

O Brasil no contexto do capitalismo internacional 1889-1930

PAUL SINGER

1. *O Brasil e a evolução do capitalismo mundial*

Tentaremos, neste trabalho, analisar o papel que o Brasil desempenhou no contexto do capitalismo internacional, no período da República Velha, entre 1889 e 1930. É interessante observar que estas datas delimitam um período muito bem caracterizado da história brasileira mas não da história do capitalismo mundial. A periodização deste requer datas diferentes. Partindo da origem do capitalismo industrial, que se identifica com a Revolução Industrial, iniciada na Inglaterra, no último quartel do século xviii, o capitalismo mundial atravessa sua primeira etapa até mais ou menos 1870. Desta data em diante há um segundo período, que vai até a 1a. Guerra Mundial quando “de fato” termina o século xix e finalmente de 1918 em diante se inicia um terceiro período, que pode ser considerado o contemporâneo do capitalismo mundial.

O primeiro período (1770-1870) se caracteriza pelo desenvolvimento de uma extensa divisão internacional do trabalho, que tem o seu centro na Grã-Bretanha, transformada não só na oficina (“workshop”) mas também no banqueiro, segurador e transportador do mundo. Durante o período da Revolução Francesa e das guerras napoleônicas (1789-1815), a França disputou à Grã-Bretanha as funções de astro-rei do sistema solar capitalista, mas após Waterloo a primazia inglesa voltou a afirmar-se de modo indiscutível. Foi neste período que as ex-colônias espanholas, portuguesas e mesmo inglesas da América foram inseridas no sistema capitalista mundial como produtores especializados de “artigos coloniais” —fumo, algodão, açúcar, café, salitre, cobre, prata, etc.— que eram trocados pelos produtos manufaturados ingleses ou pelos artigos de luxo da França.

A partir de 1870, o âmbito mundial do capitalismo se modifica profundamente: em 1861-65, a escravidão é abolida nos Estados Unidos, ao mesmo

tempo que a servidão é abolida na Rússia, entre 1868 e 1870, se dá a unificação da Itália e da Alemanha, o que cria condições propícias à rápida industrialização destes países; em 1867 se dá a Revolução Meiji, que tem as mesmas conseqüências para o Japão; finalmente é por este período que as potências coloniais européias “abrem” a África Negra ao capitalismo: “Os 1870’s testemunharam as guerras dos Zulus e a aquisição da Costa do Ouro dos holandeses (pelos britânicos), seguida pelas guerras dos Ashanti; a United Africa Company foi estabelecida. Os 1880’s viram não apenas a descoberta de ouro em Witwatersrand, mas a fundação de três grandes companhias britânicas na África: a Royal Niger em 1886, a British East Africa em 1888 e a British South Africa em 1889. À primeira o império deveu o que é hoje a Nigéria, à segunda Quênia e Uganda e à terceira, a própria companhia de Rhodes, a Rodésia do Norte e do Sul.” (Barrat-Brown, 1963, p. 88).

Esta expansão imperialista não se limitou à Grã-Bretanha. Entre 1870 e 1900, a França “adquiriu” 3,5 milhões de milhas quadradas com 26 milhões de habitantes, na África e na Indo-China; a Bélgica “adquiriu” 900 000 milhas quadradas com 8,5 milhões de habitantes no Congo (hoje Zaire); a Alemanha, uma vez unida, “adquiriu” um milhão de milhas quadradas com 13 milhões de habitantes (Strachey, J. 1959, p. 79). Há que acrescentar ainda a “aquisição” pelos Estados Unidos do resto do império espanhol —Cuba, Porto Rico e as Filipinas— após a guerra Hispano-Americana de 1898, o que efetivamente incorporou estes países à economia capitalista mundial.

O período que se abre por volta de 1870 é o da plena hegemonia do capitalismo industrial, perante cuja expansão os sistemas sociais “fechados”, seja no sul dos Estados Unidos, na Rússia, no Japão, no sul da Itália ou na África Sub-equatorial, parecem simplesmente desabar, como que dissolvidos em suas bases. É verdade que por detrás de cada uma destas mudanças há atos de força, mas o que impressiona é a debilidade destes sistemas de resistir ao que era convencionalmente tido como a “marcha do progresso”.

Este período marca também o fim da hegemonia britânica e o início das rivalidades inter-imperialistas, cujos principais protagonistas seriam a Grã-Bretanha, a Alemanha e os Estados Unidos. Entre 1870 e 1913, a Grã-Bretanha perde a primazia industrial: “os maiores mercados da Grã-Bretanha tinham sido nos Estados Unidos e na Europa e estavam agora sendo disputados pelo desenvolvimento da indústria americana e alemã. Entre 1880 e 1890 a produção de aço dos Estados Unidos superou a da Grã-Bretanha; em mais outra década a produção alemã também ultrapassou a nossa”. (Barrat-Brown, 1963, p. 82.)

A crescente rivalidade entre as grandes potências imperialistas acabou desembocando na 1a. Guerra Mundial, a partir da qual o panorama do capitalismo mundial começou de novo a mudar. O conflito marcou o fim da partilha do mundo entre um reduzido número de potências. Em 1914, praticamente não havia mais territórios a “adquirir”: qualquer nova expansão ter-se-ia que fazer às custas de uma outra potência imperialista. A partir de 1918, o movimento de expansão capitalista começou a refluir. A Revolução de Outubro separou da economia capitalista mundial o maior país do mundo em extensão territorial, a União Soviética. A partir daí surgem movimentos de emancipação nacional, como o de Gandi na Índia nos anos 20, que preparam a Revolução Colonial, a qual se expande vigorosamente após a 2a. Guerra Mundial.

O período que se inicia após 1918 não se caracteriza apenas pelo refluxo capitalista, mas também pela reorganização interna da economia capitalista. Até então, a atividade industrial estava quase inteiramente limitada aos países centrais do sistema, que desenvolviam na periferia colonial (ou ex-colonial) apenas a produção de bens primários e das atividades de infraestrutura —transportes, energia, serviços urbanos— necessárias à sua comercialização. Após 1918, começam a se organizar, inicialmente nos Estados Unidos, depois também na Europa Ocidental e no Japão, empresas com atividades em muitos ramos e em muitos países e que se tornaram notórias como empresas “multi-nacionais”. São estas empresas que vão tornar muito mais flexível a divisão internacional do trabalho, compatibilizando-a com a industrialização de países que nem por isso deixam de ser periféricos ou dependentes.

Se o capitalismo mundial passa por transformações de fundo por volta de 1870 e novamente após 1918, tais datas não são no entanto cruciais na história do Brasil. A primeira marca o apogeu do Segundo Império e a segunda algo como uma espécie de apogeu também da República Velha. Esta arritmia entre a história do país e a do sistema mundial do qual ele faz parte não deixa de ser significativa. Ela mostra que o Brasil estava longe de desempenhar um papel de relevância na dinâmica do capitalismo mundial e que a influência desta dinâmica sobre nossa evolução tão pouco era decisiva.

Quanto à primeira proposição, não há margem para muitas dúvidas. Se atualmente o Brasil não é um dos países centrais do sistema, entre 1870 e 1918 ele o era ainda menos. Como participante da divisão internacional do trabalho, o Brasil era produtor especializado num artigo de sobremesa —o café— e numa matéria prima extrativa —a borracha— que estava em vias de ser produzida de uma forma superior, em plantações, não no Brasil mas muito significativamente em outros países. Mesmo como produtor pri-

mário, o Brasil conheceu uma série de fracassos: foi superado pelos Estados Unidos duas vezes, uma após a Guerra (Americana) pela Independência e outra após a Guerra de Secessão, no mercado mundial do algodão; no mercado internacional de açúcar, o Brasil foi superado pelas ex-colônias espanholas, particularmente Cuba, sobretudo após a Guerra Hispano-Americana (1898); finalmente no mercado mundial da borracha, a hegemonia brasileira foi derrubada, nas vésperas da 1.ª Guerra Mundial, pela competição das plantações de seringueiras no Extremo Oriente. O Brasil apenas mantém seu predomínio no mercado do café e uma posição de certa importância no do cacau. Dado o tamanho do país e de sua população, seu desempenho na divisão internacional do trabalho parece medíocre. É por isso que a abolição da escravatura e a proclamação da República não têm uma repercussão marcante sobre o capitalismo mundial, como tiveram por exemplo a Guerra da Secessão, a unificação da Alemanha ou a Revolução Meiji.

Menos óbvia como constatação, no entanto, é a idéia de que a dinâmica mundial do capitalismo não tenha desempenhado um papel decisivo na história deste período no Brasil. Ocorre que a nossa integração na economia internacional era bastante parcial, durante o século passado e mesmo durante os três primeiros decênios deste. O nosso Setor de Mercado Externo compunha-se então de uma série de manchas no mapa do país, como a zona da cafeicultura comprimida no Vale do Paraíba e dele transbordando para o Oeste Paulista, as zonas açucareiras no litoral nordestino e na área de Campos, no estado do Rio ou os seringais que pontilhavam a imensidão da floresta amazônica. Este Setor de Mercado Externo se articulava com o exterior por meio de uma incipiente economia urbana, centrada em algumas cidades portuárias como o Rio, Santos - São Paulo, Recife e Belém, que se achavam apenas precariamente interligadas. Entre estas manchas de produção primária destinada ao exterior e as cidades que de alguma forma as polarizavam, havia todo um mundo semi-fechado de fazendas e estâncias, pequenas propriedades de "homens-livres", de vendas, mascates e tropeiros, de aldeias e pequenas cidades, cujo equilíbrio dificilmente poderia ser perturbado por acontecimentos originados do "exterior".

É isto que explica que o imenso impulso que o capitalismo mundial sofreu a partir de 1870 aproximadamente só vai alcançar o Brasil vinte anos mais tarde. Na verdade, a partir da segunda metade do século XIX, a pressão da demanda externa se reflete num nítido aumento de nosso comércio externo. É o que se verifica, examinando-se os dados constantes na Tabela I. Entre a quinta e a sexta década do século passado, nossas exportações crescem 86% e nossas importações 89%. Entre a sexta e sétima década, um novo aumento marcante: 47% das exportações e 41% das importa-

ções. Vale a pena notar que a partir desta década (1816-70), o saldo de nossa Balança Comercial torna-se positivo, o que parece significar que nossas exportações cobrem de uma forma mais do que suficiente nossas necessidades de produtos importados. Mas pode significar também que a partir desta década, o Brasil se torna um exportador líquido de recursos, sob a forma de amortização de empréstimos e pagamentos de juros, como se verá mais adiante que realmente foi o caso.

TABELA I
COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL

Período	Médias Anuais (em milhões de £)			Variação (%)	
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação
1821-1830	3,90	4,25	— 0,35	26,0	28,0
1831-1841	4,91	5,44	— 0,53	11,0	11,8
1841-1850	5,48	6,08	— 0,60	86,0	89,0
1851-1860	10,20	11,52	— 1,32	47,0	41,0
1861-1870	14,98	13,14	1,84	33,0	25,4
1871-1880	19,98	16,49	3,49	10,0	16,6
1881-1890	22,06	19,23	2,83	31,6	31,4
1891-1900	29,10	25,28	3,82	63,7	26,1
1901-1910	47,62	31,88	15,73	44,5	71,6
1911-1920	68,81	54,69	14,12	17,1	23,3
1921-1930	80,58	67,44	13,14		

FONTES: Silva, H. Schlittler, "Tendências e Características Gerais do Comércio Exterior no Século XIX", *Revista de História da Economia Brasileira*, São Paulo, Ano I, nº 1, Junho 1953.

Seja como for, em resposta à demanda externa, o país passa a se integrar mais na divisão internacional do trabalho. E o responsável é antes de mais nada o café, que já representa, neste período, quase a metade de nossas exportações (Silva, 1953). A estrutura social vigente se acomoda sem maiores dificuldades à necessidade de ampliar a produção da rubiácea. Não faltavam terras para se plantar mais café e escravos podiam ser comprados em outras províncias, sobretudo nas do Nordeste, de modo que o suprimento de mão de obra tão pouco foi, durante longo período, um obstáculo insolúvel. As manchas do Setor de Mercado Externo se ampliam algo no

mapa, mas sem perturbar a dinâmica própria —no fundo um lento espriar impulsionado por um mui limitado crescimento demográfico —do Setor de Subsistência, no qual se encontrava a maior parte da população. Do ponto de vista da economia capitalista, toda esta terra e toda esta gente constituía um imenso reservatório que a expansão imperialista, na segunda metade do século passado, apenas começou a tocar.

Embora com certo retardo, no entanto, a expansão capitalista acabou se fazendo sentir no Brasil também. A hegemonia britânica nos mares forçou a abolição do tráfico negreiro a partir de 1850. Como a população escrava não tende a crescer vegetativamente no cativeiro, a expansão da cafeicultura no centro-sul requereu constante transferência de escravos. Sendo o seu número finito e a longo prazo decrescente, o crescimento da demanda externa por alguns de nossos produtos só podia acabar acarretando a escassez e o encarecimento do escravo. É bem possível que a origem de alguns dos fracassos do Brasil escravista no mercado mundial tenha estado na escassez e inadequação da mão de obra ou, em outros termos, na barreira constituída pelas relações escravistas de produção ao desenvolvimento das forças produtivas. Numa época em que a penetração do capitalismo na periferia européia suscitava amplos fluxos migratórios de irlandeses, alemães, italianos, etc: que se dirigiam à América, a permanência da escravidão *sem tráfico* no Brasil deve ter sido a causa básica desta *alienação na dependência* que caracterizou o país pelo menos até 1888.

A abolição e a República podem ser considerados, neste sentido, como uma espécie de “aggiornamento”, que recolocou o Brasil, pouco a pouco, numa posição de maior destaque na divisão internacional do trabalho e no caminho dos fluxos de capital e de força de trabalho que se encaminhavam do Velho para o Novo Mundo. Vale a pena notar (Tabela I) que o total de nossas exportações, após os fortes aumentos registrados entre 1841/50 e 1861/70, passa a crescer bem menos nas décadas seguintes: apenas 33% entre esta última e a seguinte (1871/80) e somente 10% entre este decênio e o de 1881/90. Tudo leva a crer que o impulso que se iniciara por volta de 1850 começa a se esgotar de 1870 em diante. A nossa inferioridade frente ao algodão americano, após a fim de Guerra da Secessão e frente ao açúcar cubano estão por detrás desta queda no ritmo de crescimento de nosso comercio externo. A tendência se inverte após a abolição e o início da imigração em massa de europeus para o Brasil: entre a penúltima e a última década do século passado as nossas exportações crescem 31,6% e na primeira década deste século o ritmo de crescimento se acelera, registrando 63,7% (Tabela I). Não há dúvida que os acontecimentos de 1888/89 criam o quadro institucional adequado para a crescente integração do Brasil na economia capitalista mundial. A realização deste processo e as contradições

que dele decorrem marcam de forma característica este período de nossa história.

2. *O Brasil na divisão internacional do trabalho*

Para os países que formam o centro dinâmico da economia mundial criada pela Revolução Industrial, o resto do mundo aparece primordialmente como supridor de bens não-industrializados: alimentos e matérias primas de origem vegetal ou mineral. A demanda por estes alimentos era decorrente dos hábitos de consumo prevalecentes nos países industrializados. Hábitos como o de beber café ou chá, comer chocolate ou bife, fumar charutos ou cigarros na medida em que se difundiam na Europa Ocidental e na América do Norte faziam surgir mercados mundiais para artigos coloniais como o chá, o café, o cacau, a carne ou o tabaco. A demanda por matérias primas dependia não apenas dos hábitos de consumo mas também das técnicas de produção. A técnica da adubação na agricultura abriu um mercado para o guano do Peru e para o salitre do Chile. A mecanização da indústria de fiação e tecelagem fez surgir um mercado para o algodão. A descoberta da vulcanização da borracha e do seu uso para a fabricação de pneus fez com que se expandisse a demanda pela hévea. Muitos outros exemplos poderiam ser aduzidos.

A produção de maior parte das mercadorias coloniais dependia de condições ecológicas muito específicas, que geralmente não se encontravam nos países do Hemisfério Norte, onde se desenrolava a Revolução Industrial. Os alimentos e matérias primas que lá eram produzidos —como o carvão ou o vinho por exemplo— não constituíam mercadorias coloniais, porque eram parte de uma produção diversificada, realizada em moldes capitalistas, em economias que lideravam o processo de avanço tecnológico e determinavam a dinâmica da divisão internacional do trabalho. Exatamente o contrário ocorria nos países de Economia Colonial. Nestes as condições ecológicas eram unilateralmente exploradas, tendo em vista atender com exclusividade as necessidades das economias industrializadas. Colocada a necessidade de um produto que não podia ser obtido por países industrializados, os agentes destes, espicados pela perspectiva de grandes lucros, passavam a vasculhar os quatro cantos do mundo, até encontrar lugares onde o produto poderia ser, conforme o caso, cultivado ou extraído. Se estes lugares propiciavam uma oferta maior do que a demanda pelo produto em questão, iniciava-se uma luta concorrencial, ao fim da qual acabava prevalecendo a área, país ou colônia onde os custos de produção e transporte eram mais baixos. Aí então a monoprodução se expandia, formando o típico Setor de Mercado Externo da Economia Colonial: uma atividade na qual se aplicam técnicas

avançadas de produção (inclusive de transporte) e que quase não se liga economicamente ao resto da economia, à qual impõe sua dinâmica, ou melhor, à qual transmite, através de seus movimentos, a dinâmica do mercado mundial. (Para uma análise mais pormenorizada, vide Singer, 1968.)

Este, em resumo, foi o modo como se estabeleceu a divisão internacional do trabalho, impulsionada pela Revolução Industrial. Mas, o funcionamento da divisão internacional do trabalho sofreu modificações profundas, a partir de 1870, quando em lugar da hegemonia da Grã-Bretanha começou a competição das grandes potências pela supremacia no mercado mundial. Até 1870, as regras do livre-câmbio, mais ou menos impostas pela Grã-Bretanha, prevaleciam. Isto assegurava que da luta concorrencial entre Economias Coloniais saísse vencedora a que realmente tivesse custos mais baixos. Um exemplo notório foi o do mercado britânico do açúcar, que até meados do século XIX era praticamente dominado pelas suas colônias antilhanas (Jamaica, Barbados, Guiana Inglesa). A partir de 1846, as tarifas de importação, que protegiam o açúcar antilhano, foram reduzidas e em 1874 elas foram abolidas, o que teve por consequência que “as colônias britânicas, que produziam açúcar no Caribe e em outras áreas e que tinham sido muito prósperas durante o século XVIII e no começo do século XIX, estavam por volta de 1900 reduzidas à pobreza. O preço pelo qual podiam vender seu açúcar declinou drasticamente. Cultivos substitutivos, que pudessem ser lucrativos, não estavam geralmente disponíveis”. (Ballinger, 1971, p. 14). As regras do livre-câmbio estritamente aplicadas permitiram aos produtores de açúcar de beterraba do Continente dominar o mercado britânico, dele expulsando os produtores “coloniais” ingleses.

No último terço do século passado, o livre-câmbio foi sendo paulatinamente abandonado, a favor das preferências imperiais. Isto significou, para as Economias Coloniais, que elas teriam um acesso privilegiado ao mercado da metrópole, mas que suas mercadorias seriam gravadas por tarifas elevadas nos mercados dos demais países industrializados. O açúcar ainda oferece um exemplo marcante da mudança ocorrida. Em 1898, como decorrência da Guerra Hispano-Americana, os Estados Unidos passaram a dominar colonialmente diversas ex-colônias espanholas produtoras de açúcar: Cuba, Porto Rico, e as Filipinas. Como consequência, os Estados Unidos aboliram as tarifas que gravavam o açúcar importado de Porto Rico e reduziram de 25% as que gravavam o das Filipinas e de 20% as que gravavam o de Cuba. Como resultado, o açúcar destas colônias expulsou o das demais procedências do mercado dos Estados Unidos (Ballinger, 1971, pp. 16 a 18).

De uma forma geral, a competição no mercado mundial tornou-se não apenas mais aguda, mas mais “política”. As chamadas grandes potências

estavam formando suas esferas de influência. Cada uma delas, além de procurar ampliar ao máximo as áreas coloniais sob o seu domínio direto, buscava ganhar influência e dominar os mercados das Economias Coloniais que eram politicamente independentes. O Brasil foi objeto desta disputa, ao lado de outras importantes Economias Coloniais, como o México ou a China.

É no quadro destas disputas, que devemos examinar de que modo o Brasil se inseriu na divisão internacional do trabalho, a partir da nossa independência e sobretudo no período em estudo: de 1889 a 1930. Como se pode ver na Tabela II, nossos principais produtos de exportação no início do século XIX eram o açúcar, o algodão e o café. No mercado do açúcar sofriamos então a concorrência não apenas dos produtores do Caribe mas também do açúcar de beterraba, cuja produção o Bloqueio Continental napoleônico espalhou por toda Europa. No mercado do algodão, então predominantemente na Inglaterra, o produto americano estava voltando, após o encerramento das hostilidades entre a Inglaterra e os Estados Unidos (a guerra durou de 1812 a 1814) e se mostrava assaz superior ao nosso, em preço e qualidade. Só nos restava o café, cuja demanda aumentava tanto no continente europeu como nos Estados Unidos. No mercado do café, não tínhamos concorrentes perigosos, pois nosso principal competidor era a Indonésia, muito afastada dos principais mercados. Como se pode ver, o café passa a predominar em nossa pauta de exportações a partir de 1831/40, e sua hegemonia se acentua a partir de 1871/1880, quando ele passa a participar com mais de 50% em nossa receita de exportações.

É interessante observar que até 1841/50, o açúcar mantém uma participação bastante destacada na pauta de exportações, passando a declinar durante a segunda metade do século. Como o valor total de nossas exportações cresce rapidamente neste período (v. Tabela I), as exportações de açúcar em valor absoluto na verdade não diminuem mas crescem, embora mais lentamente que as de café: elas passam de £ 1,17 milhões em média por ano em 1821/30 para £ 1,46 milhões em 1841/50 e atingem a média de £ 2,16 milhões em 1851/60. O que ocorria, no entanto, é que, num mercado internacional em rápida expansão, o açúcar brasileiro marcava passo. A abertura do mercado britânico, a partir de 1846, vai beneficiar antes os produtores de açúcar de beterraba, sem que o Brasil de fato pudesse aproveitar a oportunidade. É que a partir de 1850 cessa a importação de escravos e as principais culturas de exportação — o café, e o açúcar — passam a disputar a mão de obra escrava existente. Neste embate, a superior lucratividade do café leva a melhor. O preço do café, passou de cerca de 18 mil reis a saca em 1857 para 27 mil reis em 1863. “As plantações sofreram grandes estímulos, o que provocou uma grande mobilidade

TABELA II

BRASIL: PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO 1821-1929

Datas	Participação (em %) na Receita das Exportações						Total
	Café	Açúcar	Algodão	Borracha	Couros e Peles	Outros	
1821-1830	18,4	30,1	20,6	0,1	13,6	17,2	100,0
1831-1840	43,8	24,0	10,8	0,3	7,9	13,2	100,0
1841-1850	41,4	26,7	7,5	0,4	8,5	15,5	100,0
1851-1860	48,8	21,2	6,2	2,3	7,2	14,3	100,0
1861-1870	45,5	12,3	18,3	3,1	6,0	14,8	100,0
1871-1880	56,6	11,8	9,5	5,5	5,6	11,0	100,0
1881-1890	61,5	9,9	4,2	8,0	3,2	13,2	100,0
1891-1900	64,5	6,0	2,7	15,0	2,4	9,4	100,0
1901-1910	52,7	1,9	2,1	25,7	4,2	13,4	100,0
1911-1913	61,7	0,3	2,1	20,0	4,2	11,7	100,0
1914-1918	47,4	3,9	1,4	12,0	7,5	27,8	100,0
1919-1923	58,8	4,7	3,4	3,0	5,3	24,8	100,0
1924-1929	72,5	0,4	1,9	2,8	4,5	17,9	100,0

FONTES: Silva, H. Schlittler, "Tendências e Características Gerais do Comércio Exterior no Século XIX", *Revista de História da Economia Brasileira*, São Paulo, Ano I, nº 1, Junho 1953.

Vilela, A. Villanova e Uszigian, W., *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira 1889-1945*, IPEA/INPES, Rio, 1973.

interna de mão de obra. Em São Paulo, que principiava a expandir sua cafeicultura, os recursos foram retirados da cana de açúcar e destinados à expansão da cultura do café e do algodão... A mão de obra escrava utilizada nos canaviais do Norte foi também fortemente atraída para o Sul devido à melhoria da rentabilidade dos cafezais. A escassez de mão de obra, criada, de um lado, pela expansão das culturas e, de outro, pela sustação do tráfico, elevou de maneira violenta o preço dos escravos e nem todos os esforços dos Governos das províncias, criando elevados impostos sobre a movimentação da mão de obra cativa, foi suficiente para impedi-la." (Delfim Netto, A., 1959, pp. 10 e 11.)

O fracasso do Brasil nos mercados do açúcar e do algodão, assim como o sucesso no do café se explicam, em última análise pelas limitações impostas ao desenvolvimento das forças produtivas pelo sistema escravocrata imperante no país até 1888. A escravidão impunha limites bastante estreitos ao aumento de produtividade do trabalho, sobretudo quando se tratava de produção industrial, como era o caso do açúcar. Avanços tecnológicos na indústria açucareira durante a segunda metade do século XIX levaram à queda de seu custo e, apesar da grande expansão do consumo, do seu preço. A produção de açúcar passou a requerer volumes crescentes de capital, o

que veio favorecer o açúcar de beterraba, produzido em países industrializados, e a dominação pelo capital dos países industrializados da indústria canaveira em países de Economia Colonial. É o que se deu principalmente graças aos investimentos americanos na agro-indústria do açúcar de Cuba, de Porto Rico e das Filipinas, ainda no tempo em que estes países eram colônias da Espanha. A agro-indústria canaveira do Brasil, enquanto isso, mantinha-se tecnicamente atrasada, sofrendo a competição pela terra e pelo braço escravo do algodão (principalmente no período 1862-1870) e sobretudo do café. (Para maiores detalhes, vide o capítulo sobre “Recife” em Singer, 1968.)

No mercado do café, as deficiências do sistema escravocrata se faziam sentir muito menos. As exigências climáticas do cafeeiro impediam que ele fosse cultivado em países de clima temperado, portanto nos que estavam se industrializando. Os competidores do Brasil eram também países de Economia Colonial, cuja capacidade de desenvolver as forças produtivas era igualmente limitada. Além do mais, trata-se de um produto agrícola apenas beneficiado na unidade de produção e que, durante o século passado sofreu apenas uma transformação tecnológica importante e esta se deu nos países consumidores: a torrefação do grão, operação antes feita pelo consumidor individual, passou a ser feita pela indústria, a que veio facilitar a rápida difusão da bebida.

O que se pode concluir, portanto, é que (pelo menos até a Abolição), o sistema vigente era incapaz de expandir de modo intenso e eficaz mais de *um* ramo de Setor de Mercado Externo e acabou se concentrando no mais lucrativo: o café. Na década de 1881-90 este produto contribuía com mais de 60% para nossa receita de exportação (Tabela II). Mas, a partir da Abolição e da República, era de se esperar que os principais obstáculos ao desenvolvimento das forças produtivas fossem superados. A substituição da escravatura pelo trabalho livre não somente eliminou a restrição à oferta de força de trabalho, ao possibilitar a imigração em massa de trabalhadores europeus, mas também instituiu relações de produção que, ao determinar a compra e venda do *uso* da força de trabalho e não mais do próprio trabalhador, deveriam facilitar a introdução no país de técnicas industriais modernas. Seria de se esperar, portanto, que a inserção do Brasil na divisão internacional do trabalho acabasse por refletir estas mudanças, revertendo a tendência à monocultura do café e expandindo a participação do país nos vários mercados. O que se dá, no entanto, é o contrário como o mostra a Tabela II. Com exceção do efêmero ciclo da borracha, que não chega a durar 30 anos, o café mantém sua importância relativa na pauta de exportações, alcançando sua participação máxima —72,5%— no fim do período: 1924 a 1929. Como se explica isso?

A razão dos fracassos brasileiros em outros mercados que não o do café está fundamentalmente nas mudanças sofridas pelo capitalismo, que entra a partir de 1870 em sua fase monopolista, com o que se alteram as regras do jogo do comércio mundial. Em última análise, a Abolição e a República chegam tarde para permitir ao Brasil diversificar seu Setor de Mercado Externo, de modo que a expansão das forças produtivas se volta em boa parte para o mercado interno, lançando as bases da industrialização do país.

Isto se pode ver claramente, quando se examina a sorte do Brasil nos mercados mundiais onde tínhamos possibilidade de competir: no do açúcar, do algodão e da borracha. Em todos os três o produto brasileiro foi expulso pela política característica do capital monopolista, que procura mais do que a vantagem comercial —o custo menor— a expansão imperialista.

No caso do açúcar, a primeira década do período republicano assiste finalmente à retardada revolução industrial que a usina implanta em nossa agro-indústria da cana, no Nordeste. Em tese, a aplicação de métodos modernos de produção deveria garantir a competitividade de nosso produto. Na realidade, porém, ele não tinha condições de enfrentar a posição privilegiada do açúcar porto-riquenho, cubano e filipino no mercado americano nem a do açúcar de beterraba nos mercados europeus. Como já se viu acima, o açúcar das ex-colônias espanholas —produzido, transportado e comercializado por companhias de capital americano— gozava de preferência tarifária nos Estados Unidos. Na Europa, os países produtores de açúcar de beterraba, como a Alemanha, a França e a Bélgica, protegiam seus mercados internos com elevadas tarifas e ao mesmo tempo subsidiavam a exportação do seu açúcar. É o que explica que, quando após 1900 o preço do açúcar cai, estes países conseguem se manter, sobretudo no mercado britânico, o único em que continuavam valendo as regras do livre-câmbio, ao passo que o nosso produto se torna gravoso: a queda dos preços a níveis inferiores aos custos de produção e transporte, na ausência de qualquer subsídio, impede quase por completo nossas exportações.

O açúcar de nossas usinas passa a ser vendido apenas no mercado interno, só voltando ao mercado externo de forma transitória no período da 1a. Guerra Mundial e imediatamente após e mesmo assim em proporções modestas, como se pode ver na Tabela II. Em última análise, as perspectivas de lucro que nosso açúcar oferecia ao capital monopolista americano e europeu eram inferiores às de indústrias localizadas em território metropolitano ou em territórios politicamente dominados pelas metrópoles, devido ao crescente protecionismo suscitado pela concorrência cada vez mais aguda entre os capitais monopolistas das grandes potências. Fossem outras as circunstâncias e o capital dos países industrializados ter-se-ia in-

vertido também em nossas usinas, cujo produto teria tido então fácil acesso aos mercados metropolitanos. Talvez trinta anos antes este tivesse sido o caso se a abolição tivesse se dado logo após o fim do tráfico. Mas, nos anos noventa o mundo industrializado já se encontrava no plano inclinado que levaria à 1a. Guerra Mundial, e a busca da autarquia norteava a política dos governos e do capital dos países industrializados.

O caso do algodão não foi muito diferente. Produto de exportação desde os fins do século XVIII, o algodão brasileiro conheceu curto fastígio no mercado inglês na década 1821-30, quando ocupou o segundo lugar em nossa pauta de exportações, como se pode ver na Tabela II. O valor de nossas vendas caiu nas décadas seguintes, embora o consumo da fibra pela indústria textil inglesa tivesse aumentado sem cessar passando de 108 000 fardos em 1801 para 2 500 000 em 1850. É que o algodão americano, produzido como o brasileiro por mão de obra escrava, dominava cada vez mais o mercado internacional. Os estados do Sul dos E.U.A., que produziram apenas 5 000 fardos de algodão em 1791, alcançavam 400 000 fardos já em 1820 e 912 500 fardos em 1829. Suas exportações para a Europa chegaram a 1 487 000 fardos em 1840 e a 3 536 373 fardos em 1860 (Zischka, 1936, pp. 58 e 59). Analisando o predomínio americano no mercado mundial do algodão antes da Guerra da Secessão, o mencionado autor afirma: "Os industrialistas em Lancashire, os centros textéis, agora já importantes, da França, Alemanha, Rússia tinham agentes em Charleston, Savannah e Nova Orleans. E foram esses agentes e não os bancos americanos que financiaram os algodoads" (Zischka, 1936, pg. 59). Vê-se bem quais eram as bases da hegemonia americana: a preferência do capital industrial europeu. Objetivamente, esta preferência talvez se justificasse pela menor distância dos Estados Unidos à Europa e pela maior disponibilidade de forças produtivas —terra e escravos— já que no Sul dos Estados Unidos não havia como no Brasil um cultivo concorrente altamente lucrativo, como era o café.

Durante a Guerra da Secessão, porém, o Norte bloqueou o Sul e as exportações de algodão americano para a Europa cessaram. Produziu-se então terrível crise na indústria textil européia, sobretudo na Inglaterra, onde a "Fome de Algodão" ocasionou o Fechamento das usinas e enorme desemprego. A oportunidade não deixou de ser aproveitada pelos demais competidores e o Brasil viu a renda anual de suas exportações de algodão subir da média de £630 000 em 1851/60 para £2 740 000 na década seguinte. Em 1861/70, o algodão foi de novo o segundo produto de nossa pauta, voltando com 18,3% a alcançar quase a mesma participação que tivera em 1821/30 (V. Tabela II).

Mas também este "ciclo" de nosso algodão foi curto: o valor anual médio de nossas exportações caiu a £1 900 000 na década de 1871/80 e apenas

£930 000 na seguinte. Durante todo o período republicano, nossas exportações de algodão se mantêm em nível insignificante (Tabela II). Pode parecer, à primeira vista, de que nosso fracasso se deve unicamente à volta do algodão americano ao mercado. Mas há outros fatores mais significativos. É que as potências européias trataram de se libertar o mais depressa possível da dependência do algodão americano, sobretudo após a vitória do Norde na Guerra Civil, a qual permitia prever que os Estados Unidos se tornariam rapidamente poderosa nação industrial, que poderia aproveitar seu monopólio da matéria prima para dominar também os mercados do produto final industrializado. A Alemanha promoveu o plantio de algodão em suas colônias do Camerun e Togo. A Inglaterra conquistou o Egito e o Sudão, tendo em vista desenvolver ali a cotonicultura. Em 1902 foi fundada a "Cotton Growing Association", em Manchester, que iniciou em todo mundo pesquisas de novas terras para o cultivo do algodão. "Na África ocidental e oriental, na Índia Ocidental e nas ilhas dos Mares do Sul, os técnicos da "Cotton Growing Association" encontraram terra para plantar algodão. Em Nyassa e na Nigéria, em Benin e às margens do Zambeze, plantou-se algodão... E onde menos de um quarto de século atrás os agentes da "Cotton Growing Association" haviam estabelecido as primeiras plantações experimentais, existiam agora campos de algodão a perder de vista..." (Zischka, 1936, pg. 74). De uma colheita mundial média de 20,9 milhões de balas entre 1909/10 e 1913/14, 13 milhões provinham dos Estados Unidos, 3,59 milhões da Índia e 1,45 milhões do Egito. Todos os demais países colhiam em conjunto menos de 3 milhões de balas, das quais 387 000 no Brasil.

Deste modo a Grã-Bretanha (e em menor grau a Alemanha e a França) conseguiram se livrar da dependência do algodão americano, promovendo seu plantio *dentro* do império. Nosso algodão foi derrotado, portanto, não apenas pelo produto americano mas também pelos esforços da "Cotton Growing Association" britânica, do "Comitê Colonial Econômico" alemão (fundado em 1896 com apoio de Bismarck) e da "Association Cotonnière Coloniale Française". Sem acesso ao mercado externo, nossa cotonicultura passou a ser estimulada pela expansão de nossa própria indústria de fiação e tecelagem, que se dá de modo firme a partir da Abolição até o fim da 1ª. Guerra Mundial.

O caso da borracha é dos mais notórios. Conhecida e utilizada pelos indígenas da Amazônia, a hévea torna-se produto comercial de crescente importância após a descoberta da vulcanização da borracha, em 1840. Neste período praticamente toda a borracha era extraída na área amazônica, em território brasileiro ou de países limítrofes, sendo comercializada nos portos de Manaus e Belém. A Tabela II mostra que a borracha ganha algum

destaque em nossa pauta de exportações a partir de 1851/60, ocupando o 3º lugar nela em 1881/90 e o segundo a partir de 1891 até o fim da 1ª. Guerra Mundial.

A demanda pela borracha nos países industrializados crescia fortemente, devido à utilização da mesma na fabricação de pneus de veículos: de bicicletas primeiro, de automóveis depois. Mas a oferta só podia crescer pela descoberta de novos seringais nativos em áreas cada vez menos acessíveis, o que elevava os custos de produção e sobretudo de transporte. Como resultado, os preços cresciam: de 1871 a 1910 o preço da borracha subiu de 181 libras-ouro para 389 libras-ouro por tonelada (Jobim, s/d, p. 52). É claro que a elevação do valor do produto estimulava a procura de formas alternativas de supri-lo à indústria, sendo a mais óbvia o plantio da seringueira. O que surpreende é que a medida decisiva —o contrabando de sementes para a Inglaterra e seu cultivo experimental em estufa— tenha sido adotada já em 1876, numa época em que a demanda pela borracha ainda era modesta. As tentativas de estimular o plantio das mudas em colônias de clima adequado —no Ceilão e na Malaia— não foram coroadas de êxito imediatamente. O resultado da aventura de 1876 só se fez sentir 35 anos depois: em 1911 a borracha cultivada no Extremo Oriente é lançada no mercado, o preço cai, a borracha extraída na Amazônia perde mercado, o qual passa a ser dominado pela Grã-Bretanha e depois pela Holanda, que difunde o cultivo da seringueira em sua colônia indonésia. “De 1911 a 1920, o preço médio andou em 252 libras-ouro, caindo para 101 libras-ouro no decênio 1921/30. A partir de 1931, baixou ainda mais: 27 libras-ouro apenas por tonelada.” (Jobim, s/d, p. 52).

Que, para se atender às crescentes necessidades da indústria, era preciso superar o extrativismo e cultivar a hévea, não cabe dúvida. Basta dizer que o Brasil, no auge de sua produção, entre 1901 e 1910, exportava em média não mais que 34 508 toneladas de borracha por ano. Em 1932, a Malaia produzia 423 800 toneladas, a Indonésia 212 300 toneladas e o Ceilão 50 500 toneladas. Uma demanda de cerca de 700 000 toneladas jamais poderia ter sido satisfeita pela mera exploração dos seringais selvagens. A pergunta que se coloca, no entanto, é a seguinte: porque não se tentou o plantio na Amazônia mesmo, no “habitat” natural da planta? A resposta óbvia é que ao governo inglês —que encarregou seu agente Wickham de organizar uma plantação de seringueiras no planalto do Tapajoz, perto de Santarém, exclusivamente para se apoderar das sementes— só interessava que o novo modo de se produzir a borracha fosse estabelecido dentro das fronteiras do império britânico. As tentativas posteriores de se plantar hévea no Brasil, por parte do capital americano, sobretudo o da Fordlândia, se explicam como contra-manobras destinadas a romper o monopólio anglo-

holandês no mercado da borracha. Elas foram tardias, no entanto, no sentido de preservar para o Brasil qualquer posição significativa no mercado mundial da borracha.

Vê-se, pois, que devido ao caráter das disputas inter-imperialistas, o Brasil chega ao fim do período sob estudo com o seu Setor de Mercado Externo mais especializado do que nunca: 72,5% das receitas de exportação, entre 1924 e 1929, provêm de um único produto o café (Tabela II). E por mais que o Brasil dominasse o mercado do café e por mais que a procura pela rubiácea se expandisse, era claro que as receitas em divisas assim obtidas não poderiam chegar para importar todos os bens manufaturados demandados pela crescente população do país. Neste sentido, a Tabela I oferece algumas indicações: o saldo de nossa Balança Comercial atinge o seu valor máximo na década 1901-1910, quando se dá o auge da Borracha. A partir desta década, o saldo da Balança Comercial decresce ligeiramente, pois a partir de 1901/10 as importações crescem mais que as exportações; entre a 1a. e a 3a. década do século xx as importações aumentam 112% ao passo que as exportações aumentam de apenas 69%. Na verdade, os saldos se mantêm em nível relativamente elevado durante as três primeiras décadas deste século, mas isso se explica por dois motivos: a) o Brasil, a partir de 1890 aproximadamente inicia sua industrialização por substituição de importações, a qual se vê acelerada durante a 1a. Guerra Mundial pela incapacidade de nossos fornecedores habituais de nos abastecer normalmente; desta maneira o país deixou de depender do Setor de Mercado Externo como gerador exclusivo de recursos para a satisfação das suas necessidades de bens manufaturados; antes pelo contrário, havia até certa sobra destes recursos, que se refletiam nos saldos da Balança Comercial; b) o Brasil teve que recorrer de forma crescente a capitais do exterior, seja para financiar as manobras da “valorização” do café, seja para financiar deficits governamentais e obras de infra-estrutura: ferrovias, portos, serviços de bondes, de electricidade etc.; para poder atender o serviço da Dívida Externa, era indispensável que houvesse *superavit* na Balança Comercial. Isto significa que os saldos positivos na Balança Comercial eram produzidos por uma política tarifária, cambial e de sustentação de preços dos produtos de exportação que visava simultaneamente proteger a indústria nacional e assegurar divisas para o serviço da Dívida Externa. O que interessa salientar aqui, no entanto, é que durante este período a política de expansão imperial praticada pelas potências industriais restringia sobremaneira as oportunidades de inserção na divisão internacional do trabalho a países como o Brasil, constringendo-os a procurar via substituição de importações uma outra forma de desenvolver suas forças produtivas. Vale a pena observar

que estas oportunidades foram reduzidas ainda muito mais drasticamente após o “crash” de 1929.

3. *O Brasil e a hegemonia britânica no mercado mundial de capitais*

O período que se abre a partir de 1870 na história do capitalismo se caracterizou, como se viu acima, pelo acirramento cada vez maior das disputas entre as potências imperialistas. Uma das principais armas nestas disputas eram as inversões de capitais dos países industrializados nos países não desenvolvidos. Duas finalidades perseguiram estas inversões: taxas de lucro mais elevadas e o domínio dos mercados internos das Economias Coloniais. A primeira finalidade tornava-se viável na medida em que se tratava de empréstimos a governos, dispostos a pagar elevadas taxas de juros e comissões aos intermediários, ou inversões em obras públicas como ferrovias, cujos riscos eram eliminados por “garantias de juros” oferecidas pelo poder concedente. A segunda finalidade era atingida mediante o estabelecimento de subsidiárias —ferrovias, companhias de navegação, de bondes, de eletricidade e gas etc.— que naturalmente preferiam importar equipamentos, combustível etcetera, do país em que se situava a Matriz.

Até o fim da Primeira Guerra Mundial a Grã-Bretanha era o país que mais exportava capital. A distribuição geográfica do seu comércio externo e de suas inversões no exterior permitem ter uma idéia de como a constituição de um mercado internacional de capitais foi um dos fundamentos da divisão internacional do trabalho, instituída a partir da Revolução Industrial. Os dados essenciais se encontram na Tabela III.

Em 1860/70, a Grã-Bretanha ainda é a maior e quase única potência industrial. O grande mercado para suas exportações de produtos manufaturados é a proprio continente europeu e depois o Império. Nas décadas seguintes, a crescente competição das novas potências industriais vai forçando a Grã-Bretanha a se apoiar cada vez mais no Império, cuja participação nas exportações britânicas vai se elevando paulatinamente de 32% em 1860/70 para 34% em 1881/90, para 36% em 1911/13, para 42% em 1927/29 e para 43% em 1933/35. A esta concentração crescente das exportações no Império corresponde uma perda, em termos relativos, de importância dos mercados dos países que se industrializaram e que passaram a proteger seus mercados da competição britânica. Europa e Estados Unidos absorviam 52% das exportações do Reino Unido em 1860/70, porcentagem que cai a 50% em 1881/90, a 45% em 1901/10, para atingir o seu ponto mais baixo em 1927/29 com 41%. As inversões no exterior apresentam uma evolução semelhante: boa proporção delas em 1860/70 estavam na Europa e sobretudo nos Estados Unidos, onde a construção de ferrovias absorvia

TABELA III
DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DO COMÉRCIO E INVESTIMENTOS EXTERNOS DA GRÁ-BRETANHA,
DOS 1860s AOS 1930s

Áreas	Anos 1860-70		1881-90		1901-10		1911-13		1927-29		1933-35	
	Expor- tações %	Investi- mentos %	Expor- tações %	Investi- mentos %	Expor- tações %	Investi- mentos %	Expor- tações %	Investi- mentos %	Expor- tações %	Investi- mentos %	Expor- tações %	Investi- mentos %
Império	32	36	34	47	34	47	36	46	42	59	43	43
Europa	39	25	36	8	36	5	36	6	34	8	38	38
América do Sul	12	10,5	11	20	10,5	21	12	22	11	22	9	9
Estados Unidos	13	27	14	22	9	21	9	19	7	5,5	6	6
Outros	4	3,5	5	3	10,5	6	7	7	6	5,5	4	4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FONTE: Barrata-Brown (1963), Table V.

grande volume de capital inglês. Já em 1881/90, a proporção de investimentos no Império aumenta sensivelmente, em detrimento sobretudo da Europa, onde vários países passavam então à condição de exportadores de capital. Os Estados Unidos ainda absorvem mais de um quinto dos capitais britânicos no exterior, até 1911/13; durante a 1a. Guerra Mundial, no entanto, os britânicos se veem obrigados a liquidar a maior parte de suas inversões nos Estados Unidos, que não abriga mais que um vigésimo dos capitais britânicos no exterior em 1927/29.

Na medida em que se acirrava a concorrência entre os países industrialmente avançados, a América do Sul tornou-se um dos principais centros da batalha, o que se reflete no deslocamento de capitais britânicos para esta área: de 10,5% em 1860/70, a América do Sul passa a concentrar 20% a 22% dos capitais britânicos de 1881/90 até 1927/29. Este incremento notável das inversões britânicas na América Latina se deve em sua maior parte ao desenvolvimento de uma indústria de carnes na Argentina quase inteiramente voltada para o mercado britânico. Entre 1880 e 1890, as inversões da Grã-Bretanha na Argentina subiram de 20,3 para 157,0 milhões de libras, chegando a atingir 357,8 milhões em 1913. As inversões britânicas no Brasil cresceram mais lentamente entre 1880 e 1890, quando passam de 38,9 para 68,7 milhões de libras, mas sofrem acentuada expansão entre 1890 e 1913, quando atingem 223,9 milhões. Mais da metade desta soma (117,4 milhões) é representada por empréstimos ao governo brasileiro, sendo o restante inversão privada, provavelmente a maior parte em construção ferroviária. Entre 1913 e 1928, as inversões britânicas no Brasil crescem apenas 28%, atingindo £ 285,7 milhões (UN, 1965).

Durante o Império, o nosso governo foi grande cliente da City de Londres, ali representado pelo Banco dos Rothschild. Entre 1825 e 1889, o Brasil levantou 17 empréstimos, dos quais apenas dois se destinaram a investimentos (em estradas) e dois tiveram motivação política imediata: o reconhecimento da nossa independência e o financiamento da Guerra do Paraguai. Dos restantes, nada menos que 10 se destinaram à liquidação de dívidas anteriores. Politicamente, estes empréstimos constituíam a forma prática da a Grã-Bretanha apoiar o governo e o regime aqui imperantes. Quando as relações entre o Brasil e a Grã-Bretanha entravam em crise, obviamente não havia empréstimos. Assim, as divergências sobre o tráfico negreiro devem ter impedido que os houvesse entre 1843 e 1852, o intervalo mais longo em que o endividamento externo de 2o. Império deixou de crescer. Economicamente, pode-se dizer que estes empréstimos constituíam aplicações bem rendosas, tanto para os intermediários, que geralmente recebiam polpudas comissões, como para os tomadores, que adquiriam os títulos bastante abaixo do par. Dos 17 empréstimos levantados, entre 1821 e 1889, 8 foram colocados a

menos de 90% do seu valor nominal. Assim, embora a taxa de juros nominal fosse geralmente de 4 a 5%, ela acabava sendo para os tomadores de 7 a 8% e, para os governos brasileiros, onerados pelas comissões, ainda bem maiores (Brito, 1945).

Após 1890, os empréstimos públicos levantados no exterior mudam de caráter: eles se destinam em maior proporção a obras públicas, em geral construção de portos ou ferrovias, ou à sustentação da cotações externas de nosso principal produto de exportação, o café. Mesmo assim, não deixa de haver dificuldades no resgate das dívidas, o que leva a sua consolidação mediante "funding loans", dos quais obtivemos (ou sofremos) dois no período sob estudo: um em 1898 e outro em 1914. A continuada dependência financeira do país do exterior permitia aos credores impor condições draconianas quando a falta de recursos obrigava o governo a suspender o serviço de dívida externa. O primeiro "Funding Loan" de 1898 foi garantido pela hipoteca das rendas da Alfândega do Rio de Janeiro e, acessoriamente, pela renda de todas as outras alfândagas, se a primeira não fosse suficiente (Carone, 1970). Além disso, à medida que se emitiam os títulos, retirava-se uma soma equivalente de papel-moeda ao câmbio de 18d/cruzeiro da circulação para constituir um fundo de garantia depositado em Londres. O Governo Federal ficava ainda proibido de contrair novas dívidas externas ou internas ou mesmo dar garantias de novos empréstimos até junho de 1901 (Villèle, 1973). O segundo "Funding" foi obtido em 1914 sob condições semelhantes.

O mecanismo da dependência financeira pode ser descrito nos seguintes termos: a vida urbana no Brasil, assim como as inversões em vias de transporte, dependiam, nesta época, quase por inteiro de importações. Para se ter uma idéia do grau de dependência comercial em que se encontrava o Brasil basta examinar a composição de nossas importações da Grã-Bretanha, nosso principal fornecedor, no período entre 1890 e 1904: quase a metade era constituída por artigos textéis, vindo a seguir com cerca de 10% o ferro, com outro tanto o carvão de pedra e com proporção apenas um pouco menor a maquinaria (Graham, 1973). É fácil de ver que tais importações dificilmente poderiam ser comprimidas sem provocar uma verdadeira comção social. Acontece que para pagar estas importações, o Brasil dependia da receita de alguns poucos produtos de exportação — principalmente do café. Quando a receita externa diminuía, devido à queda do volume exportado ou dos preços, o governo não tinha como continuar pagando os juros e amortizando as dívidas já contraídas. Não havia outro remédio então do que assumir novos compromissos, já que os gastos com as importações dificilmente podiam ser reduzidos. Resultava daí um crescente endividamento externo, apesar dos pagamentos do Brasil serem de fato maiores que

os novos empréstimos obtidos Assim, entre 1890 e 1927, o Brasil efetuou pagamentos no valor de £344,8 milhões a recebeu novos empréstimos no valor de £325 milhões. Como se vê, o Brasil assumiu novas dívidas principalmente para pagar os juros das anteriores. Apesar de termos pago mais que o valor dos novos empréstimos, o saldo de nossa dívida externa cresceu de £31,1 milhões no fim do Império para £267,2 milhões no fim da República Velha (Villela, 1973, Tabela D 1).

Durante a República Velha, a vida urbana se expandiu deveras e a rede de ferrovias ligando as zonas produtoras aos portos passou a desempenhar um papel essencial na economia. Com isso a dependência do exterior se agravou. Se durante 67 anos de império contraímos 17 empréstimos, em 41 anos de República Velha contraímos nada menos que 27: entre 1893 e 1908, o Brasil tomou 10 empréstimos, todos em Londres, por intermédio dos Rothschild, dos quais 4 se destinavam a ferrovias e portos e um à sustentação do café (Convênio de Taubaté); de 1908 em diante se quebra o monopólio londrino dos Rothschild sobre a dívida externa brasileira: entre 1908 e 1916 são tomados mais 11 empréstimos, dos quais 6 em Londres (5 com os Rothschild) e 5 em Paris, os quais se destinam a ferrovias, portos e à navegação; a partir de 1921, os banqueiros americanos Dillon e Read passam a participar do nosso financiamento externo; entre 1921 e 1927 o Brasil fez mais 6 empréstimos (3 em Nova York, 1 em Londres, 1 em Paris e 1 em Londres e Nova York) dos quais 3 se destinavam a ferrovias e obras contra as secas e um à sustentação do café. Como se vê, há uma progressiva diversificação de nossa dependência, que reflete a desaparecimento do monopólio britânico no mercado financeiro mundial.

Mas, como se viu acima, o capital britânico não veio para cá apenas para financiar o governo, mas também para realizar inversões privadas. Entre estas se destacavam as ferrovias. Os britânicos não apenas financiavam estradas construídas por iniciativa nacional (a E.F. D. Pedro II levantou 1,5 milhões de libras em Londres em 1858, a São Paulo-Rio levantou £600 000 em 1874 e £164 200 em 1879, etc.) mas construíram muitas por sua conta, em geral contando com garantia de juros por parte do governo brasileiro. Em 1880, havia 11 companhias ferroviárias inglesas no Brasil, número que subiu a 25 em 1890. Cabe lembrar que os britânicos construíram e exploraram durante longo período a São Paulo Railway famosa pela sua elevada lucratividade, que escoava o café do interior para Santos, administraram a E.F. Leopoldina e construíram grande número de ferrovias no nordeste e em outras áreas do país. Como faziam nos demais países de Economia Colonial, os ingleses também dominaram por longo período o comércio exterior brasileiro. Eram britânicos os principais exportadores de café e os mais importantes importadores de produtos manufa-

turados, assim como eram britânicos os bancos que financiavam suas atividades. Os investimentos diretos da Grã-Bretanha no Brasil abrangiam ainda outras atividades: diversas tecelagens; o Moinho Inglês, fundado em 1886; a Companhia Clark de sapatos, que durante muitas décadas importou o produto, distribuindo-o também no varejo e que passou a fabricá-lo no Brasil a partir de 1898; a Cia. de Linhas para Coser, fundada em 1906 e a Alpargatas fundada em 1907: em 1909 a segunda maior fazenda de café do Brasil, com quase cinco milhões de pés de café, era administrada por uma firma britânica, cujo capital era de £800 000 (Graham, 1973).

É óbvio que com o desenvolvimento da Economia Colonial no Brasil, ao longo do século XIX, interessava ao capital inglês dominar o seu Setor de Mercado Externo, o único que participava diretamente da dinâmica do capitalismo mundial. Este domínio, porém, se fazia de forma *externa*. Apesar do exemplo isolado da fazenda britânica de café, acima citado, a regra era que ao capital inglês não interessava a penetração na área de *produção* para o mercado externo. Este desinteresse patenteou-se quando se apelou ao capital britânico para modernizar a agroindústria do açúcar no nordeste, tentativa que fracassou. Na verdade, houve investimentos neste setor, mas as primeiras dificuldades rapidamente afugentaram o capital estrangeiro. O acervo acabou em mãos de capitalistas brasileiros, que tiveram êxito no estabelecimento das usinas. Do mesmo modo, o capital britânico dominou todas as condições externas —o transporte, o financiamento e a comercialização— do café mas, com poucas exceções, não penetrou em sua produção. Há várias explicações que se pode aventar para esta ausência conspícua, mas uma delas parece ser particularmente significativa. É a que decorre da tardia abolição da escravatura no Brasil, particularmente na cafeicultura, onde ela se mantém até 1888. As relações de produção escravas certamente tornavam pouco atraente a inversão de capital inglês na cafeicultura até aquela data. Depois, a cafeicultura passa por crises sucessivas até pelo menos a primeira valorização, em 1906. Dadas as violentas oscilações de preços no mercado, habilmente aproveitadas pelo capital comercial e financeiro inglês, que se apropriava sob a forma de ganhos especulativos de grande parte do excedente produzido na fazenda, não devia ser tentador investir em fazendas recursos que prometiam proporcionar lucros bem maiores se investidos na intermediação. Mesmo as poucas fazendas adquiridas pelos britânicos parece que resultaram de dívidas que não puderam ser redimidas pelos antigos proprietários (Graham, 1973, p. 85).

Os britânicos não deixaram de investir *em suas próprias colônias* na produção de artigos primários, como os casos das plantações de algodão e de seringueiras, acima mencionados, mostra. Após 1870, a competição imperialista vai impondo ao capital inglês uma certa preferência ao Império,

como área de inversões, pelo menos quando se trata de cultivos tropicais que podem ser praticados nas colônias. Desta maneira, ele se restringe nas *Economias Coloniais politicamente independentes* a dominar *de fora* o Setor de Mercado Externo, tratando de se apropriar da parte do leão do excedente de produção, sem correr todos seus riscos. É claro que esta foi a estratégia do capital britânico no Brasil, no período sob estudo, mas nem sempre seus objetivos foram alcançados. As estradas de ferro britânicas no nordeste, por exemplo, foram desde o início um grande fracasso como inversão de capital.

É interessante observar que, enquanto o capital inglês evitou a cafeicultura e a agricultura para a exportação de um modo geral, ele não deixou de participar do processo de industrialização por substituição de importações, que adquire ímpeto após 1888. Este fato vem aparentemente desmentir a idéia de que o objetivo básico do imperialismo britânico no Brasil, como nas demais Economias Coloniais, era a de impedir sua industrialização para manter o país dependente das importações de produtos manufaturados. Na verdade, o *grande* capital britânico efetivamente tudo fez para manter aberto o acesso ao mercado interno brasileiro, através de uma política livre-cambista, que ele conseguiu que fosse posta em prática durante uma boa parte do século passado. Mas, a lógica do livre-cambismo pressupunha que o Brasil se defrontaria no mercado mundial com uma procura infinitamente elástica para os produtos em que se especializasse. Havia nisso uma contradição, na medida em que a política inglesa em âmbito mundial acabava por excluir o Brasil de maioria dos mercados de matérias primas —açúcar, algodão, borracha— exceto do de café. No fim do século XIX a excessiva concentração no café como gerador de divisas estrangeiras e portanto como fonte quase única da capacidade de importar chegou a constituir um claro ponto de estrangulamento para a expansão das forças produtivas no Brasil. Este estrangulamento era agravado pelos pesados compromissos financeiros assumidos precisamente em relação ao capital britânico e que levaram o governo brasileiro a solicitar o primeiro Funding Loan em 1898 e o segundo em 1914. Por menos industrialista que fosse a classe dominante brasileira —ela o foi pouquíssimo antes de 1930— a substituição de importações era a saída que se impunha como única alternativa à estagnação econômica.

Dada a inevitabilidade da industrialização brasileira, só cabia ao capital britânico no país duas alternativas: ou manter-se à margem do processo, assistindo à conquista de novos mercados pelos novos empreendedores, ou dele participar, transformando-se, quando era o caso, de importador em industrial. Não é de se espantar que alguns empresários ingleses, em geral

representantes de empresas familiares (como por exemplo a Clark Shoe Company, que era administrada no Brasil pessoalmente por membros da família proprietária), tenham optado pela segunda alternativa. De qualquer maneira, esta não foi a opção da maioria dos capitais britânicos aqui atuantes, sobretudo dos maiores, pois caso contrário a indústria que se vinha formando no Brasil antes da 1ª. Grande Guerra teria sido predominantemente inglesa, como era o comércio importador. Na realidade, considerando-se que o importador tinha o melhor acesso ao mercado interno e era, por isso, o candidato natural a operar a substituição de importações, a participação britânica na industrialização acabou sendo surpreendentemente reduzida. Os ingleses tomaram parte nela, entre 1889 e 1930, como fornecedores de equipamento principalmente, porém muito pouco como empresários.

E foi esta a razão principal porque a duradoura e mercante presença do capital inglês no Brasil desapareceu com tanta rapidez e quase sem deixar vestígios, no período de entreguerras. Este desaparecimento pode ser facilmente documentado com os dados de nossas relações comerciais com os principais países capitalistas do período sob estudo. Estes dados constam da Tabela IV e se referem aos poucos anos, sobretudo do século passado, para os quais se dispõe de informações. Fica claro que a Grã-Bretanha domina nosso comércio exterior, pelo menos até 1874, fornecendo ao Brasil mais da metade de suas importações e absorvendo de três a quatro décimos de suas exportações. Este quadro muda algo no começo deste século, quando a participação britânica nas exportações brasileiras cai a menos de dois décimos e nas importações a menos de três décimos. A queda da participação nas exportações se explica pela crescente especialização brasileira no café, que não era produto de consumo popular na Grã-Bretanha (o chá já era como continua sendo a bebida preferida), mas sim nos Estados Unidos e na Europa Continental. Daí a crescente participação nas exportações brasileiras dos Estados Unidos, que em 1902/4 já assumem o primeiro lugar que mantêm até hoje, e da Alemanha que ocupa o segundo lugar desde então, com exceção dos períodos de guerra e após-guerra (como em 1920, quando o segundo lugar foi ocupado pela França). Mesmo absorvendo pequena parcela das exportações brasileiras, a Grã-Bretanha continuava desempenhando seu papel estratégico em nosso comércio exterior. Basta lembrar que neste período as principais firmas de exportação de café brasileiro para os Estados Unidos eram inglesas, assim como eram ingleses os bancos que financiavam o tráfico, as estradas de ferro e as companhias de navegação que o transportavam.

A redução da parcela de produtos ingleses na pauta de importação brasileira pode ser atribuída, em parte, ao desaparecimento da hegemonia

TABELA IV

PRINCIPAIS PARCEIROS DO BRASIL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL
1853-1928

Datas	Participação (em %) no Comércio Exterior do Brasil							
	Grã-Bretanha		Alemanha		Estados Unidos		França	
	exp.	imp.	exp.	imp.	exp.	imp.	exp.	imp.
1853/4 a 1857/8	32,9	54,8	6,0	5,9	28,1	7,0	7,8	12,7
1870/1 a 1872/4	39,4	53,4	5,9	6,5	28,8	5,4	7,5	12,2
1902 a 1904	18,0	28,1	15,0	12,2	43,0	11,5	7,8	8,8
1908 a 1912	17,0	27,5	14,3	16,2	38,2	13,5	8,6	9,4
1920	8,2	21,4	5,8	4,6	42,0	40,6	12,0	5,4
1928	3,4	21,0	11,0	12,3	44,6	26,2	9,0	6,2

FONTES: Silva, H. Schlittler, "Tendências e Características Gerais do Comércio Exterior no Século XIX", *Revista de História da Economia Brasileira*, São Paulo, Ano I, nº 1, Junho 1953.

Valla, V., "Os Estados Unidos e a Influência Estrangeira na Economia Brasileira: um Período de Transição (1904-1928) (IV) Conclusão" in *Revista de História*, São Paulo, Vol. XLV, Ano XXIII, nº 91, Julho-Setembro de 1972.

britânica no capitalismo industrial. Pela Tabela IV é fácil de ver que o lugar de Grã-Bretanha foi em parte ocupado pelos seus principais rivais, os Estados Unidos e a Alemanha, que em conjunto forneciam apenas 12 a 13% das importações ao Brasil no século passado, porcentagem que sobe para cerca de 24% em 1902/04 e para quase 30% em 1908/12, alcançando 45% em 1920 e quase 39% em 1928. Como fornecedor de produtos, a maior parte manufaturados, os Estados Unidos superam a Grã-Bretanha a partir do período entre-guerras, que marca o declínio definitivo da influência britânica no Brasil. É claro que a conquista de boa parte do mercado brasileiro por produtos americanos e alemães em detrimento dos ingleses decorre da crescente superioridade industrial dos primeiros em relação aos últimos, no plano mundial. Mas este fato não esgota a questão. O refluxo inglês se dá também porque o capital daquele país não soube acompanhar a nova etapa que se abria na história econômica do Brasil com a industrialização por substituição de importações. O capital britânico procurou se aproveitar da industrialização brasileira para vender equipamentos, mas aparentemente não confiou em sua continuidade para nela arriscar inversões próprias, a não ser as poucas já mencionadas. Desta maneira, o capital britânico deixou passar uma oportunidade que os americanos e alemães aproveitaram. Lima (1970) arrola nada menos que 32 empresas americanas que, entre 1912 e 1929, "abriram filiais no Brasil, em sua maioria companhias industriais, visando à penetração em nosso mercado" (pg. 341). Efetivamente, havia pelo menos 19 indústrias entre elas, embora várias, como as siderúrgicas e as indústrias de máquinas, tenham vindo apenas para

melhor exportar ao Brasil seus produtos. Não obstante também se instalaram fábricas aqui —de pneus, frigorífico, de montagem de automóveis— que puderam se expandir aproveitando-se das condições favoráveis criadas pelo processo de industrialização no Brasil.

Tendo em vista as empresas estrangeiras que vingaram fez-se um levantamento das indústrias que possuíam capital superior a Cr\$ 20 milhões em 1972/3, tendo sido fundadas antes de 1930. Foram encontradas 22, das quais 9 americanas, 4 alemãs, 3 inglesas, 3 suecas e 3 de outras nações européias. Estas cifras confirmam que o capital britânico foi suplantado pelo americano e alemão no Brasil em boa medida por não ter logrado penetrar na crescente economia industrial do Brasil. Dados referentes à evolução do número de empresas inglesas e de outras nações no Brasil também reforçam esta hipótese. Das companhias estrangeiras autorizadas a operar no Brasil, eram britânicas 76% em 1861/75, 59% em 1876/1890, 44% em 1891/1905 e apenas 31% em 1906/1920. Neste último período, as companhias americanas já representavam 25%, as francesas 11% e as alemãs 7% do total (Graham, 1973, p. 317).

Em outros sectores de atividades, que não o industrial, o desaparecimento do capital britânico decorreu de sua incapacidade de acompanhar a evolução tecnológica. É o que se pode verificar no caso do transporte. Referindo-se ao período de após a 1ª. Guerra Mundial, escreve Lima (1970): “Iniciava-se aí então a era rodoviária, que iria posteriormente desenvolver-se em detrimento das ferrovias e da navegação, apesar de não possuirmos petróleo, nem fabricação de automóveis. Tudo era importado: as máquinas e equipamento para a abertura de estradas, os veículos e suas peças, o combustível e lubrificantes. Inaugurava-se assim a influência norte-americana em nossa economia” (p. 344). Assim, enquanto as grandes companhias automobilísticas americanas, como a General Motors e a Ford se instalavam no Brasil, “abrindo” um mercado que iria se expandir rapidamente, o capital inglês continuaria invertido nas ferrovias, que com o tempo se tornariam deficitárias e acabariam sendo encampadas pelo governo, a maior parte na década dos quarenta.

4. *O Brasil e o início da ascendência americana no mercado mundial de capitais*

Como foi visto no primeiro capítulo deste estudo, o período entre 1870 e 1918 se caracterizou pela disputa da hegemonia na economia capitalista mundial entre a Grã-Bretanha, que a detinha até então, e países que iam se industrializando, principalmente os Estados Unidos e a Alemanha. Esta disputa terminou ainda antes do fim do período em questão com a vitória

dos Estados Unidos, mas os seus efeitos só foram sentidos no período seguinte, após o fim da 1a. Guerra Mundial. Em 1870, o Reino Unido detinha 31,8% da produção industrial de todo mundo, sendo seguido com 23,3% pelos Estados Unidos, com 13,2% pela Alemanha e com 10,3% pela França. No período 1896/1900, o primeiro lugar já era ocupado pelos Estados Unidos com 30,1%, estando o Reino Unido em segundo com 19,5% a Alemanha em terceiro com 16,6% e a França em quarto com 7,1%. A queda relativa da Grã-Bretanha se acentua mais com o passar do tempo. Ainda antes da 1a. Guerra Mundial, em 1913, ela cai para o terceiro lugar com 14%, superada tanto pelos Estados Unidos, com 35,8% como pela Alemanha com 15,7% (Ellsworth, 1950, p. 414).

Ao contrário da Grã-Bretanha, a industrialização dos Estados Unidos se deu, em grande medida, em função do mercado interno. O Comércio Externo representava, em 1900/09, 26,6% da Renda Nacional britânica, mas apenas 5,6% da americana. Daí se explica que a preeminência britânica se manteve no plano econômico mundial, mesmo quando a ascendência industrial americana já estava claramente firmada. Em 1899, p. ex., a Grã-Bretanha ainda respondia por 32,5% das exportações mundiais de produtos industriais, contra 22,2% da Alemanha e apenas 11,2% dos Estados Unidos. Aliás, no campo do comércio internacional a Grã-Bretanha continuou ocupando uma posição de destaque muito tempo depois que sua hegemonia econômica já tinha sido destruída. Em 1937, a Grã-Bretanha e a Alemanha lideravam em conjunto a exportação de manufaturas com 22,4% do total mundial, contra 19,6% dos Estados Unidos (Kindleberger, 1962, pgs. 54 e 180). Somente após a 2a. Guerra Mundial é que se firmou de modo indiscutível a ascendência dos Estados Unidos na economia capitalista mundial. Embora durante a República Velha a Grã-Bretanha ainda pudesse ter mantido seu papel hegemônico nas relações do Brasil com o resto do mundo, não há dúvida que em 1889 se inicia um período de ascensão contínua da influência americana no país, que chegará a ameaçar a supremacia britânica durante o período de entre-guerras.

Durante o período sob estudo (1889-1930), o caráter do imperialismo americano na América Latina diferiu muito do britânico por duas razões básicas: uma, que certos campos como o da construção ferroviária e o do financiamento público já estavam dominados pelo capital inglês (pelo menos até 1914) e não podiam ser penetrados facilmente pelos imperialismos advindos posteriormente; a outra, que a estratégia do capital americano na América Latina era menos e de explorar "de fora" as linhas de produção, destinadas ao mercado internacional, já pré-existentes do que a de desenvolver novas linhas, que ele pudesse dominar desde o início. Isso pode ser facilmente comprovado pelas cifras do capital estrangeiro aplicado na Amé-

rica Latina em 1914. Naquele ano a dívida pública externa de todos os países da área montava a 2 185 milhões de dólares, dos quais 1 481 milhões (68%) eram de credores ingleses e apenas 93 milhões (4%) de americanos. Os investimentos diretos estrangeiros na América Latina, em 1914, alcançavam 7 569 milhões, dos quais 30,9% em ferrovias, 12% em serviços públicos, 7,1% em mineração e 3,4% na agricultura. Dos investimentos ferroviários estrangeiros, nada menos que 71% eram britânicos contra apenas 13% americano e 6,5% franceses. O predomínio inglês também se verificava nos investimentos em serviços públicos, dos quais 60% provinham de Grã-Bretanha, 14% dos Estados Unidos e 8% da Alemanha. Já dos investimentos agrícolas, a quase totalidade (94%) era americana, o mesmo podendo ser dito do capital estrangeiro investido em mineração, do qual 78% provinha dos Estados Unidos (UN, 1965).

A estratégia do capital americano, na América Latina, assemelhava-se à do capital britânico, francês e de outras procedências, em suas possessões coloniais africanas e asiáticas: a de desenvolver plantações e atividades de mineração, tendo em vista o mercado mundial. Como já foi visto, não interessava ao capital britânico (assim como o de outras potências metropolitanas) desenvolver a produção de bens primários em outras áreas, que não as do seu império, o que o levou a tentar o cultivo da seringueira no Extremo Oriente, por exemplo, e não no Vale Amazônico, habitat natural da planta. Acontece, porém, que esta alternativa não estava aberta ao capital americano, que não dispunha de possessões coloniais, pelo menos até a Guerra Hispano-Americana, e mesmo as que adquiriu então eram muitas reduzidas em confronto com suas necessidades de expansão. Daí sua estratégia de investir nos Setores de Mercado Externo de Economias Coloniais politicamente independentes. As principais áreas de inversão americana, até a 1ª. Guerra Mundial, eram Cuba onde foram aplicados 252 6 milhões de dólares principalmente na agro-indústria açucareira, México com 587 1 milhões (mineração sobretudo) e 170 8 milhões no Chile (também a maior parte em mineração). Nestes três países estavam aplicados 1 000 milhões de um total de 1 275 8 milhões de dólares de investimentos diretos americanos na América Latina, em 1914 (UN, 1965). Entre 1914 e 1929, o volume de inversões diretas americanas na América Latina quase triplicou, alcançando no fim do período 3 645 8 milhões de dólares, dos quais 887 milhões (24,4%) em Cuba, 709 2 milhões (19,4%) no México e 448 4 milhões (12,3%) no Chile. Como áreas novas de inversão surgiram, neste período, a Venezuela, que recebeu inversões no valor de 245 3 milhões (6,7% do total) a maior parte aplicada na extração de petróleo e os demais países da América Central, fora o México, que receberam em conjunto inversões no valor de 250 9 milhões (6,9% do total), principalmente em

plantações de bananas. Dentro deste quadro de fulminante expansão do imperialismo americano por toda América Latina, o Brasil ocupa um lugar de incomparável modéstia: até 1924, as inversões diretas americanas não alcançam 5 milhões de dólares e apenas em 1929 elas chegam a 108 4 milhões, cifra apesar de tudo bem pequena considerando-se o tamanho do país e sua importância relativa na área (ONU, 1965).

Estes valores contrastam com o número avultado de companhias americanas que se instalam no Brasil, sobretudo após 1905. Duas hipóteses podem explicar a discrepância: ou as inversões diretas dos Estados Unidos no Brasil se encontram incluídas em sua maior parte no total “não distribuído por país” (47 milhões de dólares em 1914, 356 7 milhões em 1929) ou o capital invertido pelas 138 empresas americanas que se instalaram no Brasil entre 1905 e 1920 era muito reduzido*. Seja como for, o capital americano não penetra no Brasil muito cedo. Apesar das condições favoráveis que lhe foram criadas após a proclamação da República, o capital dos Estados Unidos só passa a ocupar um lugar de destaque na economia brasileira, *enquanto volume de inversão*, a partir de 1950, quando o Brasil passa a ocupar o segundo lugar, junto com Cuba, como recipiente de inversões diretas americanas na América Latina. Mas isso não quer dizer que o imperialismo americano não se tenha feito sentir antes no Brasil. Embora dispondo de limitados fundos próprios, o capital americano soube conquistar ampla influência no Brasil muito antes, usando a inclusive como meio de assegurar-se a representação de capitais europeus aqui. É o que se verá mais adiante.

As relações entre o Brasil e os Estados Unidos, depois que ambos se tornaram politicamente independentes, eram longe de ser estreitas e harmoniosas, sobretudo no período em que o Brasil foi um império escravocrata. Durante a Guerra da Secessão nossas simpatias estavam com o Sul, o que era compreensível já que as instituições defendidas pelas tropas confederadas estavam em pleno vigor aqui. É claro que a vitória da União, no conflito, não serviu para reforçar os laços entre os dois países. Em compensação, na Guerra do Paraguai, os Estados Unidos apoiaram Solano Lopez, o que tornou as relações com o Brasil ainda mais tensas. (V. Bandeira, 1973, capítulos xvi e xvii).

Com a Abolição em 1888 e a proclamação da República em 1889, as diferenças entre os dois países pareciam em vias de desaparecer. Para o grupo de republicanos que assumiu o poder, os Estados Unidos constituíam o modelo natural. O nome oficial do país passou a ser Estados Unidos do

* Uma indicação de que esta última hipótese é pouco verosímil é que em 1907 se teriam instalado 7 empresas americanas no Brasil com capital de £16 695 545. (Cf. citação de Luz, 1961, por Bandeira, 1973, p. 185).

Brasil e a nova constituição brasileira seguiu de perto a norte-americana. Por pouco a nova bandeira não se tonou “estrelada, com listas auri-verdes, proposta por Lopes Trovão. A diferença consistia nas cores”. (Bandeira, 1973, capítulo XXI).

A aproximação política entre o Brasil republicano e os Estados Unidos tinha como base, além da comunhão de ideais republicanos, a hostilidade em relação aos velhos centros imperialistas europeus, particularmente à Grã-Bretanha. Esta hostilidade tinha, em ambos os países, origens semelhantes mas objetivos diferentes. Ambos, como ex-colônias européias, desejavam ver reduzida a influência do imperialismo europeu no continente americano. O Brasil pretendia desta maneira ganhar um controle maior sobre sua própria economia, sobretudo quando este controle estava nas mãos de uma potência como a Grã-Bretanha, que tinha dado todo apoio à monarquia. Já os Estados Unidos, conquistaram sua autonomia de fato com a Guerra da Secessão (o Sul, cujo algodão era exportado à Europa, tinha interesses complementares ao do imperialismo europeu) e almejavam, no final do século passado, competir com as demais potências imperialistas por zonas de influência. É claro que nestas circunstâncias, a proclamação da República no Brasil e o estremecimento nas relações entre o novo regime e a antiga potência dominante, a Grã-Bretanha, só podiam ser interpretados, nos Estados Unidos, como sinal de que o Brasil acabara de cair na sua zona de influência. (Convém recordar, a título de analogia, que a tentativa das potências européias de imporem Maximiliano como imperador ao México também aproximou este país dos Estados Unidos, abrindo-o à influência americana).

Embora no plano político, as relações entre o Império Brasileiro e a República Norte-Americana tivessem sido mais do que “difíceis”, no plano econômico os Estados Unidos tinham se transformado no maior cliente do Brasil, como se pode observar na Tabela IV: já em 1853/4 a 1851/8 os Estados Unidos absorviam 28% de nossas exportações. O principal produto brasileiro vendido aos Estados Unidos era o café, cujo consumo ganhou grande difusão naquele país. Desta forma criou-se certa interdependência econômica que parece ter evitado que as relações entre os dois países degenerassem ainda mais. Mas, nos Estados Unidos havia profunda insatisfação pelo fato de haver pouca reciprocidade no intercâmbio. Como se pode ver na Tabela IV, as importações brasileiras dos Estados Unidos até 1870/1 a 1872/4 eram pouco mais que insignificantes, constituindo menos de um décimo do total importado. A balança comercial entre os dois países era amplamente favorável ao Brasil, o que se explicava simplesmente pelo fato de que havia poucos competidores do nosso café no mercado americano ao

mesmo tempo em que os produtos americanos não conseguiam competir com os britânicos no nosso.

Para corrigir esta situação e aproximar mais os dois países no plano econômico, celebrou-se em 1891 um tratado entre o Brasil e os Estados Unidos, pelo qual se acertavam concessões tarifárias recíprocas: o Brasil favorecia a entrada de maquinária e farinha de trigo americanas e os Estados Unidos davam tratamento idêntico ao nosso café. (Graham, 1973, p. 317/8). O propósito do governo brasileiro era, porém, o de facilitar a venda do nosso açúcar no mercado americano, o qual não foi conseguido, pois no mesmo ano os Estados Unidos assinaram um tratado comercial com a Espanha, favorecendo o produto de suas (então) colônias. O tratado com os Estados Unidos suscitou fortes polêmicas no Brasil, mas teve pequena influência sobre as trocas comerciais e acabou sendo revogado, unilateralmente e sem aviso prévio, pelos Estados Unidos, em 1894, ao imporem tarifas de 40% sobre o açúcar brasileiro. Apesar do fracasso desta primeira tentativa de incrementar o intercâmbio comercial entre os dois países, os Estados Unidos conseguiram de forma aparentemente unilateral novas concessões tarifárias do Brasil. Em 1904, Rodrigues Alves reduziu em 20% as tarifas para a importação de leite condensado, borracha manufaturada, farinha de trigo, relógios, frutas, tintas e vernizes dos Estados Unidos. Em 1905, estas concessões foram abolidas pelo nosso Congresso, porém no ano seguinte o presidente as restabeleceu. Em 1910, as mesmas concessões tarifárias foram mais uma vez renovadas e ampliadas para outros produtos tais como cimento, espartilhos, frutas secas etc. (Bandeira, 1973, capítulo xxviii).

Estas concessões não parecem ter aberto de forma decisiva o nosso mercado aos produtos americanos. Como se vê na Tabela IV, nossas importações dos Estados Unidos não passam de 11,5% do total importado em 1902/04, alcançando um pouco mais apenas —13,5%— em 1908/12: elas se mantêm em nível nitidamente inferior às da Grã-Bretanha, o que se pode atribuir, em boa medida, ao fato de o comércio importador brasileiro ser dominado pelos ingleses. A idéia de que o comércio internacional é regido por livre concorrência, prevalecendo sempre as ofertas de melhor preço e qualidade, não passa de ficção. Predominam no comércio entre as nações os que dominam os canais de intercâmbio por estarem estabelecidos há mais tempo, por poderem conceder mais crédito, por disporem de melhores serviços de entrega e assistência técnica etc. Obviamente a redução de um quinto das tarifas em alguns produtos não bastou para que os americanos pudessem superar, antes da 1a. Guerra Mundial, a preeminência inglesa no mercado brasileiro. Só de 1920 em diante, como o mostram os dados de Tabela IV, passam os Estados Unidos a dominar o nosso comércio externo,

tornando-se nossos principais fornecedores, além de continuar sendo nossos principais clientes.

Porém, apesar de persistir o predomínio britânico em nosso comércio externo, a aproximação política entre o Brasil e os Estados Unidos continuou quase sem solução de continuidade a partir da Proclamação da República. Em 1893, quando da Revolta da Esquadra, os Estados Unidos prestaram apoio decisivo ao governo republicano de Floriano Peixoto, ao passo que os britânicos eram tidos como simpatizantes dos revoltosos (Bandeira, 1973, capítulo XXI; Graham, 1973, pp. 318/323). Na questão do Acre, em que os interesses dos americanos, como importadores de borracha, coincidiam com os bolivianos, os Estados Unidos acabaram não intervindo no litígio, o que permitiu ao Brasil arrebatar à Bolívia o território em litígio. É significativo que o Brasil tenha, no fim da questão, indenizado não apenas a Bolívia mas também (com £ 110.000) o Bolivian Syndicate, “uma espécie de companhia colonial que tinha, inclusive, o direito de manter polícia e de equipar uma força armada ou barcos de guerra, para a defesa dos rios ou conservação da ordem interna. À sua direção pertenciam W. E. Roosevelt, primo de Theodore Roosevelt, Vice-Presidente e, logo depois, Presidente dos Estados Unidos”. (Bandeira, 1973, p. 157). O governo boliviano pretendia entregar ao Bolivian Syndicate a administração do Acre, o que provocou a intervenção armada brasileira e a anexação do território (o qual era predominantemente povoado por brasileiros, os quais estavam em rebelião contra o governo boliviano). O fato de os Estados Unidos não terem frustrado a ação brasileira certamente alentou a política próamericana que Rio Branco e Nabuco estavam então pondo em prática. Esta política objetivava aproximar o Brasil dos Estados Unidos não apenas para contrabalançar a influência inglesa mas também para firmar uma posição hegemônica do Brasil na América do Sul. Assim, o Brasil não apoiou a Colômbia quando os Estados Unidos promoveram a separação do Panamá do mesmo modo como os Estados Unidos não impediram o Brasil de se apoderar do Acre.

Não cabe, nos limites deste trabalho, aprofundar os aspectos políticos da questão, mas verificar suas conseqüências no plano econômico. E estas se fizeram sentir sobretudo no favorecimento ao capital americano, não só na questão tarifária mas também na disputa por concessões. Estas constituíam a forma mais importante de penetração dos capitais dos países industrializados nas Economias Coloniais, onde a expansão das atividades de mercado exigia a ampliação correspondente da rede de transporte (ferrovias, portos, linhas de navegação) e dos serviços públicos: telefonia, telegrafia, iluminação pública, transporte público urbano (feito principalmente por bondes) etc. Tais atividades, assim como a colonização de terras

devolutas, que acompanhavam, em geral, a construção de ferrovias, eram executadas por companhias quase sempre de capital estrangeiro, que obtinham “concessões” do governo, as quais asseguravam à concessionária exclusividade (isto é, monopólio) na execução do serviço e, muitas vezes, garantia de uma remuneração mínima do capital empregado.

Conforme as condições, tais concessões podiam ser altamente lucrativas o que levava os empresários a disputá-las arduamente junto às autoridades concedentes, mediante múltiplas formas de adulação e pressão, das quais o suborno de modo algum estava excluído. O ganhador da concessão fundava, em geral, uma companhia para executar o serviço ou construir a estrada, porto etc. objeto da concessão. Para mobilizar recursos de capital, a nova companhia contava inicialmente com alguns meios dos próprios fundadores mas levantava a maioria deles mediante lançamento de ações ou títulos de dívida (debêntures) nas Bolsas de Londres ou Paris. Para conseguir que suas emissões de títulos encontrassem tomadores a um valor próximo ao par, era preciso que a companhia (ou seus fundadores) fosse conhecida e prestigiada e contasse com o “underwriting” de grandes bancos, os quais subscreviam os títulos (adiantando o dinheiro à companhia) e depois os revendiam ao público, ganhando na operação generosas comissões.

Dentre os numerosos “caçadores de concessões” que atuaram no Brasil, no período em estudo, um deles se destaca pela amplitude de suas operações, que pareceram, em determinado momento, colocar em perigo a própria segurança nacional. Sua extraordinária carreira reflete superlativamente as condições em que os grandes empresários do capital estrangeiro agiam em países como o nosso. Trata-se de Percival Farquhar, cujas atividades no Brasil, trataremos de apresentar resumidamente, principalmente no período 1904-1914, com material da semi-autobiografia elaborada por C. A. Gauld (1964).

Percival Farquhar nasceu em 1864, em York (Pennsylvania) numa família “quaker”. Seu pai, Arthur Farquhar foi um industrial de sucesso, que escreveu uma autobiografia com o sugestivo título de “Primeiro Milhão” (First Million). Percival, depois de concluir o curso preparatório, trabalhou dois anos na indústria de máquinas agrícolas do pai, antes de prosseguir os estudos em Yale, onde cursou engenharia. Yale era uma universidade de elite, onde os contatos sociais que se estabeleciam poderiam ser até mais valiosos ao futuro homem de negócios do que os conhecimentos adquiridos. Farquhar partilhou o alojamento em Yale com Edwin M. Herr, que depois se tornaria presidente da Westinghouse e William W. Nichols, que seria vice-presidente da Allis-Chalmers. Depois de formado, Farquhar voltou a York, onde passou mais um ano trabalhando com o pai. Este o fez então sócio da firma em Nova York, que exportava as

máquinas agrícolas para a América Latina. Desta maneira o jovem Farquhar aproximou-se do consolidou sua base político-financeira nos Estados Unidos: “ele rapidamente tornou-se bem conhecido em Wall Street e nos círculos dos clubes, principalmente através de ricos amigos de Yale como os Thornes” (Gauld, 1964, p. 5). Depois de presidir uma empresa de mineração de carvão, Farquhar meteu-se na política e durante alguns anos (1890-92) foi deputado estadual em Nova York, graças ao apoio da máquina eleitoral Democrática do Tammany Hall. Após 1893, Farquhar foi infeliz em especular na alta em Wall Street (Farquhar sempre mostrou ser um “bull” e seu otimismo excessivo mais de uma vez lhe custou caro), mas conheceu figuras de prestígio nas altas rodas financeiras. Graças a um destes contatos sociais, o do jornalista George Harvey, com o qual jogava poker, Farquhar tornou-se vice-presidente da Atlantic Coast Electric Railway Co. e da Staten Island Electric Railway Co., o que o aproximou de um dos serviços públicos mais lucrativos da época: o dos bondes elétricos.

Em 1898, com o fim da Guerra Hispano-Americana e ocupação de Cuba por tropas americanas, um enxame de “promoters” se dirigiu à ilha, ansiosos por abocanhar concessões. Farquhar foi um dos primeiros a chegar. Ele estava atrás da concessão dos serviços de bondes de Havana, que pretendia eletrificar, em sociedade com Harvey e Fred S. Pearson, que era engenheiro da Manhattan Street Railway Co. Após numerosas peripécias e em aliança com políticos cubanos, Farquhar conseguiu as concessões não só do serviço de bondes mas também do abastecimento de energia elétrica. Uma vez obtidas as concessões, Farquhar e seus associados levantaram o capital necessário no Canadá (onde Pearson tinha contatos) e em Paris, cujo Banque Internationale apoiava Castañeda, o sócio cubano da empresa. Farquhar tornou-se um dos diretores da Compañía de Electricidad de Cuba e obteve ações da companhia de bondes como pagamento pelos seus serviços.

Em 1899, Farquhar se empenhou na construção de uma ferrovia que ligasse Santa Clara e Havana, destinada a abrir o leste da ilha ao desenvolvimento. The Cuba Co. foi incorporada em New Jersey, em 1900, e Farquhar conseguiu colocar na sua presidência Van Horne, famoso construtor da Canadian Pacific Railway. Farquhar tornou-se seu assistente e participou como “trouble shooter” (quebra galho) da construção da estrada, que foi financiada por 20 milhões de Wall Street e terminada em 1902. No ano seguinte, Farquhar se associou a Minor C. Keith, da United Fruit Co. e a Van Horne para completar a construção da ferrovia que ligaria Puerto Barrios na costa do Caribe à Capital da Guatemala, de modo a abrir terras férteis à cultura da banana. Farquhar tornou-se vice-presidente da Guatemala Railway em 1904 e obteve a concessão do presidente Estrada

Cabrera. Restava apenas conseguir quem financiasse o empreendimento mas "Wall Street" estava desinteressada na América Latina até depois da 1ª. Guerra Mundial" (Gauld, 1964, p. 53), de modo que Farquhar teve que recorrer ao Deutsche Bank de Berlim, que acabou, em 1905, financiando a construção. Ao que parece, data daí a persistente ligação de Farquhar com o capital europeu. As 135 milhas de ferrovia já construídas foram reformadas e outras 60 foram construídas até 1907. Depois de completar a ferrovia até a Cidade de Guatemala, a companhia adquiriu a linha Huntington-Hubbard no vertedouro do Pacífico da Guatemala, onde havia produção de café, além de algumas ferrovias em El Salvador e construiu uma linha ligando os dois sistemas e dando assim ao café de El Salvador uma saída direta por Puerto Barrios.

Porém, na altura em que a Guatemala Railway estava sendo completada, Farquhar já estava envolvido em outros negócios. Decididamente, a América Central era muito pequena para as suas atividades. Depois de considerar a eletrificação de Constantinopla, da qual desistiu ao saber que o Sultão Abdul Hamín II achava que a eletricidade era obra do diabo, Farquhar voltou seus olhos para o Brasil. Em 1904, agentes do seu pai no Brasil deram-lhe informações acerca da situação dos serviços públicos do Rio de Janeiro: o serviço de bondes, iniciado por americanos em 1868-1883, tinha acerca de 200 milhas, dividido em quatro sistemas de bitolas diferentes e sem ligação entre si. Uma das linhas tinha sido adquirida pelo Deutsche Bank em 1899. A concessão da iluminação pública e privada (e garantia do monopólio da mesma) era de uma companhia belga, falida, a Sociéte Anonyme du Gaz de Rio de Janeiro. Finalmente, a concessão da energia hidroelétrica do então Distrito Federal tinha sido adquirida em 1899 por William Reid.

Farquhar decidiu não perder tempo e em maio de 1904 incorporou a Rio de Janeiro Light & Power Co. em New Jersey, sem jamais ter vindo ao Brasil nem contar ainda com apoio financeiro. Em seguida tratou de convencer Pearson, que havia no meio tempo desenvolvido a México Power and Light Co. e a São Paulo Tramway Light & Power Co. a juntar-se a ele. Pearson e seus associados de Toronto levantaram 3 milhões de dólares e Van Horne e W. Lamnan Bull (de Wall Street) se comprometeram com mais 2 milhões. Este dinheiro foi enviado por via telegráfica a Alexander Mackenzie, sócio de Pearson na São Paulo Light, o qual discretamente adquiriu o controle acionário das linhas de bonde e a concessão hidroelétrica de Reid. Farquhar, em início de 1905 foi à Europa e em contato com a Deutsche Bank obteve o financiamento para a Guatemala Railway e ao mesmo tempo adquiriu uma das linhas de bonde. Para vendê-la, no entanto, o banco impôs a condição de que a Rio Light também ficasse

com a diminuta companhia telefonica *Brasilianische Elektrizitätsgesellschaft*. Dai se originou a Companhia Telefônica Brasileira, que até há poucos anos dispunha do monopólio do serviço telefônico no Rio e em São Paulo. Em Bruxelas, Farquhar conseguiu salvar a *Société Anonyme* de bancarota para que Pearson pudesse adquiri-la pouco depois. Nesta ocasião Pearson teve que ouvir eloquente discurso em francês, que mal compreendia, numa reunião de acionistas, ao cabo do qual perguntou: “Qual é o preço?” Não há dúvida de que, nesta altura, o grupo americano-canadense de Pearson e Farquhar tinha uma visão muito mais audaciosa das possibilidades decorrentes da unificação de todas as concessões de serviços públicos do Rio em uma companhia poderosa, do que os representantes do capital europeu que os antecederam.

A captura das concessões dos serviços públicos urbanos pela Rio Light esteve longe, no entanto, de ser pacífica. Cândido Gaffree e Eduardo Guinle Jr., concessionários das Docas de Santos, onde fizeram fortuna, também disputavam as mesmas concessões. Sendo brasileiros, vestiram suas pretensões com roupagens nacionalistas e desencadearam uma campanha de imprensa contra o grupo de Farquhar. Mas, o Presidente Rodriguez Alves e o Ministro Lauro Müller, após uma intervenção do embaixador Thompson, dos Estados Unidos e favor do Rio Light, resolveram reconhecer seus direitos de exclusividade sob as concessões adquiridas. Apesar do seu financiamento canadense, a Rio Light era encarada então pelo Departamento do Estado como sendo uma companhia americana.*

Ainda em 1905, Farquhar organizou, em Portland, Maine, a Bahia Tramway, Light & Power Co., usando os mesmos métodos que aplicou no Rio: associou-se a Pearson e a Mackenzie, com os quais levantou 3,5 milhões de dólares em ações e outro tanto em debêntures; passou a adquirir concessões: dos alemães uma linha de bondes na cidade baixa, dos britânicos a Bahia Gas Co. e, através do financista Alfred Loewenstein em Bruxelas, a *Companhie d'Eclairage de Bahia*. Também na Bahia, Farquhar encontrou a concorrência de Gaffree e Guinle, que adquiriram duas pequenas linhas de bonde em Salvador e desencadearam uma campanha contra o grupo de Farquhar. A animosidade popular contra a Bahia Light devia estar crescendo (e talvez não apenas, como crê Gauld, por causa das manobras dos Guinle) pois explodiu em 1909, quando um bonde matou um cego: a multidão, depois de quase linchar o gerente da companhia, destruiu 10 bondes, 4 reboques, 800 lâmpadas e postes de iluminação a gás, a usina de gás e a usina elétrica. Após tentar inutilmente obter indenizações das

* Farquhar esteve no Rio em 1905 e se entrevistou com Lauro Müller e Thompson. Este lhe disse que recebeu ordens do Departamento de Estado para defender a Rio Light contra Gaffree e Guinle.

autoridades locais, Farquhar decidiu vender, em 1913, a companhia à municipalidade de Salvador.

No mesmo ano de 1905, Farquhar adquiriu a concessão das obras do porto de Belém, que tinha uma garantia de juros de 6% sobre o capital e a companhia que explorasse o porto receberia uma taxa-ouro de 2% sobre todas as importações. No auge do ciclo da borracha, a concessão parecia apresentar perspectivas de alta lucratividade. A mobilização de recursos foi repartida entre bancos franceses, belgas e ingleses e a emissão de debêntures se fez através de um banco canadense e outro americano. “Farquhar fez de Paris seu mercado principal de capitais em 1907-1912, em grande medida porque esta cidade se tinha especializado em financiar projetos apoiados por garantias governamentais de juros” (Gauld, 1964, p. 94). Farquhar empregou engenheiros americanos —Lavandeyra e Corthell— e uma firma britânica —S. Pearson & Sons— para levar a cabo a construção.

Mas, as atividades de Farquhar na Amazônia apenas começaram com a construção do porto de Belém. Em 1907, ele adquiriu a concessão das obras da E.F. Madeira-Mamoré, que o Brasil se comprometeu a construir para prover a Bolívia de uma saída para o Atlântico, em troca do território do Acre. Devido às difícilimas condições ecológicas, ninguém se tinha interessado pela concessão, que acabou sendo praticamente dada ao engenheiro Joaquim Catramhy em 1906, que no ano seguinte a revendeu a Farquhar por 750 000 dólares em ações. Este formou sua Madeira-Mamoré Railway Co. no Maine, com um capital de 11 milhões de dólares, o qual ele dividiu igualmente entre duas outras companhias suas, a Brazil Railway Co. (da qual trataremos mais adiante) e a Port of Pará. A construção da ferrovia foi uma epopéia sobre a qual já se escreveu bastante. Farquhar participou dela apenas de longe, escolhendo os principais responsáveis e participando das decisões mais importantes, enquanto tomava parte em mil outros negócios. Isso era típico de Farquhar (e homens como ele): escolhia, entre as muitas ofertas que lhe faziam, os empreendimentos que lhe interessavam, tentava integrá-los entre si, cuidava do seu “lançamento” legal, político e financeiro e depois passava a dedicar-lhes apenas uma atenção esporádica, geralmente quando havia alguma crise. Enquanto tudo andava normalmente, o empreendimento não prendia a atenção de Farquhar, que imediatamente se lançava em outra aventura.

Em 1906 teve lugar no Rio a 3a. Conferência Panamericana, com a participação de Elihn Root tendo sido esta a primeira vez que um Secretário de Estado americano se ausentava do seu país. Nesta Conferência propôs-se a construção de uma ferrovia panamericana, o que entusiasmou Farquhar e o levou a concsistema ferroviário unificado, sob sua direção, na Amé-

rica do Sul. Para dar início à execução deste plano, Farquhar fundou, com apoio de um sindicato poderoso, integrado por Van Horne, Pearson, Keith e Mackenzie, a Brazil Railway Co. com um capital de 50 milhões de dólares. Esta companhia estava destinada a ser a firma “holding” do seu império ferroviário.

No mesmo ano de 1906, Farquhar adquiriu para a Brazil Railway a Estrada de Ferro São Paulo-Rio Grande (SP-RG), que tinha a concessão que permitia interligar todo o sul do Brasil, além de terras no Paraná e em Santa Catarina, numa extensão de 6 milhões de acres, para fins de colonização. Farquhar pagou a Roxoroiz, o detentor da concessão, 1 milhão de dólares por uma ferrovia que ainda estava longe de ter sido concluída, apesar da concessão datar de 1889. O sul do Brasil estava, nesta altura ainda pouco povoado, principalmente o Paraná, a que não permitia que houvesse muita carga para ser transportada por ferrovia. Farquhar tinha esperança de desenvolver a agricultura comercial na área (tando em vista abastecer São Paulo) e a exportação de madeira, via Paranaguá.

No ano seguinte (1907) houve pânico nos mercados financeiros de Londres e América do Norte, o que ameaçou os empreendimentos de Farquhar. Este se encontrava em Londres (dado o desinteresse de Wall Street) tratando de levantar recursos através do financista escocês Robert Fleming, do Barão Schroeder, do Sir Edgard Speyer e dos Rothschilds. Dada a impossibilidade de levantar capitais em Londres devido ao pânico, Farquhar se dirigiu a Paris, onde a situação continuava normal. Através do Banque de Paris et des Pays Bas e da Société Generale de Paris, em combinação com A. Loewenstein, de Bruxelas, Farquhar conseguiu levantar recursos para a Rio Light, que estava em pleno progresso, poder completar a Usina do Ribeirão das Lages, salvando desta maneira a companhia da ameaça de bancarrota. Ao mesmo tempo, Farquhar levantou em Paris fundos para a Brazil Railway, no valor de mais de um milhão de dólares. Desde este momento, os banqueiros franceses tornaram-se os principais financiadores de Farquhar. Quando eles se recusavam a adiantar mais fundos, exigindo menos demora nas construções e lucros mais rápidos, como chegou a acontecer, Farquhar e seus engenheiros eram obrigados a ceder, ainda que isso viesse a comprometer a qualidade das obras.

Ainda antes de partir para a Europa, Farquhar se entrevistou com o governador de São Paulo, Jorge Tibiriça, tendo em vista arrendar a E.F. Sorocabana para interligá-la com o sul do país, mas não obteve nenhum resultado concreto então, pois o governador esperava que com a valorização do café o estado não precisasse arrendar a estrada. Com o pânico de 1907, no entanto, a situação financeira de São Paulo piorou e Farquhar leu no *Times* que Tibiriça tinha oferecido o arrendamento da EFS ao grupo bri-

tânico da São Paulo Railway, por 2 milhões de libras. Farquhar resolveu imediatamente apresentar uma proposta idêntica e efetivamente conseguiu a estrada porque, em igualdade de condições “S. Paulo se opunha ao fortalecimento do controle britânico sobre o transporte”. (Gauld, 1964, pg. 173.) Nesta ocasião, como também em outras, Farquhar se beneficiou por ser americano e representar um grupo de americanos, embora trabalhando com capital europeu. Farquhar levantou os recursos para arrendar a E.F. Sorocabana também em Londres (apesar do pânico) e em Paris.

Ainda em 1907, Farquhar junto com o banqueiro parisiense Hector Legru persuadiu o Príncipe Andre Poniatowsky, chefe do Banco Franco-Americano, a cuidar da emissão no valor de 3 600 000 libras de debêntures para financiar as obras do porto de Belém. Também com Legru e outros banqueiros franceses, Farquhar criou a Compagnie Française du Port de Rio Grande do Sul e levantou 100 milhões de francos-ouro para financiar as obras portuárias do Rio Grande.

Durante os anos seguintes, Farquhar fez de Paris seu quartel-geral, mantendo nesta cidade um escritório que no auge de suas atividades chegou a ocupar os quatro andares do prédio onde trabalhavam 130 pessoas. Ele passou a residir em Paris também, levando vida de milionário, numa mansão com 14 criados, fazendo diariamente equitação no Bosque de Bolonha. Neste período Farquhar dispunha de extraordinário poder de persuasão sobre os banqueiros, que nunca deixavam de financiar os seus projetos. Atribui-se a um banqueiro britânico, após haver debalde tentado resistir a uma proposta de Farquhar, o desabafo: “Graças a Deus não sou mulher.” Era esta capacidade de levantar fundos nos principais mercados de capitais europeus a grande arma de Farquhar para conquistar sempre novas concessões e desta maneira construir um império.

Prosseguindo em seus planos de dominar o parque ferroviário sul-americano, em 1906 Farquhar reuniu capitais, em Londres e Paris, para adquirir 27% das ações da Mogiana e 38% das da Paulista, passando a controlar as duas ferrovias. Farquhar manteve na presidência da Paulista o Conselheiro Antonio Prado, com o qual se entendia em conversas informais, nomeando apenas um novo diretor. Ao controlar simultaneamente a Sorocabana, a Mogiana e a Paulista, Farquhar dominava a parte principal do sistema ferroviário de São Paulo, com exceção da São Paulo Rwy (SPR), que monopolizava a saída para o exterior, via Santos. Farquhar tentou também obter o controle da SPR, mas em vão: em 1912 ele começou a comprar ações da companhia na Bolsa de Londres com recursos franceses, mas a eclosão da Primeira Guerra dos Balcãs, naquele ano, abalou os círculos financeiros da França, e ele não conseguiu levantar bastante dinheiro.

Não obstante, Farquhar aproveitou a situação para superar a rivalidade

entre as três ferrovias que controlava e fez com que se interligassem em Campinas.

A partir de 1909, Farquhar começou a expandir sua rede de companhias interligadas na Amazônia formando a Companhia de Navegação do Amazonas, que tomou o lugar da antiga companhia britânica, a Amazon River Steam Navigation Co, que dominava o transporte fluvial no Amazonas. Farquhar desejava melhorar a navegação no Rio para aumentar as rendas da Port of Pará. Encomendou, portanto, 12 novas embarcações de 1 000 t em estaleiros holandeses, além de 14 embarcações menores de 40 a 160 t. Além disso, ele criou a Amazon Development Co. e a Amazon Land & Colonization Co., a qual recebeu, após uma visita de Farquhar a Belém em 1911, uma doação de 60 000 km² de terras que hoje constituem o território do Amapá. Farquhar mandou fazer levantamento na área, prometeu plantar seringueiras (o que poderia ter evitado o “debacle” do Brasil no mercado mundial da borracha . . . se tivesse sido tentado vinte anos antes), mas suas atividades não passaram da fase do planejamento.

Em 1910 continuou a expansão do seu império ferroviário no Sul do Brasil, adquirindo ferrovias no Rio Grande do Sul e uma linha no Uruguai, da fronteira com o Brasil até Montevidéu. Farquhar estava ansioso para inaugurar o serviço internacional entre o Rio da Prata e São Paulo e Rio, mas a queda da ponte em Marcelino Ramos impediu-o de fazê-lo antes de 1913. As ferrovias gauchas, que se estendem por 2 100 km, pertenciam à Compagnie Auxiliaire des Chemins de Fer du Brésil, de capital belga. Através de Loewenstein, em Bruxelas, Farquhar comprou mais de 70% de suas ações. Em 1/1/1911, Farquhar arrendou a ferrovia à Brazil Rwy. Entre 1911 e 1915, Farquhar ligou o sistema gaúcho mediante uma ponte e dois sistemas de balsas a várias estradas de ferro uruguaias e argentinas, cujo controle ele adquiriu através de outras companhias suas: a Argentina Railways Co. e a Uruguai Railway Co.

Em 1910 ainda Farquhar adquiriu para a Brazil Rwy, a E.F. Paraná de 360 km., E.F. Norte do Paraná de 42 km. e a E.F. Dona Teresa Cristina de 100 km. em Santa Catarina. Em 1910 e 1911, a Brazil Rwy, iniciou a colonização ao longo de SP-RG, nos vales do Rio de Peixe e do Iguaçu. Farquhar contratou os serviços de Francis Cole para dirigir o departamento de Terras e Colonização da Brazil Rwy. Cole desempenhou funções semelhantes na Cuba Railroad e Farquhar instruiu-o para seguir a política posta em prática com sucesso pela Canadian Pacific: ajudar os colonos a financiar a aquisição de sementes, implementos, animais etc., vender propriedades de 50 a 60 acres por 4 até 18 dólares o acre. Farquhar esperava desta maneira apressar a ocupação das áreas doadas à SP-RG e tornar esta

ferrovia lucrativa. Na realidade, os esforços de colonização assim empreendidos deram magros resultados, pelo menos a curto prazo.

Em 1909, Farquhar iniciou com a sua Southern Lumber & Colonization Co. a exploração madeireira em grande escala: ele adquiriu 560 000 acres de pinheirais, fez construir, em 1910, uma serraria em Calmon e outra a maior do Brasil de então, em 1911, em Jaguariaíva, a qual chegou a empregar 800 trabalhadores.

Em 1912, Farquhar também tinha grandes fazendas de gado —4 milhões de acres com 140 000 cabeças em 5 ranchos, em Descalvado, no Pantanal— em nome da Brazil Land, Cattle & Packing Co. O gado era industrializado localmente numa xarqueada, sendo parte da produção exportada para Assunção e Buenos Aires.

Em 1910, Farquhar adquiriu a Ferrovia Paraguay Central assim como a Asunción Tramway, Light & Power Co. de interesses britânicos. Farquhar completou a construção da estrada de ferro e em 1913 inaugurou o serviço entre Buenos Aires e Asunción. Em 1912 ele comprou a Companhia Industrial Paraguai, a qual possuía 2 000 000 ha, cerca de um quinto do Chaco paraguaio. Ali sua Paraguay Land & Cattle Co. possuía 1 687 000 ha e criava 45 000 cabeças de gado. Em 1912 ainda, Farquhar adquiriu ações da Antofagasta & Bolivia Rwy, em Londres, tendo em vista construir uma linha transcontinental de Antofagasta no Chile a São Francisco (SC) no Brasil.

Farquhar também fundou o primeiro frigorífico do Brasil, em sociedade com um grupo de Chicago, os Sulzberger. Estabeleceu-o em Osasco, junto aos trilhos da E.F. Sorocabana. Esperava que a SPR adquirisse vagões-frigoríficos para exportar carne frigorificada via Santos, mas os britânicos se recusaram, pois os termos de sua concessão limitavam o lucro a 12% do capital, o que o transporte do café já lhes proporcionava. Foi então que Farquhar tentou adquirir o controle da SPR, sem sucesso. Afinal o frigorífico começou a funcionar em 1914, mas os Sulzberger, céticos face às chances do Brasil poder competir com a Argentina e o Uruguai no mercado mundial de carne, retiraram-se do negócio.

Outro empreendimento iniciado por Farquhar no Brasil foi uma rede de hotéis de luxo, que pretendia estabelecer no centro do Rio e de São Paulo e em outras cidades. Chegou a construir (ou adquirir?) um hotel em Guarujá, com cassino em 1912 mas o restante dos planos ficou na intenção. Farquhar também comprou, em 1911, a Compagnie du Port de Rio de Janeiro, companhia francesa que tinha arrendado o porto do Rio e, ao que parece, pretendia arrendar também a Central do Brasil.

No ápice de sua extraordinária carreira Farquhar, em 1912/13, controlava os sistemas de transporte da Amazônia (porto de Belém, navegação

no Amazonas e E.F. Madeira-Mamoré) e do centro-sul do país (os portos do Rio, Paranaguá e Rio Grande, as estradas de ferro Paulista, Mogiana, Sorocabana, SP-RG e Auxiliaire), serrarias, fazendas de gado, frigorífico e hotel. Não é de espantar que tal concentração de controle a propriedade não mãos de um estrangeiro, ou melhor, de um grupo estrangeiro — o Sindicato Farquhar— deveria provocar uma reação defensiva, de caráter nacionalista de parte dos que temiam, com razão, o domínio total de nossa economia por interesses alienígenas. É preciso acrescentar que embora Farquhar nunca tivesse participado de S. Paulo Light e já tivesse então deixado a direção da Rio Light, o fato de que era o mesmo grupo que controlava as empresas de Farquhar e as duas Light tornava a ameaça ainda mais real.

Por volta de 1912 houve efetivamente uma vasta campanha de imprensa contra o Sindicato Farquhar, na qual participaram conhecidas figuras de nossas letras, como Alberto Torres e Alberto de Faria. Gauld (1964, p. 237) insinua que os que atacavam Farquhar estavam sendo pagos por Guinle, embora a campanha tivesse ampla justificação nos fatos. Hanson (1937) considerava que as atividades de Farquhar “deram ímpeto ao movimento em pro da propriedade estatal das ferrovias e apressou a legislação anti-trust. Elas causaram uma eclosão extraordinária de medo da expansão territorial americana no Brasil e incrementou a crescente ansiedade latino-americana a respeito do imperialismo yankee”.

Farquhar na sua ânsia de expansão não provocou protestos apenas no Brasil. Também na Argentina houve uma campanha de imprensa contra o magnate e, coisa curiosa, até “os importadores britânicos em cinco repúblicas se queixavam da perda de vendas de material ferroviário para os amigos americanos de Farquhar” (Gauld, 1964, p. 240).

As campanhas contra Farquhar não chegaram a dar resultados corretos, pois o complexo de empresas por ele dominado tinha pés de barro e precisamente a partir de 1912 começou a ruir. A sua força básica —a unificação de empreendimentos complementares permitindo o aproveitamento mútuo de economias “externas”— era também a sua fraqueza, pois os prejuízos das empresas mais fracas engoliam os lucros das mais fortes. Do ponto de vista financeiro, Farquhar, como os demais empresários da época, se comprometiam pesadamente com papéis de rendas fixas (debêntures os famosos “bonds” que deram o nome aos carris urbanos no Brasil) e aplicavam o dinheiro em empreendimentos que só poderiam ser lucrativos a longo prazo, dado o tempo necessariamente grande consumido na construção de ferrovias, portos, frigoríficos e no estabelecimento de colônias etc. Quando o serviço de juros começou a absorver os lucros das poucas empresas terminadas, Farquhar era obrigado a levantar novos fundos até que, num mo-

mento de pânico financeiro seu crédito se esgotou e o conjunto todo veio abaixo.

Com o debacle da borracha brasileira no mercado mundial, a partir de 1912, as empresas de Farquhar na Amazônia ficaram comprometidas: a E.F. Madeira-Mamoré, recém-acabada, não tinha mais o que transportar, pois fora feita quase que exclusivamente para escoar a borracha do Acre, além de abrir à Bolívia uma via para o mar; o mesmo se dava com a Cia. de Navegação do Amazonas e com a Port of Pará, pois sem a exportação da borracha a vida econômica na Amazônia tinha que se voltar à produção de subsistência, paralisando-se as atividades dirigidas para o mercado. Farquhar com seu otimismo voraz não tinha previsto nada disso. Enquanto todo sistema de transporte se paralisava por falta de carga, a Cia. de Navegação continuava recebendo barcos novos de Holanda. Em Belém houve demonstrações de desempregados contra as companhias estrangeiras.

Farquhar, pressionado pela campanha nacionalista e provavelmente também já sem fundos, devolveu ao estado do Pará a concessão de 60 000 km² de terras no Amapá. Mas a Port of Pará se sustentava ainda graças ao pagamento de juros por parte do governo brasileiro. Em 1915, finalmente ela foi (após a Brazil Rwy) também para a curadoria, embora Farquhar ainda tenha permanecido por décadas como diretor da companhia.

Em começos de 1913, Farquhar descobriu que estava arruinado. Ele tinha jogado pesadamente na Bolsa, com seus próprios títulos, os quais comprava primeiro para preservar o controle de sua firma "holding", a Brazil Rwy, e depois para manter a sua cotação. Em breve ele tinha liquidado suas ações da Companhia de Electricidad de Cuba, da Cuba Railroad, da Guatemala Rwy e da Rio Light e estava devendo milhões de libras (3 milhões em 1915) que ele não tinha como pagar. Farquhar entregou aos seus banqueiros suas propriedades e forçou-os a assumir suas dívidas. A partir deste momento, ele passou a ser um mero diretor assalariado (ganhando a "miséria" de 25 mil dólares anuais) de suas empresas.

Farquhar veio então ao Brasil para tentar pelo menos salvar suas empresas da insolvência. A Brazil Rwy, a E.F. Madeira-Mamoré e a Port of Pará tinham 10 milhões de dólares a receber do governo brasileiro, mas este não tinha como pagar a dívida, devido à crise na Europa e à queda dos preços do café e da borracha. Farquhar imediatamente iniciou negociações para um empréstimo internacional de 30 milhões de dólares ao Brasil, a ser dado por um conjunto de bancos de Londres, Paris e Berlim, de modo que o nosso governo pudesse pagar às suas empresas. A tentativa gorou quando, em agosto de 1914, eclodiu a 1a. Guerra Mundial. Em outubro do mesmo ano a Brazil Rwy e a Madeira-Mamoré foram entregues a um curador, W. Cameron Forbes, ex-governador das Filipinas.

Seria ingenuidade pensar que a falência das empresas de Farquhar tivesse sido causada fundamentalmente pela incapacidade do governo de saldar seus débitos para com elas ou mesmo pela crise conjuntural de 1913/1914, que se prolongou, do ponto de vista do comércio internacional, até o fim da 1a. Guerra Mundial. Farquhar representava uma forma de penetração imperialista que estava sendo superada. Sua falência justamente em 1914, ano em que começa a 1a. Grande Guerra, simboliza a passagem de uma época a outra. Depois da Guerra, as concessões no Brasil deixam cada vez mais de serem lucrativas, basicamente porque os interesses da nova burguesia industrial em ascensão requeriam serviços chamados de “infra-estrutura” —transporte, energia, comunicações, etc.— baratos. Para favorecer a industrialização do país era indispensável conter as tarifas ferroviárias, de energia elétrica, telefônicas etc. o que evidentemente não era compatível com a exploração em bases capitalistas privadas destes serviços, a maior parte dos quais acabou sendo estatizada, sobretudo a partir da 2a. Guerra Mundial.

Só para exemplificar, examina-se o caso da energia elétrica: “Antes da vigência do Código de Águas, em 1934, as tarifas de energia elétrica eram baseadas parte em ouro; parte em papel, a fim de que as empresas concessionárias se protegessem contra a depreciação cambial. Isso implicava em reajustes mensais nas tarifas e quando a depreciação cambial era forte, o consumo de energia elétrica, baixava.” (Vilela & Suzigan, 1973, p. 381.) Tal situação poderia ser tolerável, talvez, enquanto a energia elétrica constituísse essencialmente um bem de consumo, utilizado quase só para iluminação e para movimentar bondes. Em 1907, apenas 4,2% da força motriz utilizada pela indústria era elétrica. Mas, quando esta porcentagem atingiu 47% em 1919 (Vilela & Suzigan, 1973, p. 82), obviamente a questão era outra. Os interesses dos concessionários estrangeiros —as duas Light canadenses e a Bond & Share americana— e os da indústria nacional passaram a se chocar frontalmente. Em 1927 foi, ao que parece, a última vez que se deu, no Brasil, uma investida do tipo da representada por Farquhar. A Companhia Brasileira de Eletricidade, subsidiária do “trust” americano Electric Bond & Share Co. adquiriu concessões e serviços de fornecimento de energia elétrica em nada menos que 10 estados brasileiros: Rio Grande do Norte, Pernambuco (inclusive os serviços de bondes e de telefones de Recife), Alagoas, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo (o interior), Paraná e Rio Grande do Sul* O plano consistia em unificar estes serviços e expandí-los, o que requeria, porém, um

* A Cia. Brasileira de Eletricidade era subsidiária da Foreign America Power Co. (por sua subsidiária da Bond & Share) a qual, na mesma época, também adquiriu serviços de energia elétrica no México e em outros países da América Latina.

aumento das tarifas. Efetivamente, estas passaram de uma média de 400 réis por kw-h para um mil réis. (Chaves Neto, 1956.) A reação contra este aumento, que naturalmente veio a ferir os interesses da indústria nacional, foi provavelmente um dos fatores que levou o governo revolucionário a adotar o Código de Águas, que extinguiu a cláusula-ouro dos contratos de concessão de serviços de energia elétrica, limitou em 10% o lucro sobre o capital investido e instituiu o princípio do custo histórico na avaliação do capital das concessionárias (Vilela & Suzigan, 1973.) Adotou-se, assim, uma medida essencial para assegurar que a industrialização do país não seria obstaculizada pela falta de energia elétrica ou pelo seu preço excessivo. Não é exagero dizer o Código de Águas foi o primeiro passo de uma caminhada que passou pelas grandes inversões públicas na geração de energia (iniciadas com a Usina de Paulo Afonso, nos anos quarenta) e que culminou com a estatização quase completa da indústria de energia elétrica nos anos sessenta.

O mesmo pode ser demonstrado em relação às ferrovias. Enquanto estas mantinham o monopólio do transporte entre certas regiões, muitas atividades voltadas para o mercado dependiam dos fretes pagos. A pecuária e a extração madeireira são exemplos notórios de atividades que frequentemente dependiam de uma espécie de subsidiamento tarifário. Esta situação conferia às companhias concessionárias dos serviços ferroviários quase que um poder de vida ou morte sobre a vida econômica de zonas que serviam. É fácil de imaginar que o exercício de tal poder era pouco compatível com o caráter capitalista privado das companhias. A necessidade de o estado assumir estas funções se fez sentir bastante cedo no Brasil. Já em 1929, os governos federal e dos estados possuíam 67% da extensão total de nossas ferrovias. (Vilela & Suzigan, 1973, p. 398.)

A volta de Farquhar, ao Brasil, após a 1a. Guerra Mundial foi como que um anti-climax em relação à sua meteórica carreira anterior. Ele, obviamente, não tinha tomado conhecimento de que a era dos grandes negócios, baseados em concessões de monopólios, estava terminando. Desta vez ele vinha com um contrato-opção com um grupo britânico que possuía a Itabira Iron Ore Co. e o controle da ainda não terminada E.F. Vitória-Minas. De acordo com este contrato, Farquhar teria o controle da companhia se obtivesse um contrato de concessão do governo brasileiro, se pudesse levantar 82 milhões de dólares de capital e se pudesse obter contratos de compra do minério por parte de siderurgias inglesas, alemãs e americanas.

Tipicamente Farquhar se lançou à empresa com ímpeto total, começando por obter de Epitácio Pessoa, presidente da República, um contrato que lhe dava praticamente o monopólio de exportação do minério de ferro do

Brasil. Mas, os tempos eram outros. A oposição nacionalista, encabeçada pelo então governador de Minas Gerais e depois presidente da República, Artur Bernardes, bloqueou o contrato da Itabira até pelo menos 1927. Com Washington Luís na presidência e Antonio Carlos no governo de Minas, finalmente o contrato, depurado de alguns privilégios monopolísticos, passou pelo Congresso e foi assinado pelo presidente em 1928.

Cumprida a primeira condição do contrato-opção, Farquhar passou à execução da segunda, a de mobilização do capital. O seu banqueiro Dillon pediu, no entanto, que fossem feitas novas prospecções geológicas e quando estas foram completadas, em 1930, o grande "crash" de 1929 havia eliminado as possibilidades de se lançar novos títulos nos mercados de capitais dos países industrializados. A grande depressão dos anos trinta encerrou de uma vez as perspectivas de negócios como o de Farquhar no Brasil, já que desaparecia o grande atrativo dos empresários do capital estrangeiro que era precisamente o de poder reunir volumosos recursos de capital e atacar deste modo obras gigantescas. Após o interlúdio da Grande Depressão e da 2a. Guerra Mundial, esta função passou para as agências financeiras inter-governamentais, como o BIRD e o BID, que financiam, na maioria das vezes, empresas estatais ou mistas na área dos serviços públicos.

1930 encerra desta maneira uma etapa de penetração imperialista no Brasil, cujo fim foi marcado por mais um fracasso (este menor, entre tantos) de Farquhar. Ele haveria de continuar persistindo por mais uma década na realização do seu projeto de Itabira, até que em plena 2a. Guerra Mundial ele é desapropriado e a execução do projeto acaba sendo confiada a uma sociedade de economia mista, a Companhia do Vale do Rio Doce. Mas isso não quer dizer que a penetração imperialista no Brasil tenha acabado. Na realidade, ela muda de estilo e volta com ímpeto renovado a partir dos anos cinquenta, sob a forma de investimentos industriais.

REFERENCIAS

- Ballinger, R., *A History of Sugar Marketing*, US Dept. of Agriculture, Washington, 1971.
- Bandeira, M., *Presença dos Estados Unidos no Brasil (Dois Séculos de Historia)*, Civilização Brasileira, Rio, 1973.
- Barrat-Brown, M., *After Imperialism*, Heinemann, London, 1963.
- Brito, J. do Nascimento, *Economia e Finanças do Brasil 1822-1940*, Livraria Editora Freitas Bastos, Rio, 1945.
- Carone, E., *A República Velha (Instituições e Classes Sociais)*, Difusão Européia do Livro, São Paulo, 1970.
- Chaves Neto, Elias, "Plano Nacional de Eletrificação", *Revista Brasiliense* nº 2, Nov. Dez. de 1956.
- Delfim Netto, A., *O Problema do Café no Brasil*, Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas - USP, São Paulo, 1959.
- Ellsworth, P.T., *The International Economy, Its Structure and Operation*, The Macmillan Co., N.Y., 1950.

- Gauld, Charles A., *The Last Titan Percival Farquhar, American Entrepreneur in Latin America*, Institute of Hispanic American and Luso-Brazilian Studies, Stanford University, Stanford, 1964.
- Graham, R., *Grã-Bretanha e o Início da Modernização do Brasil 1850-1914*, Editora Brasiliense, São Paulo, 1973.
- Hanson, S.G. "The Farquhar Syndicate in South America", *Hispanic American Historical Review*, Duke University, 1937 (citado por Gauld, 1964).
- Jobim, J., *O Brasil na Economia Mundial*, Centro de Estudos Econômicos, Rio, s/d.
- Kindleberg, Charles P., *Foreign Trade and The National Economy*, Yale University Press, New Haven, 1962.
- Lima, Heitor Ferreira, *História Político-Econômica e Industrial do Brasil*, Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1970.
- Luz, Nícia Vilela, *A Luta pela Industrialização do Brasil (1808-1930)*, Difusão Européia do Livro, 1961.
- Silva, A. Schlittler, "Tendências e Características Gerais do Comércio Exterior no Século XIX", *Revista da História da Economia Brasileira*, São Paulo, Ano 1, nº 1, Junho 1953.
- Singer, P., *Desenvolvimento e Crise*, Difusão Européia do Livro, São Paulo, 1968 a.
- Singer, P., *Desenvolvimento Econômico e Evolução Urbana*, Editora Nacional, São Paulo, 1968 b.
- Strachey, J., *The End of Empire*, Frederic A. Praeger, N. Y., 1959.
- UN, *External Financing in Latin America*, N.Y., 1965.
- Villela, A.V. & Suzigan, W., *Política Econômica e Crescimento da Economia Brasileira 1889-1945*, IPEA/INPES, Rio, 1973.
- Zischka, A., *A Guerra Secreta pelo Algodão*, Livraria do Globo, Porto Alegre, 1936.