madeira e seus produtos	5,2	8,7	7,3	12,9
Papel e Papelão	1,1	0,6	1,0	0,8
Gráfica e Editorial	+	2,0	+	3,1
Petróleo	-	0,1	-	-
Artigos de Borracha	0,1	-	0,1	-
Artigos de couro	6,6	6,3	7,1	7,5
Pedra, Vidro e Cerâmica	2,6	3,8	7,1	7,5
Metais, Máquinas e Veículos	4,5	7,7	6,0	12,5
Máquinas e Material Elétrico	-	0,4	-	0,8
Produtos Químicos	6,3	3,2	4,2	2,3
Diversos	0,3	1,0	0,4	2,3
Setor Industrial	100,0	100,0	100,0	100,0

(+) Significa dado não disponível

(-) Significa zero ou negligenciável.

FONTE: Brasil: Dados originais em *RGB, 1920*, vol. 5, 1.^a parte, pp.6-12. A classificação industrial foi modificada.

Argentina: C. Diaz Alejandro, *Essays* . . . , p. 212.

nas em bens de capital para o setor manufatureiro, enquanto o Brasil, no mesmo período, importou apenas 50 milhões.

Existe sempre um problema de número-índice envolvido nessas comparações, mas no caso presente a comparação não é destituída de sentido, pois a composição das importações de equipamento industrial não deve ter sido drasticamente diferente e, além disso, os dois países eram clientes dos mesmos fornecedores.

É verdade que a Argentina tinha um volume muito maior de exportações e portanto maior capacidade de importar qualquer coisa durante o período. Entretanto, não há como atribuir a inteira diferença a esse fato: de 1900 a 1929, para cada dólar exportado a Argentina importou 0.101 dólares em equipamento industrial, enquanto o Brasil importava apenas 0.025, ou seja, quatro vezes menos para cada dólar exportado.

Esse resultado sugere claramente que a maior diversificação da economia argentina não era apenas a consequência de um surto exportador mais intenso: era também, e principalmente, uma questão de efeitos disseminadores mais poderosos.

A tabela 9 dá as importações de bens de capital para a indústria.

TABELA 9

BRASIL E ARGENTINA: IMPORTAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA

(Médias anuais em milhões de libras)

PERÍODO	BRASIL	ARGENTINA
1900-1907	0,51	4,43
1908-1913	1,84	10,50
1914-1918	0,95	5,58
1919-1923		15,51
1924-1929	2,77	21,41
1900-1929	1,71	11,07

FONTE: Brasil: Dados originais em Villela, *Política* . . . , pp. 424, 437, 439-40 e 449-50.

Argentina: Dados originais em Diaz Alejandro, *Essays* . . . , p. 462.

Outra maneira de examinar o impacto dos surtos exportadores sobre o setor manufatureiro das economias exportadoras é observar suas reações em tempos de crise. Durante o período em exame, uma fonte de perturbações importante, tanto para a economia brasileira quanto para a Argentina, foi a Primeira Guerra Mundial.

A guerra criou sérios obstáculos à importação em ambos os países, mas o impacto sobre os setores domésticos parece ter sido bem diverso em cada caso.

Na Argentina, as exportações caíram em 1914, mas recuperaram-se tão rapidamente que em 1915 já se encontravam acima do nível de antes da guerra.

O valor médio anual das exportações durante o período 1914-1918 foi 35% mais alto que em 1910-1913. Os preços de quase todos os produtos exportados pela Argentina subiram vertiginosamente e, embora as importações também tenham se tornado mais caras, parece certo que a guerra não se constituiu num estímulo para a substituição de importações, mas, pelo contrário, tendeu a reforçar o caráter exportador da economia.³⁴

Além disso, a maioria dos produtos de exportação argentinos eram bens de consumo de massa, largamente consumidos internamente e, portanto, à medida que seus preços internacionais subiam eram acompanhados pelos preços domésticos, enfraquecendo-se assim ainda mais qualquer estímulo para a realocação de recursos.

O quantum de importação de mercadorias declinou fortemente para todas as categorias de bens, exceto uma: significativamente, a queda mais dramática foi nos bens de capital para a indústria e os transportes, e a única categoria da importação que **creceu** foi a de bens de capital para a agricultura. Houve substituição de importações em alguns ramos industriais, mas o índice de produto real do conjunto do setor industrial manteve-se em média quase 10% abaixo do nível de antes do conflito.³⁵

No período de pós-guerra as exportações continuaram a crescer e o setor manufatureiro apresentou uma recuperação rápida, entrando em franca expansão.

A tabela 10, na página 79, mostra o comportamento de algumas das variáveis relevantes imediatamente antes, durante e depois da guerra, ilustrando o que foi dito acima sobre seu impacto na economia argentina.

No Brasil o impacto da guerra foi bem diferente. O preço do café caiu muito e o valor em libras das exportações de café no período 1914-18 foi apenas 62,7% do que fora no período 1911-13.³⁶ Outras categorias de exportação receberam impulsos favoráveis da guerra e alguns bens, como carne e textéis, foram exportados pela primeira vez no Brasil. Mas o peso do café era muito grande e em consequência disso o nível geral das exportações permaneceu deprimido durante todo o conflito. 1914 foi um ano de profunda crise e,

TABELA 10
O IMPACTO DA GUERRA SOBRE A ECONOMIA

Período	Exportações Médias Anuais (milhões de £)	Importações Médias Anuais (milhões de £)	Quantum das Importações	Quantum das Importações de Bens de Capital P/Indústria	Quantum das Importações de Bens de Capital P/Agricultura	Índice do Produto Real na Indústria
1910-13	86,5	85,3	100,0(1)	100,0(1)	100,0(1)	100,0(2)
1914-18	117,6	75,8	60,8	33,3	148,2	90,4
1919-23	125,4	134,9	86,2	71,6	139,6	122,3
1924-29	196,2	159,8	140,8	136,6	258,4	185,3

(1) 1908-1913 = 100

(2) 1911-1913 = 100

FONTE: Dados originais em Diaz Alejandro, *Essays...*; Statistical Appendix.

TABELA 11

BRASIL: ÍNDICES DO VOLUME FÍSICO DAS IMPORTAÇÕES
1907-1929

Período	Bens de Consumo	Alimentos +	Combustíveis	Matérias Primas	Bens de Capital	Bens de Capital para Indústria
1907-10	100,0	100,0	100,00	100,00	100,00	100,0
1911-13	132,2	127,5	159,4	139,5	203,3	166,0
1914-18	59,7	49,7	94,6	66,8	45,3	36,9
1919-23	66,9	47,4 ⁺⁺	121,1	95,3	104,2	99,1
1924-29	125,5	-	243,0	161,1	205,1	155,3

(+) Inclui bebidas; exclui trigo em grão e outros alimentos não-processados.

(++) 1919-1920.

(-) Indica dado não disponível.

FONTE: Dados originais em Villela, *Política*... pp. 439-41 e 447-8.

embora as exportações se recuperassem lentamente ao longo dos anos seguintes, elas se mantiveram em média 16,7% abaixo do nível de antes da guerra.

À medida que as receitas de exportação diminuíam e os preços dos bens importados aumentavam a capacidade de importar caía do nível de 100 em 1910-13 sucessivamente para 68,3 em 1914, 69,3 em 1915, 59,5 em 1916, 48,0 em 1917, até atingir 39,1 em 1918.³⁷ A taxa de câmbio (mil réis/libra) que vinha se valorizando desde 1898 foi substancialmente desvalorizada no período da guerra,³⁸ tornando os produtos importados ainda mais dispendiosos para os consumidores. O movimento dos preços relativos, adverso às exportações tradicionais (especialmente ao café) e favorável aos bens manufaturados e alimentos importados, criou fortes incentivos para a substituição de importações não apenas na indústria, mas também na produção agrícola para consumo doméstico, bem como estimulou a diversificação das exportações.

Tanto os observadores da época quanto os historiadores³⁹ costumavam acreditar que as sucultas oportunidades criadas pela guerra tinham sido aproveitadas, de modo que uma substancial substituição de importações teria ocorrido no período. Recentemente, entretanto, uma onda revisionista invadiu a área.

Os críticos da interpretação tradicional, embora reconhecendo que foram gerados estímulos do lado da demanda, argumentam que a oferta doméstica não teve condições de aproveitá-los, porque a falta de acesso ao equipamento e aos bens intermediários importados impediria necessariamente o crescimento da capacidade e da produção.

Estou examinando esse problema específico em outro lugar e estou convencido de que, apesar de todo o alarido, as teses revisionistas carecem de sustentação.

Durante a guerra as importações diminuíram, em todas as categorias, tanto em valor quanto em volume físico. É verdade que os bens de capital foram os mais atingidos, declinando de um nível de 100 em 1910-13 (em termos físicos) para 22,2 em 1914-18. Mas no período imediatamente anterior à conflagração as importações de equipamentos tinham sido enormes e é muito provável que existisse uma grande capacidade ociosa na indústria manufatureira. Além disso, os revisionistas têm subestimado de muito as possibilidades de rápida substituição de vários bens de capital por produção doméstica.⁴⁰ A substituição de alguns combustíveis e matérias primas importadas era muito mais difícil no curto prazo, portanto não é de se estranhar que tenham sido essas duas categorias as que menos caíram, dentre todas as importações (em termos físicos).⁴¹

TABELA 12

BRASIL: ESTRUTURA DA PAUTA DE IMPORTAÇÃO, 1901-1929

Período	Bens de Consumo	Combustíveis e Bens Intermediários	Bens de Capital	Bebidas e Alimentos Processados	Alimentos Não-Processados
1901-07	36,3	55,6	7,4	27,5	10,2
1908-13	30,7	55,0	14,1	18,6	9,4
1914-18	25,6	67,3	6,9	18,0	14,2
1920-29	20,8	65,2	14,0	11,0	13,7

(+) Inclui também outros produtos não-minerais não-processados, mas estes constituem uma fração ínfima da coluna. Nos anos antes da guerra o total de produtos não-minerais não-processados compunha-se quase inteiramente de trigo em grão, feijão e arroz. Durante a guerra e nos anos posteriores a ela esse total se compõe quase inteiramente de trigo em grão.

NOTA: As três primeiras colunas, mais a parcela de bens diversos não-classificados (não incluída aqui), somam 100. A soma das colunas 4 e 5 pode exceder à coluna 1, porque nem todos os alimentos não-processados eram classificados como bens de consumo. Alimentos, como o trigo em grão, eram processados no Brasil, e portanto eram classificados como bens intermediários.

FONTE: Dados originais em Villela, *Política*. . . , pp. 169, 439-41, 447-8.

CRESCIMENTO EXPORTADOR, DESIGUALDADE E DIVERSIFICAÇÃO. . .

As importações de bens de consumo (especialmente de alimentos) decresceram drasticamente e foram parcialmente substituídas por produção nacional. No caso dos alimentos, as importações não iriam nunca mais atingir os níveis do pré-guerra. (Ver tabela 11, na página 81).

Também indicativo do esforço de substituição de importações foi a realocação da reduzida capacidade de importar. A parcela dos bens de consumo (exceto alimentos) e a dos bens de capital foram drasticamente reduzidas e a totalidade das divisas (e provavelmente do espaço de carga) assim obtidas foi alocada para as importações de combustíveis e outros bens intermediários. Alguns tipos de alimentos (como o trigo) não podiam ser comprimidos facilmente, de sorte que a parcela dos alimentos aumentou durante a guerra, em comparação com os anos imediatamente anteriores.

A tabela 12 (na página 82) mostra o remanejamento da capacidade para importar e ressalta também que algumas dessas mudanças tiveram um caráter definitivo: as importações de bens de consumo em geral e de alimentos (exceto trigo em grão) não iriam jamais recuperar sua importância anterior.

Seja como for, estivessem usando capacidade ociosa ou expandindo a capacidade existente, ou ambos, o fato é que o produto industrial parece ter crescido a uma taxa razoável durante a guerra. Dentre as 13.336 firmas investigadas no censo de 1920, nada menos de 5.936 (44,5% do total) tinham sido fundadas entre 1915 e 1919.⁴² O produto real da indústria manufatureira cresceu 13,5% em 1914-18 em relação ao nível do período 1911-13. Não existem dados disponíveis para o produto total do setor agrícola antes de 1920, mas sabemos que o Brasil se tornou durante a guerra um exportador de arroz, feijão, batatas, milho, banha e carne, enquanto tinha sido antes um pesado importador desses itens.⁴³

TABELA 13

BRASIL: ÍNDICES DO PRODUTO REAL NA INDÚSTRIA, 1911-1930

Período	Índice do produto real	Crescimento percentual em relação ao período anterior
1911-13	100,0	-
1914-18	113,5	13,5
1919-23	136,7	20,4
1924-30	147,8	8,1

FONTE: Dados originais em Villela, *Política*. . . , pp. 432-34.

Como se vê na tabela 13, na página 83, o período imediatamente posterior à guerra foi ainda de crescimento industrial, mas a segunda metade da década de 20 foi um período de estagnação. As relações de troca tornaram-se favoráveis novamente e a capacidade para importar aumentou rapidamente. Embora tenha havido crescimento em alguns de seus ramos (a produção de aço em larga escala e a indústria do cimento foram implantadas nessa década) o setor industrial como um todo se apresentou ou estagnado ou crescendo muito lentamente de 1924 a 1929.

A idade do café na economia brasileira, que iria naufragar definitivamente na esteira da Grande Depressão, estava atingindo seu clímax nesse período.

Não era apenas na indústria que Brasil e Argentina eram diferentes ao final dos anos 20. A renda per capita na Argentina era algo como seis vezes mais alta que no Brasil.⁴⁴ A agricultura argentina se situava entre as mais produtivas do mundo,⁴⁵ enquanto a do Brasil era tão atrasada como tinha sido meio século antes.

As cidades brasileiras tinham sido, até a guerra, alimentadas em grande parte por importações e a agricultura do país ou não tinha um excedente considerável de alimentos, ou a distribuição do excedente era prejudicada pela insuficiência do sistema de transportes.

Outra importante diferença entre Brasil e Argentina era com respeito à educação. Na Argentina, o desenvolvimento educacional era impressionante para a época, enquanto que no Brasil o analfabetismo era extremamente alto e cresceu, entre 1900 e 1920, em números absolutos e como percentagem da população.⁴⁶

Finalmente, a Argentina era muito mais urbanizada que o Brasil. Quase um terço da sua população vivia em cidades de mais de 20.000 habitantes (em 1914) enquanto que no Brasil essa percentagem era de apenas 14,8 (em 1920). Buenos Aires era a metrópole da América Latina e era, por si só, tão grande quanto as duas maiores cidades brasileiras juntas.

A tabela 14, na página 85, resume alguns dos indicadores de progresso social e econômico nos dois países na porção final do período examinado.

III – UMA TENTATIVA DE EXPLICAÇÃO

Porque os surtos exportadores produziram resultados tão diferentes no Brasil e na Argentina?

Para a “teoria do produto básico” a maneira de tratar essa questão seria tomar as exportações como um dado e procurar a resposta na estrutura inter-

TABELA 14

BRASIL E ARGENTINA: ALGUNS INDICADORES SOCIAIS E ECONÔMICOS NO FINAL DO PERÍODO EXAMINADO

	BRASIL	ARGENTINA
1. População (milhões)	30,6 (1920)	8,4 (1918)
2. Renda per capita (US\$ preços de 1964)	129 (1930)	700 (1929)
3. Exportações (média anual em milhões de £)	94,0 (1924-29)	176,2(1924-29)
4. Importações (média anual em milhões de £)	80,58 (1924-29)	159,8(1924-29)
5. Ferrovias (1.000Km)	31,8 (1928)	38,4(1929)
6. Pessoal médico por 1000 habitantes (+)	1,2 (1920)	1,8(1914)
7. Professores por 1000 habitantes (++)	1,7 (1920)	10,5(1914)
8. Analfabetos por 1000 habitantes acima de 7 anos	691 (1920)	351 (1914)
9. Mortalidade infantil (mortes no primeiro ano de vida por mil crianças nascidas vivas)	218 (1920)	124 (1915)
10. Telefones (milhares)	39,1 (1913)	74,2(1914)
11. Porcentagem da população vivendo em cidades com mais de 20.000 habitantes	14,8 (1920)	31,7(1914)

(+) Pessoal médico de todas as categorias.

(++) Todas as categorias de professores.

FONTE: Brasil: 1, 6, 7, 8, 11: *RGB, 1920*; 3, 4, 5, 9: Villela, *Política...*; 2: nota número 53; 10: Tornquist, *El Desarrollo*.

Argentina: 1, 10: Tornquist, *El Desarrollo...*; 2, 3, 4, 9: Diaz Alejandro, *Essays...*; 6, 7, 11: *Tercer Censo Nacional*; 8: *RGB, 1920*.

na da economia exportadora. A abordagem da CEPAL, por outro lado, seria muito mais dirigida ao exame dos próprios "booms", sua intensidade, suas oscilações e principalmente suas crises. Em algum ponto intermediário pode fazer uma boa explicação.

É fora de dúvida que a intensidade dos surtos representa algum papel na explicação. Dado qualquer conjunto de características da função de produção do produto básico e dadas outras condições internas da economia exportadora, quanto mais intensa for a expansão das exportações mais poderosos serão os efeitos disseminadores. A demanda por insumos, a absorção de trabalho e o sistema de transportes certamente variarão no mesmo sentido das exportações. O mesmo é verdadeiro, naturalmente, para a renda e a demanda por bens de consumo, no setor exportador e atividade a ele conectadas. Não é certo, entretanto, que essa demanda se constituía num estímulo para a produção doméstica desses bens.

Se existe fartura de divisas e a barreira tarifária não é proibitiva, a maior parte da demanda final pode ser canalizada para importações, enfraquecendo assim "o encadeamento da demanda final." A abundância de divisas pode prejudicar a diversificação da economia e o "encadeamento da demanda final" parece ser muito mais determinado por características internas da economia que pela intensidade do surto exportador propriamente dito.

Visto desse ângulo, os dados brasileiros e argentinos revelam, como já notamos, que, se as exportações eram maiores e cresciam mais rapidamente na Argentina que no Brasil, o mesmo era verdade para as importações de bens de consumo.

Parece, portanto, que o fato de as exportações terem sido muito maiores na Argentina que no Brasil oferece no máximo uma parte da explicação do diferente desempenho em termos de diversificação.

As diferenças nos próprios produtos exportados podem ter tido alguma importância. A Argentina exportava bens como carne e trigo, que eram também produzidos em larga escala em países avançados, o que permitiu que ela usufruísse das inovações tecnológicas que estavam ocorrendo nesses países. Ainda mais importante, a produção desses bens, especialmente a criação de gado, proporcionava muito mais "encadeamentos para a frente" que a cultura cafeeira. Seguramente as exportações de café não poderiam ter induzido nada que fosse comparável às indústrias frigoríficas, de laticínios ou do couro. Mas as diferenças dos produtos básicos são apenas parte da história, porque em alguns casos existiam encadeamentos potenciais que a economia brasileira não foi capaz de aproveitar. O exemplo mais notável é fornecido pela pecuária e indústrias dela derivadas.

TABELA 15

BRASIL E ARGENTINA: EXPORTAÇÃO (+) E IMPORTAÇÕES DE BENS DE CONSUMO - 1900-1929

(Médias anuais em libras esterlinas per capita)

PERÍODOS	Exportação per capita		Importações de bens de consumo per capita	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
1900-07	2,44	10,23	0,59	2,75
1908-13	2,62	12,41	0,64	4,13
1914-23	2,44	17,75	0,62	6,68
1924-29	2,76	17,78	0,48	5,76

(+) As exportações se referem a todos os tipos de bens.

FONTE: Brasil: Dados originais em Villela, *Política*. . . , pp. 443-33, 170.

Argentina: Dados originais em Diaz Alejandro, *Essays*. . . , pp. 462-63.

TABELA 16

BRASIL E ARGENTINA: REBANHO EM 1917-18

	MILHÕES DE CABEÇAS		POSIÇÃO NO MUNDO	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
Bovinos	34,2	26,3	4.º	5.º
Ovinos	7,9	43,6	10.º	4.º
Suínos	16,1	2,9	4.º	10.º
Caprinos	5,0	4,3	4.º	5.º

FONTE: *RGB*, 1920, vol. 3, 1.ª Parte, pp. LXXXII-LXXXIII.

O Brasil era um importante exportador de couros e tinha uma população animal que se situava entre as maiores do mundo: tinha o quarto maior rebanho de bovinos, suínos e caprinos e o décimo maior rebanho de ovinos. Em todas essas categorias, exceto ovinos, o rebanho brasileiro era substancialmente maior que o argentino.

Apesar disso, as indústrias de derivados animais não tiveram nenhum desenvolvimento ponderável até a I Grande Guerra. O gado era abatido pelo couro apenas e o país era um grande importador de carne seca, laticínios e banha. Foi somente no esforço de substituição de importações deflagrado pela guerra que essas indústrias começaram a operar numa escala considerável. As deficiências do sistema de transportes podem ter prejudicado o seu desenvolvimento, mas é muito mais provável que a causa principal tenha sido a pequenez do mercado doméstico, devido ao baixo nível e má distribuição das rendas.

Outra possível fonte de explicação reside na contribuição do capital estrangeiro. O quinhão da Argentina nos grandes movimentos internacionais de capitais que se verificaram até a I Grande Guerra foi substancialmente maior que o do Brasil e se situava entre os mais altos no grupo de países recebedores de capital. O estoque de capital estrangeiro de longo prazo na Argentina em 1913 era apenas 18% menor que o do Canadá em 1914. Em 1930 a Argentina detinha 12% de todos os investimentos externos da Inglaterra, enquanto que o Canadá tinha 14%, a Austrália 13 a e Índia e o Ceilão 15%.⁴⁷

A tabela 17 mostra o estoque de capital externo existente no Brasil e na Argentina às vésperas da I Guerra Mundial e no fim do período estudado.

Entretanto, a importância do capital estrangeiro para explicar diferenças na diversificação econômica é apenas indireta. Em ambos os países, como em outras economias exportadoras, o investimento estrangeiro dirigia-se essencialmente as atividades relacionadas com o setor exportador e apenas uma fração mínima do fluxo era canalizada para setores produzindo para os mercados domésticos.

Muito mais importante parece ter sido a contribuição da imigração européia. O fluxo que se dirigiu à Argentina foi muito mais numeroso que o que demandou o Brasil e, além disso, por causa de sua população, o impacto da imigração sobre a sociedade argentina foi muito forte, enquanto que no Brasil ele foi negligenciável sob muitos pontos de vista.

A comparação entre a imigração bruta em cada país é mostrada na tabela 18.

A composição dos fluxos migratórios era bastante semelhante, com os italianos formando o grupo mais importante em ambos os casos, seguidos por nacionais da antiga metrópole de cada país. A composição etária, a distribui-

TABELA 17

ESTOQUE DE CAPITAL ESTRANGEIRO NO BRASIL E NA ARGENTINA, ANOS SELECIONADOS (MILHÕES DE DÓLARES CORRENTES)

	BRASIL		ARGENTINA	
	1914	1930	1913	1927
Dívida Pública Externa	717	1267	-	-
Investimento direto privado	1196	1372	-	-
TOTAL	1913	2639	3146	3474

(-) Indica dado não disponível

FONTE: Brasil: E. Baklanoff, "External Factors in the Economic Development of Brazil's Heartland: the Center-South, 1850-1930", in Baklanoff, ed., *The Shaping of Modern Brazil*, Louisiana State U. Press, 1969, p. 26.

Argentina: Diaz Alejandro, *Essays...*, p. 30.

TABELA 18

BRASIL E ARGENTINA: IMIGRAÇÃO BRUTA, POR PERÍODOS, 1880-1930 (Milhares de pessoas)

PERÍODO	IMIGRAÇÃO BRUTA	
	BRASIL	ARGENTINA
1881-1890	450(+)	841
1891-1900	1,129	648
1901-1910	671	1.764
1911-1910	797	1.205
1921-1930	840	1.398

(+) 1884-1890

FONTE: Brasil: Villela, *Política...*, pp. 269-73.

Argentina: Diaz Alejandro, *Essays...*, p. 424

ção dos sexos e o nível educacional dos imigrantes também não apresenta diferenças dignas de nota: em ambos os casos os homens são mais numerosos que as mulheres, e as pessoas em idade ativa predominam sobre as crianças e os velhos. Em ambos os casos as estruturas de idade e sexo da população imigrante eram mais favoráveis ao desenvolvimentos econômico que as da população nativa.

Os imigrantes tinham mais educação e habilidades que os nativos em ambos os países, e ofereceram uma clara contribuição em termos da oferta de trabalho qualificado e capacidade empresarial na indústria manufatureira, nos serviços e em algumas áreas da agricultura.

Os diferentes impactos da imigração européia sobre o desenvolvimento de cada país não são explicados, portanto, pela estrutura dos fluxos migratórios em si, mas antes pelo peso numérico desses fluxos em relação às populações nativas. Na Argentina de 1914 os estrangeiros representavam nada menos de 29,9% da população total, enquanto no Brasil de 1920 eles passavam de 5,1%. É fácil ver portanto, porque o impacto da imigração sobre a estrutura da população brasileira foi praticamente negligenciável. A tabela 19, na página 91, mostra alguns aspectos do impacto da imigração nos dois países.

A desigualdade no passado tem um papel crucial não apenas no entendimento da desigualdade no presente, mas também na explicação do desempenho a longo prazo de uma economia. O registro histórico dos países de colonização recente é bastante sugestivo a esse respeito: os mais altos níveis de realização econômica quase sempre se apresentam conjugados com uma boa distribuição de terras e com atitudes menos predatórias em relação ao trabalho. Não se trata apenas de notar que a existência de setores de pequenas propriedades resultou, em vários casos, em distribuições mais igualitárias de renda e serviu de base à formação de mercados para produtos manufaturados. Os efeitos benéficos da igualdade vão muito além disso. Em geral, quanto mais equitativa era a distribuição de terras no período formativo do país, mais equilibrada foi a distribuição de poder político e mais aberto foi o sistema educacional. A isto seguiram-se atitudes mais favoráveis em relação à mobilidade social, ao espírito empresarial e à inovação tecnológica. Quanto mais igualitário o novo país maior era sua capacidade para atrair e usufruir das poupanças, habilidades e capacidade empreendedora que são características dos migrantes voluntários.

No caso particular das novas economias de exportação, altos níveis de desigualdade tenderam sempre a reforçar a orientação exportadora do país, atrasando ou mesmo comprometendo de forma definitiva a sua diversificação. Pode mesmo ser verdade que um alto grau de desigualdade favoreça potencialmente a formação de poupanças, mas, na maioria dos casos, isto parece ter si-

TABELA 19
BRASIL E ARGENTINA: IMPACTO DA IMIGRAÇÃO SOBRE A ESTRUTURA
DA POPULAÇÃO (PERCENTAGENS DO TOTAL DE CADA COLUNA)

	Brasil (1920)		Argentina (1914)	
	Nativo	Estrangeiro	Nativo	Estrangeiro
Mulheres	50,2	41,0	50,0	37,5
Pop. abaixo de 20 anos	58,7	15,7	57,6	37,1
Analfabetos +	77,0	47,9	—	—
Pop. Ativa	—	—	—	—
		Total		Total
		49,6		46,4
		56,5		49,0
		75,5		—
		31,3		40,4

(+) De todas as idades.

(-) Indica dado não disponível.

FONTE: Brasil: *RGB, 1920*, vários lugares.

Argentina: Torquist, *El Desarrollo...*, vários lugares

do largamente dominado pelo consumo de luxo ou, quando poupanças substanciais realmente ocorreram, por uma utilização distorcida dos fundos investíveis. De qualquer modo — sejam quais forem os benefícios atribuídos à desigualdade pelas teorias do desenvolvimento —, o registro histórico é claro bastante: não há um único caso em que a desigualdade no passado tenha pago dividendos às gerações futuras.

No grau de desigualdade está a grande diferença entre o Brasil e a Argentina. A sociedade brasileira não era apenas mais pobre que a argentina: ela era também muito mais desigual. Não se trata de pretender que a Argentina fosse nesse ou em qualquer outro período um tipo de paraíso jeffersoniano. Muito pelo contrário, como os historiadores argentinos gostam de enfatizar, em comparação com os outros países de desenvolvimento recente a concentração da propriedade rural na Argentina era bastante alta. Mas se o contraste é feito com a situação brasileira o quadro muda radicalmente.

A PROPRIEDADE DE TERRAS NO BRASIL E NA ARGENTINA

Uma medida crua de concentração de terras sugere que nesse respeito o Brasil e a Argentina não eram muito diferentes no princípio do século XX. A razão de concentração de Gini, computada usando dados do censo de 1914 para a Argentina e do censo de 1920 para o Brasil, é de 0,847 e 0,823 respectivamente.⁴⁸

Mas não nos podemos deixar enganar por esses números. A proximidade dos índices esconde duas situações completamente diferentes.

Na Argentina, como em outros lugares, a propriedade de terras era um símbolo de poder e status para a aristocracia rural, mas essas atitudes rapidamente cederam lugar a um comportamento capitalista, à medida em que o “boom” exportador se desenvolvia.

Durante o período colonial e o início do período nacional na Argentina (como em outras partes da América Espanhola e no Brasil) grandes extensões de terras de domínio público foram doadas a particulares em virtude de suas ligações financeiras ou militares com a coroa ou o governo nacional. Mas tão logo a demanda por terras começou a se expandir estabeleceu-se um movimentado mercado de terras, de características bem capitalistas. Diaz Alejandro cita uma publicação inglesa de 1916 a esse respeito: “o proprietário de terras argentinas não tem tradições feudais a guardar, nem está enredado em questões de linhagem, primogenitura ou outras heranças de um passado clássico; ele encara sua propriedade do ponto de vista dos negócios.”⁴⁹

Um imigrante chegado à Argentina no princípio do século tinha uma

razoável “chance” de adquirir alguma terra. Se ele tivesse poupança, poderia obter propriedade de imediato ou, como ocorria mais frequentemente, poderia tornar-se um **arrendatário**. Havia um vasto mercado de aluguel de terras e as condições de arrendamento (quase sempre alguma forma de meação) parecem ter sido razoáveis, pelo menos em comparação com aquelas que prevaleciam no Brasil. Alguns anos de trabalho duro e boa sorte poderiam transformar um arrendatário num pequeno proprietário.

Mesmo aqueles que chegavam sem centavo podiam ter alguma esperança. Eles poderiam, no mínimo, trabalhar como **golondrinas** (mão-de-obra rural não-especializada) e, desde que os salários rurais na Argentina do período estavam entre os mais altos do mundo, um **golondrina** poderia ter razoáveis esperanças de melhorar seu status econômico.

Finalmente, havia os esquemas de colonização patrocinados pelo governo. Embora a Argentina não constituía exceção com respeito à corrupção e à fraude que caracterizaram tais programas em toda parte, algumas das tentativas foram sérias e alcançaram tremendos sucessos. Os argentinos eram familiarizados com as políticas de colonização dos Estados Unidos e adotaram legislação concebida segundo os modelos dos “**homestead acts**” e das concessões de terras às ferrovias americanas.⁵⁰ A implementação dessa legislação parece ter deixado muito a desejar; ainda assim uma considerável colonização foi realizada, como, por exemplo, na província de Santa Fé.

Muitas pessoas familiarizadas com a literatura histórica argentina diriam que o quadro traçado acima fornece uma descrição muito rósea da situação prevalecente no princípio do século XX. É possível que elas tenham alguma razão, porém a intenção aqui é chamar atenção para o fato incontestável de que a Argentina apresentava nessa época um setor de pequenas e médias propriedades agrícolas de dimensões consideráveis e extremamente próspero.

Em 1914, as propriedades com menos de 500 hectares compreendiam 70,6% de todos os estabelecimentos especializados na criação de gado, 96,9% daqueles especializados em cereais e linhaça e 99,2% daqueles ocupados por culturas como frutas, verduras, algodão, mate, uvas e fumo.⁵¹

Todos esses estabelecimentos eram especializados e orientados para a comercialização — pela virada do século a agricultura de subsistência tinha desaparecido completamente do panorama argentino. Além disso, o setor era fortemente conectado com o mercado internacional. A imputação de uns 80% da produção de cereais e de linhaça e da totalidade do produto de outras culturas menores a essas propriedades pequenas e médias constitui uma estimativa conservadora.⁵² Isso nos indica que entre 40 e 50%, no mínimo, de todas as exportações argentinas no período entre 1900 e 1930 originaram-se nesses estabelecimentos. Se a isso ajuntarmos a produção do setor que era consumi-

da domesticamente, teremos que concluir que sua renda era considerável, mesmo fazendo grandes deduções a título de transportes, aluguéis e outros custos.

O setor era bastante moderno tecnicamente e, em parte devido à exceção da terra pampeana, apresentava níveis de produtividade comparáveis (na verdade mais altos em algumas culturas) àquelas obtidas nos Estados Unidos.

Quando examinamos a realidade subjacente ao índice de concentração de terras no Brasil o quadro que emerge é totalmente diferente.

Durante o período colonial o padrão de ocupação das terras foi basicamente o mesmo ocorrido na Argentina: enormes extensões eram entregues pela coroa a particulares, ou eram simplesmente apropriadas por ocupação. Depois da Independência o governo nacional não foi nunca capaz de fazer prevalecer a sua soberania sobre o domínio público ou mesmo de efetivar a arrecadação de impostos territoriais e o registro de títulos de propriedade.

Nem os surtos de expansão nem as depressões do setor exportador, mesmo aqueles que duraram décadas ou séculos, conseguiram modificar a estrutura da propriedade agrária. Na região açucareira, durante os períodos de recessão, a unidade produtiva tinha apenas de realocar a força de trabalho escrava para a produção de alimentos e estava assim capacitada a suportar longas depressões sem nenhuma pressão no sentido de fracionamento das propriedades. Nas áreas cafeeiras do Vale do Paraíba, à medida que as terras se iam esgotando e a produtividade declinava, a plantação se deslocava em direção à fronteira de terras virgens e a criação extensiva de gado ocupava o vácuo deixado na região deprimida. Se havia qualquer tendência para a modificação da estrutura agrária nesse processo era certamente no sentido da consolidação das propriedades e não do seu fracionamento. O grosso das exportações brasileiras originava-se em grandes unidades agrícolas, as únicas exceções notáveis a esse padrão sendo o algodão — cultivado principalmente em áreas de sertão, em pequenas unidades e por mão-de-obra livre — e a borracha extraída da mata amazônica. O vasto interior do país, quando ocupado, estava voltado para a pecuária extensiva e a agricultura de subsistência. Mesmo as grandes fazendas de gado eram, em vários aspectos, unidades de subsistência e como tais invulneráveis a pressões induzidas por forças do mercado.

Os imigrantes, o campesinato nativo e, depois da abolição, os libertos se achavam diante da mesma situação. Basicamente eles poderiam estabelecer culturas de subsistência em terras marginais ou se engajar no setor exportador como mão-de-obra assalariada ou em alguma forma de meiação. A alternativa de se tornarem agricultores independentes orientados para o mercado não existia devido às imperfeições dos mercados de terras e de crédito, à inexisten-

cia de um sistema adequado de transportes e à exigüidade do mercado doméstico para produtos agrícolas.

Com a exceção dos pequenos cinturões hortigranjeiros na orla dos centros urbanos mais importantes e de algumas áreas algodoeiras, é correto identificar a pequena propriedade rural no Brasil no início do século XX com a agricultura de subsistência. Em marcante contraste com a situação na Argentina, esse setor não era ligado nem ao mercado doméstico nem ao internacional e encontrava-se em grande medida fora da economia monetária.

TABELA 20

ARGENTINA, 1903: UM ÍNDICE DO ACESSO À PROPRIEDADE DE TERRA(+)

	Número de meses de trabalho para adquirir uma propriedade		
	de 25 ha.	de 50 ha.	de 100 ha.
Trabalhador Rural Não-Especializado (1)	185	298	497
Trabalhador Rural Especializado (2)	74	119	199
Vaqueiro (3)	235	379	632
Jardineiro ou Cocheiro (4)	133	215	358

(+) Inclui a terra e o capital necessários para iniciar uma fazenda competitiva.

(1) Os salários usados no cálculo incluem alojamento e comida.

(2) Mecânicos, ferreiros e carpinteiros, sem alojamento ou comida.

(3) Sem seus próprios cavalos, com alojamento e comida.

(4) Com alojamento e comida.

FONTE: Dados originais em Argentine Republic, Dept. of Agriculture, *Sketch of the Argentine Republic as a Country for Immigration*, 2nd Edition, Buenos Aires, 1904.

Para termos uma idéia do acesso diferencial à propriedade de terra no Brasil e na Argentina é apresentado o indicador “número de meses de trabalho necessário para um adulto solteiro adquirir uma pequena propriedade rural competitiva”. O índice é calculado dividindo-se o valor de mercado da propriedade por 1/5 do salário mensal.

A hipótese implícita sobre a capacidade de poupança dos indivíduos — que eles conseguem poupar 20% de sua renda monetária — é absolutamente arbitrária, mas em nada afeta a comparação. Para que esta tenha sentido a principal hipótese que precisa ser satisfeita é a de que a fração poupável da renda não seja muito diferente nos dois países. É desnecessário dizer que a arbitrariedade do coeficiente escolhido elimina qualquer significado dos números absolutos do indicador.

TABELA 21

BRASIL: 1920: UM ÍNDICE DE ACESSO À
PROPRIEDADE DE TERRA (+)

	Número de meses de trabalho para adquirir uma propriedade					
	0-40 ha.		40-100 ha.		100-200 ha.	
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
Trabalhadores de Enxada (1)	199	1375	366	1534	641	2168
Trabalhador Rural Especializado (2)	94	366	172	443	301	1031
Vaqueiros (3)	207	733	380	933	546	1884

(+) Foram usados os valores das propriedades (terras e benfeitorias) declarados aos recenseadores em 1920. Os índices foram computados para cada Estado, e a tabela acima mostra os valores extremos.

(1) Comida incluída.

(2) Ferreiros, carpinteiros e pedreiros, comida incluída.

(3) Comida incluída.

FONTE: Dados originais em *RGB, 1920*, vários locais.

TRABALHO, IMIGRAÇÃO E SALÁRIOS NO BRASIL E NA ARGENTINA

A diferença mais importante entre o Brasil e a Argentina é que, enquanto a economia brasileira era inteiramente baseada no trabalho escravo até 1888, na Argentina a escravidão praticamente não existiu e foi abolida gradualmente a partir de 1813. A explicação deste fato parece bastante simples. Durante a idade de ouro do tráfico de escravos a Argentina era uma economia pastoral primitiva, sem nenhuma necessidade de grandes contingentes de mão-de-obra. Grandes importações de escravos ocorreram apenas naqueles países ou regiões que tiveram um sucesso precoce nas exportações. Quando o surto exportador argentino começou, no último quartel do século XIX, o tráfico atlântico pertencia ao passado e a própria instituição da escravidão estava já agonizante. Durante toda a história do tráfico atlântico, a Argentina, o Uruguai, a Bolívia e o Paraguai, juntos, receberam não mais do que 1% dos escravos que chegaram ao Novo Mundo. O Brasil, pelo contrário, foi não apenas o mais sangüíneo defensor da instituição e o último país americano a abrir mão dela, como também o maior importador de todos os tempos. Nada menos do que 38 de cada 100 escravos que jamais cruzaram o Oceano Atlântico se dirigiram ao Brasil.⁵³

Parece, portanto, que o sucesso exportador precoce veio a se constituir, no longo prazo, num pesado “handicap”, em termos de desenvolvimento econômico. As experiências de várias regiões atestam nesse sentido: vejamos, por exemplo, os casos do sul dos Estados Unidos, das ilhas do Caribe e particularmente do Brasil.

O significado dessa diferença não requer muita explicação. As possibilidades de criação de mercados e de diversificação econômica numa economia escravista são extremamente limitadas. E — isso não será nunca enfatizado bastante — desde que a desigualdade tem a propriedade de auto-perpetuação, as consequências de longo prazo são ainda piores.

Isso não tem nada a ver com dificuldades originadas do lado da oferta. O argumento, presente no pensamento abolicionista em todos os lugares, de que o escravo era incapaz de exercer as tarefas mais complexas de uma economia diversificada não contém nada além de puro racismo. Em primeiro lugar, não há absolutamente nada de sofisticado nas tarefas executadas pela mão-de-obra no sistema fabril. Elas são tão simples, repetitivas e maçantes como a rotina da “plantation gang”. E, além disso, existe abundante evidência, em vários países, de que o trabalho escravo foi usado com sucesso em todos os tipos de indústrias.⁵⁴ No Brasil os escravos executavam todas as tarefas e não apenas as agrícolas. Eles estavam nas minas e nas fábricas, e quase todos os trabalhadores especializados, oficiais e artesãos eram escravos.

Mas quando nos voltamos para o lado da demanda o problema existe e é sério. É simplesmente impossível para a sociedade escravista desenvolver os mercados domésticos necessários para a diversificação da economia.

Quando, por imposição britânica, o tráfico escravo terminou, os fazendeiros iniciaram a busca do trabalho barato para substituir os cativos. O enserimento dos camponeses, a importação de "coolies" chineses e a atração de colonos negros "livres" estiveram entre as alternativas consideradas, mas, por uma razão ou por outra, nunca efetivadas. Algumas tentativas de promover a imigração europeia foram ensaiadas mas fracassaram. Os proprietários não queriam colonos, mas sim mão-de-obra para suas plantações, e a imigração subsidiada rapidamente degenerou em escravidão por dívida. Nas poucas ocasiões em que os imigrantes receberam de fato alguma terra foram terras virgens, isoladas dos mercados consumidores e, num instante, os projetos de colonização degeneraram em agricultura de subsistência. Em geral, as condições encontradas pelos imigrantes eram tão ruins que alguns governos europeus baixaram legislação proibindo a imigração de seus súditos para o Brasil.

O conflito entre os desejos dos imigrantes e as intensões dos proprietários se repetiria na segunda onda de imigração europeia que se seguiu à abolição. Ainda em 1907 o governo italiano proibia qualquer imigração subsidiada de seus cidadãos para o Brasil.

Nas primeiras décadas após o fim do tráfico atlântico, o tráfico interno foi capaz de resolver o problema da mão-de-obra. As importações tinham sido pesadas nos anos 40 e os escravos eram transferidos das áreas açucareiras deprimidas para o setor cafeeiro em expansão no centro-sul. Mas na década de 80, sob a pressão do rápido declínio da população escrava e do abolicionismo cada vez mais ativo, os projetos de imigração foram retomados. Os governos nacional e províncias forneceram amplos subsídios e a imigração se acelerou, especialmente após a abolição da escravidão em 1888.

A verdadeira necessidade de imigrantes e sua real contribuição à expansão cafeeira no Brasil são questões não estabelecidas. Há um conflito não resolvido entre as constantes queixas contemporâneas sobre a "falta de braços" e a evidência disponível. À época da abolição os escravos constituíam apenas 5% da população brasileira e o impacto de sua emancipação foi extremamente suave. Tornando o mercado de trabalho mais competitivo, a abolição atingiu seriamente apenas a velha região cafeeira do Vale do Paraíba, que perdeu os libertos para as regiões mais produtivas.

Um grande reservatório de mão-de-obra nativa estava disponível (o Brasil tinha 14 milhões de habitantes em 1890), o qual, com toda probabilidade, foi usado depois e mesmo antes da abolição. As razões subjacentes à insistência na necessidade do imigrante e ao subsequente exágono da sua contribuição

à expansão cafeeira estão ainda por ser determinadas. Mas parece claro que o preconceito racial contra o mestiço nativo e a busca do branqueamento da população através de injeções de sangue europeu tiveram um papel considerável.

As sortes dos imigrantes, do nativo livre e do liberto não foram muito diferentes. O ex-escravo ganhou o status econômico do camponês livre, o que, exceto pelo maior arbítrio sobre a decisão trabalho-lazer, não representava uma grande melhoria sobre sua condição anterior. É possível que o imigrante tenha se saído ligeiramente melhor, mas em todo o caso não nos podemos deixar enganar por um punhado de histórias de sucesso. Para cada Mattarazzo, Jafet ou Lundgren existiram milhares e milhares que foram rapidamente transformados em autênticos caipiras brasileiros ou em pobres operários urbanos.

Não existem muitos dados sobre salários e distribuição de renda, seja para o Brasil, seja para a Argentina nas primeiras décadas do século. Mas pode-se dizer com certeza que os salários reais no setor rural argentino situavam-se entre os mais altos do mundo. Existe abundante evidência apontando nessa direção. É muito significativa, por exemplo, a própria existência dos **golondrinas**, os trabalhadores europeus que todo ano cruzavam duas vezes o Atlântico, às suas próprias custas, apenas para trabalhar na colheita argentina. Os salários urbanos também eram mais altos na Argentina do que na maioria dos países europeus. Díaz Alejandro cita diversas fontes atestando que os salários reais em Buenos Aires eram maiores que os de Marselha (por mais ou menos 80%), de Paris e possivelmente de Londres, antes da I Grande Guerra. Durante as hostilidades os salários reais caíram na Argentina, mas recuperaram-se prontamente no final do conflito e cresceram firmemente até a Depressão.

Dados para a Capital Federal mostram que os salários reais caíram de 100 em 1914 para 78 em 1915-19, cresceram para 113 em 1920-24 e para 140 em 1925-29.⁵⁵

Dados sobre os salários brasileiros são ainda mais difíceis. Nas áreas rurais parece certo que eles não se elevavam acima do nível de subsistência. E parece mais certo ainda que eles não estavam crescendo. Uma fonte mostra que entre 1920 e 1926 os salários reais dos trabalhadores mais especializados diminuíram em 16 dentre os 21 estados e aqueles dos não especializados diminuíram em 15 estados.

Dados sobre salários urbanos no Brasil para o período são disponíveis somente para o Distrito Federal. Esses dados mostram que entre 1920 e 1928 os salários reais na indústria manufatureira diminuíram de 21,4% para os adultos do sexo masculino, de 29,2% para os adultos do sexo feminino, de 12,5% para os menores do sexo masculino e de 6,8% para os menores do sexo feminino. Na construção civil, no mesmo período os salários reais caíram de 14%.⁵⁶

SEÇÃO IV – CONCLUSÃO

As experiências exportadoras do Brasil e da Argentina foram profundamente diferentes.

O caso argentino se enquadra naturalmente entre os países de colonização recente e seu processo de desenvolvimento se ajusta muito bem àquele descrito pela teoria do produto básico. Sob o impulso das exportações, a economia argentina cresceu e diversificou-se a ponto de se situar, às vésperas da Grande Depressão, entre as mais prósperas do mundo, embora ainda fosse excessivamente dependente dos mercados internacionais.

A experiência brasileira foi bem diversa. A longa sobrevida do regime de trabalho escravo, a extrema desigualdade em termos de renda e de oportunidade econômica, o acesso restrito à terra e ao sistema educacional foram responsáveis pela diferença. Esses fatores impediram que o Brasil usufruísse plenamente os benefícios potenciais do surto exportador e retardaram a expansão do mercado interno. A estrutura da economia brasileira nos anos 20 era tipicamente a de uma economia primário-exportadora, apesar da existência de atividade manufatureira: querer enquadrar o Brasil entre os países de colonização recente é forçar a análise e violentar a evidência histórica.

NOTAS

- 1) Essa tese é sugerida por quase todos os autores revisionistas. Veja especialmente C. M. Peláez, "Theory and Reality of the Hypotheses of Economic Imperialism and Neoclassical Dependence in the Coffee Economy of Nineteenth – Century Brazil", Vanderbilt University, mimeo, 1975; e N. H. Leff, "Long-Term Brazilian Economic Development", *Journal of Economic History*, 29, 3 (setembro de 1969).
- 2) "Staple Theories of Growth."
- 3) Uma versão ligeiramente modificada desta seção foi publicada no livro *A Nova História Econômica do Brasil*, organizado por M. Buescu e C. M. Peláez e editado pela APEC Editora, Rio de Janeiro, 1976.
- 4) Alguns de seus argumentos podem ser encontrados em historiadores econômicos mais antigos, como, por exemplo, Roberto Simonsen. Mas a primeira apresentação formal do que estou chamando aqui de teoria Furtado-CEPAL se encontra em Celso Furtado, *A Economia Brasileira* (Rio: Editora A Noite, 1954).

- 5) Veja Carlos F. Diaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic* (New Haven and London: Yale University Press, 1970), p. 9.
- 6) Veja por exemplo os trabalhos de Dean, Leff, Peláez, Villela, Suzigan e outros.
- 7) Uma boa apresentação da teoria do produto básico pode ser encontrada em Melvill H. Watkins, "Staple Theory of Economic Growth", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, XXIX, 2 (maio de 1963), pp. 141-158. Ele apresenta também uma excelente bibliografia da literatura sobre o assunto, desde os trabalhos de Harold Innis até a época atual.
- 8) Watkins, "A Staple theory. . .", meu grifo.
- 9) Robert E. Baldwin. "Patterns of Development in Newly Settled Regions", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 24 (Maio de 1956).
- 10) Jonathan Levin, *The Export Economies, their pattern of development in historical perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).
- 11) Levin, *The Export Economies*, pp. 6-10.
- 12) R. E. Baldwin, "Export Technology and Development from a Subsistence Level", *The Economic Journal*, (março de 1963).
- 13) O nome mais importante na teoria da base de exportação é o de Douglas North. Suas contribuições a essa teoria podem ser encontradas nos trabalhos "Location Theory and Regional Economic Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 63 (junho de 1955) e "Agriculture in Regional Economic Growth", *Journal of Farm Economics*, dezembro de 1959.
- 14) Watkins, "A Staple Theory. . .".
- 15) Richard E. Caves, "Vent for Surplus" models of trade and Growth.
- 16) Baldwin, "Export Technology. . .".
- 17) Richard E. Caves, "Export-led Growth and the New-economic History", cap. 19 de Jagdish Bhagwati, ed., *Trade, Balance of Payments and Growth. Essays in Honor of Charles P. Kindleberger* (Londres: North Holland, 1971).
- 18) Celso Furtado. *A Economia Brasileira*. O enfoque foi posteriormente desenvolvido em *Formação Econômica do Brasil* (Rio de Janeiro, Editora Fundo de Cultura, 1959).

- 19) Veja, por exemplo, Furtado, *A Economia Brasileira*, pp. 51-94 e *Formação Econômica do Brasil*, vários lugares.
- 20) Furtado, *A Economia Brasileira*, pp. 53-54.
- 21) Furtado, *A Economia Brasileira*, pp. 51-52. É também interessante notar que, para explicar a implantação da escravidão, Furtado produziu uma versão bastante acabada do que hoje é conhecido como a “hipótese de Domar-Niebor.” “Sendo escassa a mão-de-obra, o regime de trabalho assalariado se tornaria impraticável. A pressão da procura de mão-de-obra faria que subissem os salários de tal forma que os empresários teriam que entregar aos assalariados a totalidade de seus lucros. Em tais condições a propriedade tende a confundir-se com a unidade familiar. . . A experiência de colonização dos Estados Unidos é muito ilustrativa a esse respeito. Na região norte. . ., as empresas colonizadoras — as quais pretendiam operar com base no trabalho assalariado — fracassaram totalmente. A tendência foi para a divisão da propriedade e constituição da unidade de produção familiar. Na região sul. . . foi necessário introduzir a escravidão”. Furtado, *A Economia Brasileira*, pp. 87-88. Compare-se isto com Evsey D. Domar, “The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis”, *The Journal of Economic History*, XXX, 1 (março de 1970), pp. 18-32.
- 22) Furtado, *A Economia Brasileira*, p. 86.
- 23) Furtado, *A Economia Brasileira*, pp. 91-92.
- 24) CEPAL, “Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil”, *Boletín Económico de América Latina*, IX, 1 (março de 1964), pp. 1-62. A redação e estrutura finais são devidas a Maria da Conceição Tavares.
- 25) Para a teoria dos choques adversos veja, por exemplo, CEPAL, “Auge y declinación. . .”; Furtado, *Formação Econômica. . .* A idéia de que a chave para o entendimento do processo está nas crises foi recentemente re-enfatizada por outro autor de extração cepalina, A. B. de Castro, *Sete Ensaios sobre a Economia Brasileira* (Rio: Editora Forense, 1971), vol. II, pp. 11-17.
- 26) Não considerando, é claro, o efêmero experimento de Maximiliano no México.
- 27) Veja, a respeito, James R. Scobie, *Revolution on the Pampas, A Social History of Argentine Wheat, 1860-1910* (Austin e Londres: U. of Texas Press, 1964), pp. 9-11.

- 28) A posição do Brasil na oferta de produtos tropicais era assim estimada em 1913: *café*: posição: 1.º, fatia do mercado: 68,7%; *algodão*: 5.º e 2,2%; *borracha*: 1.º e 41%; *cacau*: 5.º e 11,5%; *fumo*: 4.º e 13,2%; *bananas*: 6.º a 4,2%. Na oferta de açúcar o Brasil não se incluía entre os dez maiores produtores tropicais. A fonte é Charles C. Stover, “Tropical Exports”, cap. 2 de W. A. Lewis (ed.), *Tropical Development, 1880-1913* (Londres: George Allen and Unwin, 1970).
- 29) Diaz Alejandro estimou o PNB per capita argentino para 1929 em 700 dólares americanos (a preços de 1964, com equivalentes de poder de compra). Ele também cita Colin Clark, que colocou a Argentina, juntamente com os Estados Unidos, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, Inglaterra e Suíça, entre os países com os mais altos padrões de vida no período 1925-1934. Veja Diaz Alejandro, *Essays. . .*, pp. 55n, 56n.
- 30) Simon Kuznets, *Modern Economic Growth. Rate, Structure and Spread* (New Haven e Londres: Yale U. Press, 1972), pp. 131-32.
- 31) Num artigo recente, Albert Fishlow apresenta uma visão cética sobre a eficácia da proteção tarifária na promoção da substituição de importações no Brasil nesse período. Veja seu trabalho “Origins and Consequences of Import Substitution in Brazil”, in Luiz Eugênio Di Marco (ed.), *International Economics and Development: Essays in Honor of Raúl Prebisch* (Nova Iorque, 1972).
- 32) No ano em que foi feito o recenseamento, o produto bruto de vinho, cerveja, laticínios, farinha de trigo, açúcar e carne industrializada representava 70,2% do produto bruto da indústria de alimentos. 44,2% da produção das mercadorias acima foi exportada e a exportação de outros alimentos industrializados foi negligível. Assim obtemos o dado de que 31% do produto bruto da indústria alimentícia foi exportado. Os dados para essas estimativas são de Diaz Alejandro, *Essays. . .*, e Tornquist, *El Desarrollo. . .*
- 33) Em períodos de graves distúrbios no comércio internacional, como por exemplo uma conflagração de grandes proporções, as importações de bens de capital podem fornecer uma visão altamente distorcida da formação de capital na indústria. No caso brasileiro, a evidência parece indicar que a falta de acesso às importações provocadas pela guerra induziu uma considerável substituição de bens de capital por produção doméstica.

- 34) Os preços de exportação tiveram fortes aumentos durante a guerra para quase todos os produtos exportados pela Argentina. Para produtos como trigo, linhaça, milho, lã e vários tipos de carne, que constituíram 73% das exportações argentinas no período 1914-1918 esses aumentos variam de 34 a 175% com respeito aos níveis de 1912 e de 53 a 158% com respeito aos níveis de 1913.
- 35) O comportamento do setor manufatureiro argentino durante a Primeira Guerra tem sido objeto de controvérsia. Para uma breve discussão do assunto, que tende para uma posição de compromisso, veja Guido Di Tella e Manuel Zymelman, "El Desarrollo Industrial Argentino durante la Primera Guerra Mundial", *Revista de Ciencias Económicas*, abril-junho de 1959.
- 36) O preço do café já tinha começado a baixar em 1913 e a guerra acentuou a queda. O movimento do preço do café, em libras, é mostrado abaixo:

BRASIL: ÍNDICE DO PREÇO DO CAFÉ, em LIBRAS
ESTERLINAS, 1910-1923

ANO	ÍNDICE	ANO	ÍNDICE
1910-12	100,0	1916	16,0
1913	90,5	1917	54,0
1914	70,5	1918	75,2
1915	55,4	1919-23	100,0

FONTE: Dados originais de Affonso de E. Taunay, *Pequena História do Café no Brasil*, Edição do Departamento Nacional do Café, Rio, 1945, pp. 548-49.

- 37) Villela, *Política*. . . , p. 441.
- 38) O índice da taxa mil réis/libra teve o seguinte movimento: 1897 - 1899 = 100,0; 1900 - 04 = 66,3; 1905 - 1913 = 47,6; 1914 - 18 = 57,6. Dados de Villela, *Política*. . . , pp. 424-25.

- 39) Além dos já mencionados, veja, por exemplo, R. C. Simonsen, *Evolução Industrial do Brasil*, pp. 25, 30, 36; C. Prado Júnior, *História Econômica do Brasil*, p. 267; N. V. Luz, *A Luta pela Industrialização do Brasil*, p. 145; George Wythe, *Industry in Latin America*, p. 148.
- 40) Antes da guerra o Brasil importava grandes quantidades de materiais de construção tais como tijolos, telhas, madeiras, etc., que eram de fácil substituição. Com efeito, durante o conflito essas importações caíram a zero e a produção doméstica cresceu rapidamente. Houve também um grande aumento na produção de gusa, embora ela ainda representasse uma fração pequena do consumo total.
- 41) É interessante notar que as importações de querosene, que eram impossíveis de serem substituídas àquela época, não diminuíram uma única gota. As importações de carvão decresceram, mas nesse caso havia alguma possibilidade, seja de substituir importações por produção doméstica, seja de lançar mão de algum sucedâneo. No período da guerra passou-se uma lei determinando que o carvão nacional fosse misturado ao importado e foram feitas experiências de substituir o carvão por lenha. Entre os estabelecimentos industriais que usavam alguma fonte não-humana de energia, a vasta maioria usava eletricidade, o que, no Brasil, praticamente não dependia de nenhum tipo de combustível. Em 1913, apenas 20,2% da capacidade geradora instalada era termoelétrica, o restante sendo energia hidroelétrica. A capacidade geradora cresceu firmemente durante a guerra (em 1918 ela era 33,8% maior que em 1913 e apenas 16,9% era energia termoelétrica). Os dados das importações são do *Retrospecto Comercial do Jornal do Brasil*, vários anos, e os dados sobre energia elétrica são de Villela, *Política*. . . , pp. 378-79.
- 42) *Recenseamento Geral do Brasil*, 1920, vol. 5, 1.^a Parte, pp. 36-46.
- 43) Villela, *Política*. . . , pp. 145-149.
- 44) A renda per capita na Argentina em 1929 era de US\$ 700 (a preços de 1964, com equivalentes de poder de compra), segundo Diaz Alejandro, *Essays*. . . , p. 55n. Para o Brasil, obtém-se a estimativa de US\$ 129, a preços de 1964, partindo do dado de US\$ 43 a preços correntes em 1930, apresentado por Sir Otto Niemeyer, *Report Submitted to the Brazilian Government* (Rio de Janeiro sem data), p. 13.
- 45) Para uma comparação entre as produtividades agrícolas na Argentina e nos Estados Unidos, veja Dias Alejandro, *Essays*. . . , pp. 144-45.

- 46) Dados em *RGB, 1920*.
- 47) Diaz Alejandro, *Essays*. . ., p. 30.
- 48) O índice $C = 1 - \sum (V_i + V_{i-1}) (U_i - U_{i-1})$, onde V_i é a percentagem acumulada da área total até a i -ésima classe e U_i é a percentagem acumulada do número total de propriedades até a i -ésima classe.
- Vale a pena lembrar que o censo agrícola de 1920 no Brasil não foi um verdadeiro censo, mas antes uma amostra. Essa amostra é claramente distorcida em direção à pequena propriedade porque os três Estados sulinos (especialmente o Rio Grande do Sul) estão super-representados.
- 49) *The Argentine Year Book 1915-1916* (Buenos Aires, 1916), citado por Diaz Alejandro, *Essays*. . ., pp. 39-40. Além do livro de Diaz Alejandro (pp. 35-40 e o terceiro ensaio, "The Rural Sector"), interessantes informações sobre a distribuição e a política de terras na Argentina podem ser encontradas em Scobie, *Revolution on the Pampas*. . ., esp. capítulo VII, pp. 114-32.
- 50) Scobie, *Revolution on the Pampas*. . ., p. 116, tem um resumo do "homestead Act" de 1884 na Argentina. Uma descrição da lei de 1903, regulando a alienação do domínio público, pode ser encontrada em Argentine Republic, Department of Agriculture, *Sketch of the Argentine Republic as a Country for Immigration* (end edition, Buenos Aires, 1904), pp. 33-47.
- 51) Diaz Alejandro, *Essays*. . ., p. 153.
- 52) Diaz Alejandro, *Essays*. . ., p. 153.
- 53) Philip D. Curtin, *The Atlantic Slave Trade: A Census* (Madison, Milwaukee e Londres: The University of Wisconsin Press, 1969), pp. 88-89.
- 54) O maior conjunto de evidências nesse sentido é para os Estados Unidos. Veja, por exemplo, Fogel e Engerman, *Time on the Cross*. . ., Vol. I, pp. 38-58; e Robert Starobin, *Industrial Slavery in the Old South* (Nova Iorque: Oxford U. Press, 1970).
- 55) Diaz Alejandro, *Essays*. . ., p. 40-44.
- 56) *RGB, 1920*, vol. 5, 2.^a Parte. Os salários foram deflacionados usando-se o índice de preços Affonseca-Gudin.