

A grande divergência: Argentina e Brasil nas disparidades econômicas mundiais da segunda revolução industrial (1890-1940)

The great divergence: Argentina and Brazil in the world's economic disparities of the second industrial revolution (1890-1940)

Paulo Roberto de Almeida (www.pralmeida.org; pralmeida@me.com)
Diplomata; professor no Centro Universitário de Brasília (Uniceub).

Resumo: Avaliação das interpretações de historiadores econômicos sobre as razões do aprofundamento da grande divergência de níveis de renda e de desenvolvimento ocorrido no período da segunda revolução industrial, com um enfoque voltado para a inserção da América Latina, em especial do Brasil e da Argentina, na economia mundial. São focalizados, para um balanço sobre o estado do debate recente, trabalhos dos economistas historiadores Gregory Clark e Jeffrey Williamson, usando dados homogêneos construídos pelo economista Angus Maddison. Williamson argumenta por um aprofundamento das disparidades num período mais tardio do que o considerado por outros historiadores, e considera o papel negativo desempenhado pelas especializações exportadoras em primários no processo de desindustrialização relativa de países da periferia. Clark, por sua vez, tende a privilegiar uma explicação pelos diferenciais de produtividade do trabalho humano entre economias avançadas e países periféricos.

Palavras-chave: Grande divergência; diferenças de renda; países periféricos; Brasil; América Latina.

Abstract: Assessment of differing interpretation among economic historians about the reasons for the deepening of the great divergence in income and development levels that took place during the second industrial revolution, with a focus on Latin America's integration into the world economy, especially the cases of Brazil and Argentina. Economic historians chosen for this evaluation of the current state of the debate on this question are Gregory Clark and Jeffrey Williamson, working on the basis of uniform data built in the framework of Angus Maddison project. Williamson argues that this deepening of the income disparities took place at a later date than that accepted by other historians, attributing a negative factor to the specialization in a few commodities by peripheral countries, which endured a deindustrialization effect. Clark, for his side, prefers to give a greater role in his explanation to human labor productivity differentials between advanced economies and peripheral countries.

Key words: Great divergence; income differentials; peripheral countries; Brazil; Latin America.

Nota sobre o trabalho: Este ensaio de história econômica se insere em pesquisas mais abrangentes de história das relações econômicas internacionais do Brasil, no período da velha República e da era Vargas, segundo volume – provisoriamente intitulado *A Ordem Internacional e o Progresso da Nação: as relações econômicas internacionais*

do Brasil na era republicana (1889-1944) – de uma trilogia que começou com a obra *Formação da Diplomacia Econômica no Brasil: as relações econômicas internacionais no Império* (São Paulo: Senac-SP, 2001; 2005), e que deverá ser completada por pesquisa similar para o período pós-Bretton Woods.

Riche comme un Argentin...

Frase corriqueira ao início do século 20.

1. A concentração industrial na origem da grande divergência

Um dos grandes temas da historiografia econômica é o relativo aos fatores de divergência entre os níveis de produtividade das economias nacionais, o que explica, em grande medida, os enormes diferenciais de renda e de bem-estar existentes entre elas (Pritchett, 1997; Clark, 2007; Williamson, 2011). Como argumenta Gregory Clark, até a revolução industrial todas as sociedades estavam praticamente condenadas ao baixo crescimento, devido ao fenômeno da “armadilha malthusiana”, ou seja, o crescimento da produção e as melhorias tecnológicas, a despeito de reais, sendo persistentemente neutralizados pelo aumento contínuo da população; na visão desse economista, até o século 19 “não existia nenhuma tendência ascensional” (2007: 1). Toda a humanidade, com pequenas variações entre os povos, estava presa num ambiente de escassez: “para a maioria dos ingleses ainda em 1813 as condições não eram melhores do que para os seus ancestrais desnudos da savana africana” (p. 2). Ele considerava inclusive que as condições do século 19 pioraram em relação à idade da pedra: “os pobres de 1800, aqueles que viviam unicamente de seu trabalho rudimentar, estariam melhores se fossem reinsertos em algum bando de caçadores-coletores” (idem).

Ocorreu, então, a revolução industrial, que transformou radicalmente o cenário: a renda individual experimentou um ganho consistente num seletivo grupo de países e os mais avançados se tornaram dez a vinte vezes mais ricos do que eram em 1800. Mas essa prosperidade não se estendeu a todas as sociedades, havendo inclusive o caso de que o consumo de algumas sociedades da África ao sul do Saara recuou a patamares abaixo da era pré-industrial. “Essas sociedades africanas permaneceram encurraladas na

armadilha da era Malthusiana, na qual avanços tecnológicos resultam meramente em mais população e os padrões de vida são rebaixados ao nível de subsistência” (p. 3).

A saída da armadilha malthusiana se deu para algumas sociedades e não para outras. A pergunta que Clark formula, ao início de sua “breve história econômica do mundo”, é por que a revolução industrial ocorreu na Inglaterra, e não na China, na Índia ou no Japão? Ele não atribui as razões ao carvão inglês, nem às colônias, nem à reforma protestante, nem ao Iluminismo, mas a um conjunto de fatores que está ligado aos “acidentes da estabilidade institucional e [da] demografia: em especial, a extraordinária estabilidade da Inglaterra desde, pelo menos, 1200, o pequeno crescimento da população inglesa entre 1300 e 1760, e a extraordinária fecundidade dos ricos e dos economicamente bem sucedidos” (p. 10-11). Ele considera que tanto a China quanto o Japão estavam indo na mesma direção, ou seja, no itinerário de uma sociedade incorporando os “valores burgueses do trabalho duro, da paciência, da honestidade, da racionalidade, curiosidade e aprendizado”; as duas sociedades também desfrutaram de longos períodos de estabilidade institucional e de direitos de propriedade assegurados, mas foram elas foram mais lentas do que a Inglaterra. Ele endossa a visão de um outro historiador, David Landes, que “está correto ao observar que os europeus tinham uma cultura mais conducente ao crescimento econômico” (Clark, 2007: 11; Landes, 1998).

No curso do século 19, até a primeira metade do século 20, o grande fator que está na raiz das divergências economias entre os países do capitalismo avançado e os demais é indiscutivelmente o aprofundamento do peso da indústria na repartição setorial do produto. Qualquer estatística sobre a estrutura da produção nas diferentes regiões do planeta evidenciará o peso maior da indústria nos países europeus e na América do norte e a continuidade da economia agrária e da extração de produtos minerais de exportação na maior parte da periferia da economia mundial. A tabela seguinte revela a evolução do potencial industrial nas economias avançadas e o seu lento crescimento nos países do Terceiro Mundo.

1. Potencial industrial total, 1880-1938 (Grã-Bretanha = 100 em 1900)					
Países	1880	1900	1913	1928	1938

Grã-Bretanha	73	100	127	135	181
Estados Unidos	47	128	298	533	528
Alemanha	27	71	138	158	214
França	25	37	57	82	74
Itália	8	14	23	37	46
Rússia/URSS	25	48	77	72	152
Japão	8	13	25	45	88
<i>Desenvolvidos</i>	<i>253</i>	<i>481</i>	<i>863</i>	<i>1.259</i>	<i>1.562</i>
Terceiro Mundo	67	60	70	98	122
<i>Total do mundo</i>	<i>320</i>	<i>541</i>	<i>933</i>	<i>1.357</i>	<i>1.684</i>
Fonte: Christian, 2005: 407, apud Bairoch, 1982.					

O que os dados evidenciam, em primeiro lugar, é o enorme impulso da produção industrial, ultrapassando em um quinto os níveis da Grã-Bretanha já antes do final do século 19, bem como os progressos realizados pela Alemanha, que supera a Grã-Bretanha antes da Grande Guerra. Se os dados estão corretos para a União Soviética (as estatísticas sob Stalin devem ser vistas com extremo ceticismo), o enorme salto registrado na última década da tabela indica o enorme esforço dispendido no programa de industrialização forçada durante a fase do “socialismo num só país”. Em todo caso, os dados relativos à crescente divergência de níveis de desenvolvimento, não apenas entre os países desenvolvidos, mas sobretudo entre estes e os países do Terceiro Mundo podem ser vistos na mesma tabela expressa, agora em percentuais do total global do potencial industrial.

2. Potencial industrial dos países em % do mundo, 1880-1938					
Países	1880	1900	1913	1928	1938
Grã-Bretanha	22,8	18,5	13,6	10,0	10,7
Estados Unidos	14,7	23,7	31,9	39,3	31,4
Alemanha	8,4	13,1	14,8	11,7	12,7
França	7,8	6,8	6,1	6,0	4,4
Itália	2,5	2,6	2,5	2,7	2,7
Rússia/URSS	7,8	8,9	8,3	5,3	9,0
Japão	2,5	2,4	2,7	3,3	5,2
<i>Desenvolvidos</i>	<i>79,1</i>	<i>88,9</i>	<i>92,5</i>	<i>92,8</i>	<i>92,8</i>
Terceiro Mundo	20,9	11,1	7,5	7,2	7,2
<i>Total do mundo</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Fonte: Christian, 2005: 408, apud Bairoch, 1982.					

A evolução evidenciada acima torna-se ainda mais dramática se vista no contexto mais vasto da revolução industrial ocidental em toda a sua extensão histórica: de acordo com os dados do artigo original de Paul Bairoch, os quatro países da Europa ocidental eram responsáveis por apenas 11% da produção industrial total em 1750, cifra que ascende a 42% em 1880, quando a China não fazia mais do que 12% da produção manufatureira global, depois de ter sido a origem de um terço (33,3%) da oferta de produtos manufaturados entre 1750 e 1800. A concentração industrial se aprofundaria ainda mais no segundo pós-guerra, uma vez que os países do capitalismo avançado se tornam responsáveis por quase 94% da produção industrial global em meados dos anos 1950 (Christian, 2005: 406-409).

2. A lógica da economia malthusiana e a disparidade de rendas no mundo

A lógica da economia malthusiana é dada por uma três supostos bastante simples, segundo Clark: a taxa de crescimento populacional aumenta com a elevação dos padrões de vida, e isso acarreta igualmente a redução na taxa de mortalidade, mas os padrões de vida declinam à medida que a população aumenta, o que reduz, em consequência, a renda disponível para o conjunto da população. Como a terra era o fator chave de produção nas sociedades pré-industriais, e como seu montante é fixo, ou mais rígido, a produção média por habitante diminui, na ausência de avanços tecnológicos. A sociedade vive então em nível de subsistência material. Como diz ele: durante os milhares de anos “levando a 1800, ocorreram melhorias significativas nas tecnologias de produção, mas esses avanços aconteceram muito lentamente e esporadicamente” (2007: 29). A revolução industrial mudaria esse cenário dramaticamente, mas ela ocorreu numa pequena porção do planeta, com a dominância da armadilha malthusiana na grande maioria das demais regiões.

A típica economia malthusiana vegetava ao nível de uma precária subsistência, ou seja, um equilíbrio instável entre uma produção no limite do indispensável e uma pressão demográfica, dos quais poderiam resultar, de forma recorrente, crises alimentares e epidemias de fome, cada vez que um acidente da natureza rompia para baixo os limites do abastecimento necessário à manutenção da população, numa fase de

transportes difíceis, custosos ou praticamente impossíveis. Tais situações foram conhecidas, diversas vezes, no caso de civilizações antigas, como as da China e da Índia (no conceito moderno do subcontinente sul-asiático), quando a fome simplesmente condenou amplas camadas de suas respectivas populações à morte ou a uma desnutrição catastrófica para fins de recomposição do tecido social. Mas o mesmo ocorreu ainda em meados do século 19, na Irlanda, em razão de uma epidemia na cultura da batata.

Esse desequilíbrio começou a ser rompido na Europa ocidental desde a Idade Média, mas só se consagrou realmente depois do século 17, quando uma combinação de fatores permitiu a explosão industrial constatada nas tabelas precedentes, premiando em primeiro lugar a Grã-Bretanha, logo em seguida os EUA (onde a revolução industrial se desenvolveu na Nova Inglaterra praticamente ao mesmo tempo em que ela se fazia na pátria de origem), e mais adiante vários países da Europa continental. As causas associadas ao salto tecnológico e produtivo da revolução industrial derivam em grande parte do lento acumular de conhecimentos sobre a natureza e as fontes de energia, que processo ocorrido basicamente na Europa medieval e na era moderna, o que permitiu que, mesmo antes do pleno desenvolvimento da revolução industrial, a Europa ocidental já dispusesse de um nítido avanço em termos de padrão de vida sobre as outras regiões.

Essa primeira divergência é revelada na tabela abaixo, elaborada com base nos dados homogêneos compilados pelo economista historiador Angus Maddison (2010; 2013). Registre-se que a periferia, na média, exibe a metade da renda per capita dos europeus ocidentais, desempenho que inclusive recuou para quase todas as regiões nessa primeira fase. A América Latina é a única região que avançou, ainda que modestamente, em relação aos níveis de renda já alcançados pela Europa ocidental nesse período, logrando uma taxa de crescimento do PIB em nível superior ao de todas as demais regiões; o período anterior às independências não foi, assim, apenas um registro de exploração sem benefícios.

3. Renda per capita e crescimento econômico no mundo, 1700-1820					
Grupo Regional	PIB per capita, US\$*		Crescimento	% renda Europa	
	1700	1820	1700-1820	1700	1820
Europa ocidental	1.032	1.243	0,16	100,0	100,0
Periferia europeia	653	737	0,10	63,3	59,3

América Latina	540	712	0,23	52,3	57,3
Oriente Médio	564	571	0,01	54,7	54,9
Ásia do Sul	550	530	-0,05	53,3	42,6
Ásia do Sudeste	580	601	0,03	56,2	48,4
Ásia oriental	595	605	0,01	57,7	48,7
Média da Periferia	580	626	0,04	56,2	50,4

Fonte: Williamson, 2011: 3; US\$* = dólares Geary-Khamis de 1990; apud: Maddison, 2010; 2013: <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm>.

Mas é bem verdade que tanto a América Latina quanto o sul da Ásia se situavam num patamar inferior de renda per capita, relativamente à Europa ocidental e às demais regiões, o que pode ser explicado por diferenças culturais e de dotação de fatores nas respectivas aglomerações civilizatórias de origem, já que outras regiões eram marcadas por tradições culturais bastante avançadas, inclusive no plano literário, o que não era o caso das populações nativas do Novo Mundo, hemisfério que inteiramente refeito pelos colonizadores europeus. Nessa fase, entretanto, as diferenças básicas se davam entre a Europa ocidental e as demais regiões do mundo, indistintamente aglomeradas na mesma lógica malthusiana descrita por Clark. A continuidade do processo leva, contudo, a uma diferenciação ainda maior, que passa a beneficiar algumas das sociedades de extração europeia, especificamente as de língua inglesa, sobre todas as demais, inclusive a região de origem, como pode ser constatado na tabela seguinte.

4. Renda per capita no mundo e como % da Europa ocidental, 1820-1913						
Grupo regional	PIB per capita, US\$			% renda Europa ocidental		
	1820	1870	1913	1820	1870	1913
Europa ocidental	1.243	2.087	3.688	100,0	100,0	100,0
Dependências inglesas *	1.202	2.419	5.233	96,7	115,9	141,9
Periferia europeia	737	992	1.607	59,3	47,5	43,6
América Latina	712	742	1.618	57,3	35,6	43,9
Oriente Médio	571	707	978	45,9	33,9	26,5
Ásia do Sul	530	533	679	42,6	25,5	18,4
Ásia do Sul sem a Índia	462	544	765	37,2	26,1	20,7
Ásia do Sudeste	601	604	890	48,4	28,9	24,1
Ásia oriental	605	555	646	48,7	26,6	17,5
Ásia oriental sem a China	648	748	1.270	52,1	35,8	34,4
Média da Periferia	626	689	1.070	50,4	33,0	29,0
Idem, sem Índia e China	622	723	1.188	50,0	34,6	32,2

Fonte: Williamson, 2011: 3; * = Austrália, Canadá, EUA, Nova Zelândia; apud: Maddison, 2010; 2013: <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm>.

O que os dados revelam é que as disparidades se acentuaram entre e dentro das próprias regiões. Além do desempenho superior das dependências inglesas com respeito ao continente de origem, registre-se a progressão mais do que satisfatória destas últimas e das próprias metrópoles relativamente aos progressos mais modestos da periferia, inclusive a própria periferia europeia. A América Latina apresentou um desempenho razoável no período de alta das *commodities*, entre o final do século 19 e o início do 20, mas isso não foi suficiente para compensar o baixo crescimento do período inicial, o que redundou num decréscimo de sua renda per capita em relação à da Europa ocidental (e ainda mais em relação às dependências inglesas), tanto quanto no caso da periferia europeia. Registre-se igualmente que a Ásia do Sul sem a Índia e a Ásia oriental sem a China conseguem um desempenho ligeiramente superior ao do alcançado com a presença desses dois gigantes, o que indica que eles atravessavam um longo declínio secular. Na média, a taxa acumulada de crescimento anual dos países da Europa ocidental, ao longo dos quase cem anos considerados, em torno de 1,18%, foi o dobro daquela observada na periferia (0,51%, mas 0,67% sem a Índia e a China), sendo que a das dependências inglesas representou o triplo disso: 1,59% ao ano (Williamson: 2011: 5, com apoio na base de dados do projeto Maddison, 2013).

Na fase seguinte, que vai do início da Grande Guerra ao início da Segunda Guerra Mundial, os diferenciais de renda se estabilizam entre a Europa ocidental e a periferia, de acordo com os dados de Maddison, embora algumas regiões apresentem um melhor desempenho do que outras. Como observado na tabela abaixo, a Ásia oriental, indubitavelmente em virtude do Japão, bem mais do que da China, registra a maior taxa de crescimento econômico do PIB per capita, diminuindo sensivelmente a distância em relação à Europa, mas a América Latina continuou a patinar no baixo crescimento, inferior mesmo ao da Europa ocidental e à média da periferia como um todo, que deve seu desempenho relativamente satisfatório ao índice da Ásia oriental.

5. Renda per capita e crescimento econômico no mundo, 1913-1940					
Grupo regional	PIB per capita US\$*		Crescimento	% renda Europa	
	1913	1940	1913-1940	1913	1940
Europa ocidental	3.688	4.984	1,12	100,0	100,0
Periferia europeia	1.607	2.087	0,97	43,6	41,9

América Latina	1.618	2.122	1,01	43,9	42,6
Oriente Médio	1.213	1.675	1,20	32,9	33,6
Ásia do Sul	681	695	0,08	18,5	13,9
Ásia do Sudeste	892	1.231	1,20	24,2	24,7
Ásia oriental	1.270	2.567	2,64	34,4	51,5
Média da Periferia	1.214	1.730	1,32	32,9	34,7
Fonte: Williamson, 2011: 6; US\$* = dólares Geary-Khamis de 1990; apud: Maddison, 2010; 2013: http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm .					

As razões para o aprofundamento da grande divergência entre os países de economia industrial avançada e a periferia se situam tanto no plano da absorção de tecnologias inovadoras – isto é, a capacidade de capturar know-how industrial mais avançado, no limite, de produzir suas próprias inovações, como fez o Japão precocemente – quanto no terreno das relações econômicas internacionais, com base nas especializações produtivas ricardianas, e seus efeitos comerciais e de captura de renda de uma região sobre a outra. O economista historiador Jeffrey Williamson (2011) questiona o papel do comércio internacional no aprofundamento da grande divergência entre o centro desenvolvido e as diversas regiões da periferia, uma vez que a concentração dessa últimas economias numa gama reduzida de produtos primários pode ter produzido efeitos decrescentes, ou seja, negativos, sobre o seu crescimento, ademais da própria volatilidade associada aos seus preços de mercado, sem deixar de mencionar o comportamento rentista das elites responsáveis por essa especialização (2001: 7).

3. A difusão diferenciada de tecnologias inovadoras ao redor do mundo

A concentração da produção industrial em um número seletivo de países pode ser explicada, em primeiro e relevante lugar, pela economia do conhecimento. Trata-se de conceito amplo, que compreende tanto a acumulação e a aplicação do saber científico, o que ocorreu, por exemplo, na chamada revolução científica dos séculos 17 e 18, quanto a sucessão de empreendimentos práticos testados recorrentemente por indivíduos pragmáticos, empresários ou simples cidadãos envolvidos em atividades agrícolas ou manufatureiras. Uns e outros, cientistas e empreendedores, colaboraram, cada um à sua maneira, e no mais das vezes de forma completamente descoordenada, na introdução de máquinas, de processos ou de novos materiais que se moldavam melhor ao aumento na

produção que todos buscavam, de forma consciente ou de maneira absolutamente empírica. Ninguém estava atuando deliberadamente para responder aos desafios sempre angustiantes da economia “malthusiana”, que caracterizava até então a maioria das sociedades organizadas, e muitos atuavam em busca de prestígio ou riqueza – ou ambos – mas o resultado final foi a explosão de inovação tecnológica que ocorreu no final do século 18, e que alguns historiadores chamaram de “revolução industrial”.

Essa combinação de fatores foi o que permitiu à Inglaterra, e a algumas outras economias do arco norte-atlântico, aplicarem a acumulação de conhecimentos permitida pelas pesquisas científicas das décadas anteriores, bem como pelos inúmeros ensaios pragmáticos dos homens de negócios ou de simples produtores diretos, tanto no setor agrícola quanto no manufatureiro. Vale registrar que as inovações introduzidas, no plano da energia, da fabricação de fios e tecidos, nos transportes, não permaneceram exclusivas por muito tempo, já que por meios diversos – emigração de técnicos treinados, pela espionagem industrial, pelo licenciamento de tecnologias, transmissão empírica, até por aventureiros, atuando sem qualquer espírito mercantil – as novas descobertas, máquinas, processos e know-how foram sendo rapidamente transplantadas de um país a outro, ensejando a disseminação da industrialização um pouco em todas as partes do mundo.

Esse ritmo obviamente variou em função da sociedade absorvedora das novas técnicas e pode ser avaliada com o auxílio da literatura especializada, conformando um itinerário de difusão do novo modo industrial de produção – que Marx chamava de “modo burguês” – nos diversos continentes a partir de sua matriz na Inglaterra do final do século 18 até o primeiro quarto do século 19. O economista historiador Gregory Clark efetuou uma quantificação dessa difusão para três invenções características e simbólicas da revolução industrial: a máquina de fiação de algodão, introduzida pela primeira vez em 1771, a máquina a vapor de James Watt (1775) e a locomotiva a vapor (1825). Para os países da Europa ocidental, o tempo de transmissão do conjunto das inovações se situou numa média de 13 anos depois de sua introdução na Inglaterra; no caso da Europa oriental e meridional, esse tempo aumentou para 22 anos em média; no caso da Índia, sob dominação inglesa, a defasagem aumentou para 35 anos, o que ainda

assim constitui uma marca razoável. Já no caso da maior parte dos países latino-americanos, no entanto, a difusão levou mais de meio século, em média 52 anos, segundo o critério adotado por Gregory Clark; a metodologia usada foi o tempo no qual um primeiro uso da inovação foi registrado na literatura (embora uma adoção mais rápida seja possível), o que é uma medida apenas aproximada da difusão. Em todo caso, os resultados por ele compilados são apresentados na tabela abaixo, em sua cronologia progressiva de adoção a partir da sua introdução na Grã-Bretanha.

6. Tempo de difusão internacional, em anos, de tecnologias inovadoras					
Fiação de algodão (1771)		Máquina a vapor (1775)		Locomotiva a vapor (1825)	
País	Ano	País	Ano	País	Ano
França	7	França	3	EUA	5
Alemanha	13	Espanha	7	França	7
Irlanda	19	Alemanha	8	Irlanda	9
EUA	20	Holanda	10	Bélgica	10
Rússia	22	Itália	12	Canadá	11
Suíça	23	Irlanda	15	Rússia	11
Holanda	24	Bélgica	16	Alemanha	12
Bélgica	28	Suécia	23	Áustria	13
Áustria	30	Rússia	23	Holanda	14
Índia	46	EUA	28	Itália	14
México	64	Hungria	28	Dinamarca	19
Brasil	75	Portugal	28	Hungria	21
-	-	Dinamarca	29	Suíça	22
-	-	Índia	30	Espanha	23
-	-	Brasil	35	Índia	28
-	-	Canadá	36	Brasil	29
-	-	Áustria	42	Suécia	30
-	-	México	43	Portugal	31
-	-	Suíça	49	México	48

Fonte: Clark, 2007: 304.

Não só pelo atraso na adoção das tecnologias inovadoras, mas também devido a diversos outros fatores institucionais, entre eles políticas comerciais protecionistas e restrições de diversas ordens ao investimento estrangeiro, o fato é que países da América Latina, entre eles o Brasil e o México, ingressaram tardiamente na primeira revolução industrial, a que começa pela indústria têxtil, quando a maior parte dos países da faixa euro-atlântica já tinham completado a maior parte das etapas da segunda revolução industrial, consistindo em motores à explosão, elétricos, indústrias químicas e

siderúrgicas. A idade dourada da primeira globalização, entre 1870 e 1913, aprofundou as disparidades de desenvolvimento, mesmo naqueles setores que poderiam se revelar promissores para os países da periferia. Nesse período, a Argentina ainda estava exercendo plenamente suas vantagens comparativas na área agropastoril, exportando grãos e carnes numa época em que tanto a revolução nos transportes – trens, barcos a vapor, depois a diesel – quanto nas técnicas de refrigeração reduziram tremendamente os custos de movimentação de grandes volumes de mercadorias e seu acondicionamento adequado para melhor preservação.

Nem todos os países enveredaram pelo ciclo normal da industrialização – que começa pela indústria têxtil – e alguns, mesmo dispendo de condições favoráveis para tanto, acabaram retrocedendo à condição de importadores líquidos nessa área. A tabela seguinte, com os valores das exportações e importações líquidas de fios e tecidos de algodão, demonstra que mesmo os países mais propensos ao cultivo da planta, e com maior disponibilidade de mão-de-obra barata – como a Índia, a China e o Egito –, não conseguiram se posicionar no comércio internacional dessa mais importante mercadoria da primeira revolução industrial.

7. Exportações líquidas de fios e tecidos de algodão, 1910 (milhões de dólares correntes)			
Maiores exportadores		Principais importadores	
Reino Unido	453	Índia Britânica	- 100
Japão	26	China	- 81
Itália	24	Argentina	- 29
França	23	Egito	- 18
Alemanha	15	Brasil	- 11
Fonte: Clark, 2007: 316; dados do Congresso americano, 1912.			

4. A América Latina começa a ficar para trás

Estabelecido o argumento de que a época dourada da primeira globalização correspondeu, de fato, a um aumento nas disparidades de renda e riqueza entre as grandes regiões do mundo, resta dimensionar essa evolução, o que pode ser visto pelas proporções respectivas de suas populações e participação na renda mundial, em relação aos montantes globais. A tabela seguinte, conjugando população e renda, permite

constatar que as duas regiões mais ricas, Europa ocidental e suas dependências migratórias (América do Norte e Oceania), aumentaram apenas moderadamente sua participação na demografia mundial – de 19 a 20% da população mundial entre 1870 e 1913 – mas foram responsáveis por uma fração crescente da criação de riqueza, alcançando mais da metade da renda global (51%) às vésperas da Grande Guerra.

População mundial e renda, % por regiões, 1879-1913			
Região	Medida	1870	1913
Europa ocidental	População	15	14
	Renda	37	31
América do Norte, Oceania	População	4	6
	Renda	10	20
Ásia do Leste e do Sul	População	56	56
	Renda	31	24
América Latina	População	3	4
	Renda	4	4
África	População	7	5
	Renda	7	4

Fonte: Maddison, 2001, passim.

A América Latina praticamente estaciona nas mesmas posições, ao passo que Ásia e África são as duas regiões perdedoras absolutas nessa fase. O tema das diferenças de níveis de desenvolvimento entre os países adquire importância especial na América Latina, quando se observam os modestos progressos registrados no desenvolvimento econômico e social da região, em relação à grande prosperidade dos países anglo-saxões, com destaque para os Estados Unidos. Segundo vários historiadores, as diferenças de desenvolvimento entre os países da América Latina e os anglo-saxões, evidenciadas não apenas nas taxas de crescimento econômico, começaram a se tornar mais importantes a partir do último terço do século 19, época da segunda revolução industrial, aprofundando-se então no decorrer do século 20, em função de diferenciais de crescimento da produtividade do trabalho humano (Coatsworth, 1993; Haber, 1997; Landes, 1998).

As economias nacionais conheceram ritmos diferenciados de crescimento econômico e de crescimento da produtividade – isto é, produção por homens/hora de trabalho – entre a última década do século 19 e as primeiras três décadas do século 20.

O historiador econômico Angus Maddison mediu esses diferenciais para dois períodos bem distintos, antes e depois da Primeira Guerra Mundial, e até a crise de 1929. Os dados compilados indicam o seguinte quadro do crescimento do produto por habitante, nesses períodos, para um pequeno número de países selecionados:

9. Taxas de crescimento do PIB per capita, 1890-1929		
Países	PIB per capita (% média anual)	
	1890-1913	1913-1929
Estados Unidos	2,0	1,7
Japão	1,4	2,4
França	1,7	1,9
Itália	1,9	1,2
Alemanha	1,8	0,8
Reino Unido	0,9	0,3
Argentina	2,5	0,9
Brasil	0,4	1,7
Índia	0,4	0,0
China	0,5	0,8

Fonte: Maddison, 1995: 194-204, 249.

Registre-se o vigoroso crescimento da Argentina, no primeiro período, comparativamente aos modestos progressos do Brasil, ao passo que este conhece certo vigor, no segundo período, enquanto a Argentina diminui sensivelmente seu ritmo de crescimento. Japão, França e Estados Unidos são países de forte crescimento no período posterior à guerra, ao mesmo tempo em que eles também conhecem ganhos significativos de produtividade, superiores a 3% no caso do pequeno país asiático, e em torno de 2,5% no caso dos EUA (sem que existam, nos indicadores econômicos comparativos de Maddison, dados disponíveis para o Brasil).

A passagem para o século 20 é, provavelmente, uma época definidora das novas desigualdades globais que marcaram a quase totalidade desse século e que só começaram a conhecer o movimento inverso no quinto final desse século, quando o fim do socialismo e a retomada da globalização aceleram a incorporação à economia mundial de novos atores periféricos, em especial na Ásia do Pacífico e do Sul (China e Índia, particularmente). A América Latina, que durante a maior parte desse século, era

considerada como a região com melhores chances de realizar o *catch-up* em relação às economias desenvolvidas, cede o lugar, na fase contemporânea, a vários países (não todos) da franja asiática do Pacífico, e parece estagnar nos indicadores de desempenho médio da economia mundial.

5. Rico como um argentino? Apenas por algum tempo...

Embora a comparação com os EUA seja indevida na maior parte dos casos, tendo em vista o dinamismo excepcional de sua economia em escala mundial, os trabalhos de compilação estatística e de homogeneização de dados conduzidos pelo historiador econômico Angus Maddison, em diversos livros, e mais recentemente no quadro do Maddison Project (2013), indicam uma crescente divergência entre os países da América Latina e os EUA durante quase todo o decorrer do século 20. A tabela registra os valores de PIB per capita no período coberto por este ensaio, indicando, tanto no caso brasileiro quanto no argentino, um distanciamento nesse período histórico, embora seguido de pequena recuperação no final do século 20 para o Brasil.

10. PIB per capita nas Américas, 1890-1940 (dólares de 1990)						
Países / Anos	1890	1900	1913	1920	1930	1940
Argentina	2.496	2.875	3.797	3.473	4.080	4.161
Brasil	794	678	811	963	1.048	1.250
Chile	1.966	2.194	2.988	2.768	2.859	3.236
México	976	1.319	1.732	1.823	1.618	1.852
Peru	566	680	1.032	1.226	1.663	1.911
Canadá	2.378	2.911	4.447	3.861	4.811	5.368
Estados Unidos	3.392	4.091	5.301	5.552	6.213	7.010
% do PIB per capita dos EUA						
Argentina	73,58	70,27	71,72	62,55	65,66	59,35
Brasil	23,40	16,57	15,29	17,34	16,86	17,83
Chile	57,95	53,63	56,36	49,85	46,01	46,16
México	28,77	32,24	32,67	32,83	26,04	26,42
Peru	16,68	16,62	19,46	22,08	26,76	27,26
Canadá	70,10	71,15	83,88	69,54	77,45	76,57
Estados Unidos	100	100	100	100	100	100
Fonte: Maddison, 2013: http://www.ggdcd.net/maddison/maddison-project/data.htm						

O caso mais dramático é, sem dúvida alguma, o da Argentina, que registrou um retrocesso significativo desde o final da guerra de 1914-18, depois do vigoroso processo

de crescimento no terço final do século 19, quando ela ultrapassava inclusive o Canadá: de uma fração de 73,5% do PIB per capita americano naquela época, a renda argentina experimentou um declínio progressivo ao longo do século 20. Segundo um outro historiador econômico, a renda argentina despenca para um quinto do valor da renda americana três gerações mais tarde: 21,1% em 1989 (Coatsworth, 1993: 11). O itinerário brasileiro tampouco pode constituir motivo de orgulho, embora muito do atraso acumulado até a primeira metade do século 20 seria parcialmente recuperado nas três décadas seguintes, durante a fase de alto crescimento do regime militar.

6. As divergências se aprofundam, inclusive para o Brasil

A história econômica mundial registra, por certo, outros casos espetaculares de relativa estagnação no crescimento, como a Índia, durante a maior parte do século 20 (Barro; Sala-i-Martin, 1995). Poucos países, entretanto, podem se igualar à trajetória argentina na conformação do atraso relativo e até mesmo de decadência econômica. A comparação com o país líder na industrialização, a Grã-Bretanha, revelaria um quadro menos dramático, inclusive porque a economia britânica passou a exibir menor desempenho relativo, ao final do século 19, do que seus concorrentes continentais, em especial a Alemanha (Bértola-Williamson, 2006).

Não há dúvida que o período coberto por este ensaio – da última década do século 19 a meados do século 20 – conheceu enormes transformações na economia internacional, tanto no plano tecnológico, quanto no dos ciclos econômicos, bem como, provavelmente com impacto ainda maior, na geopolítica do poder mundial. Economias cresceram e divergiram reciprocamente, sobretudo na periferia em relação ao centro da economia mundial, enquanto outras economias, relativamente atrasadas em relação aos pioneiros da revolução industrial, convergiram, já no final do século 20, para um padrão que pode ser identificado com o da atual OCDE (sobretudo na Ásia Pacífico, mas inclusive na própria América Latina, como é o caso do Chile). Provavelmente, as transformações institucionais foram ainda mais importantes do que as mudanças materiais ocorridas na base produtiva e tecnológica do mundo, com a lenta emergência de organizações multilaterais que passam a ocupar maiores espaços no relacionamento

econômico entre os Estados do sistema internacional, anteriormente regido em bases unicamente bilaterais.

Velhos impérios desapareceram no fragor de batalhas e guerras civis – o otomano e o czarista, por exemplo –, Estados multinacionais se dissolveram em novas nações independentes – o império austro-húngaro é o exemplo mais contundente –, novos poderes emergiram e se reforçaram, com destaque para os EUA, enquanto a maior parte da periferia se encontrava sob a dominação política e econômica de velhas potências europeias, em declínio relativo nesse período. De fato, o período assiste ao auge e ao declínio progressivo, mas irresistível, dos impérios coloniais europeus, dissolvidos nas duas décadas que se seguiram ao surgimento da Organização das Nações Unidas (que tinha herdado da Liga das Nações uma “comissão de tutela”, ela mesma desaparecida no início do século 21).

A maior parte das políticas econômicas nacionais abandonou o vago *laissez-faire* da *belle époque* para as práticas dirigistas e coletivistas do entre guerras, sendo que a Primeira Guerra Mundial é o divisor decisivo entre o universo doutrinal das políticas econômicas relativamente liberais da era anterior e as economias orientadas ou diretamente controladas pelo Estado desde então. Novas instituições surgiram – como a Liga das Nações e o Escritório Internacional do Trabalho, em 1919 – apenas para comprovar sua relativa impotência em face do nacionalismo crescente e das políticas nacionais exclusivistas, caracterizadas pelo protecionismo comercial e por soluções não cooperativas a problemas comuns.

O Brasil, em todo caso, passou por transformações importantes, embora menores do que seriam desejáveis ou esperadas pelas suas lideranças políticas e econômicas: ele era, contrariamente às aspirações de intelectuais esclarecidos, uma economia agrária de baixa produtividade, concentrada na exportação de alguns poucos produtos primários no final do século 19. Apesar de surtos erráticos de modernização, o País não apresentou um quadro sensivelmente diferente ao final da Segunda Guerra Mundial, ainda que o processo de industrialização tenha tido início no intervalo, e as bases de um Estado moderno, consciente de sua ‘missão histórica’

desenvolvimentista, tivessem sido colocadas no período da longa dominação de Getúlio Vargas (1930-1945) na esfera política.

Durante todo o período, o Brasil era sinônimo de café, e o café era o Brasil. Na primeira década da independência, as exportações equivaliam a 3 milhões de sacas de 60kg (menos de um quinto do total das vendas externas), ao passo que no final do Império as exportações ascendiam a mais de 50 milhões de sacas, representando 63% das exportações totais (Baer, 2008: 20, com base em Prado Junior, 1970). O café era a base do crescimento econômico, mas a volatilidade dos preços externos afetava o nível da demanda interna e o próprio orçamento do Estado.

O açúcar continuava a ser um importante produto de exportação, mas sua demanda externa era afetada pela concorrência cubana – que no século 20 ganha um mercado preferencial nos EUA – e do açúcar de beterraba europeu, protegido e subsidiado, desde essa época. Outros produtos constantes da pauta eram o algodão e o cacau, mas as condições de produção e de transporte permaneceram precárias durante quase todo o período, tornando-os pouco competitivos nos mercados internacionais. A borracha conheceu um surto importante nos trinta anos anteriores à Primeira Guerra, para declinar rapidamente a partir de então, deixando a região amazônica novamente entregue à sua antiga letargia colonial.

7. Divergências também entre os próprios latino-americanos

Esses fatores influenciaram bastante o ritmo de crescimento econômico antes e depois da virada do século 20, mas o quadro regional também apresenta grandes variações nessa época, seja em função das flutuações da demanda externa por produtos de exportação, seja em função de crises externas, como ocorreu nos anos 1890 e durante a grande depressão dos anos 1930. As discrepâncias nas taxas de crescimento do PIB per capita podem ser resumidas como segue: entre 1870 e 1913, a renda per capita cresceu mais rápido que a média regional na Argentina, no Chile e no México, ao passo que o Brasil, a Colômbia, o Peru e a Venezuela conheciam taxas mais modestas ou negativas. No período posterior à guerra é o Brasil que, no geral, cresce mais rápido do que a média regional. A tabela abaixo apresenta as taxas nacionais de crescimento e a

média dos países selecionados na amostra, confirmando o caráter fundamentalmente errático do processo de crescimento econômico latino-americano; essa característica não é surpreendente, em razão da natureza extrovertida de quase todas as economias da região, ou seja: mantendo relações privilegiadas com as economias centrais, cada um dos países exibia maior volume de comércio internacional do que regional, o que os submetia igualmente à volatilidade inerente aos preços das matérias primas exportadas.

11. Crescimento econômico em países da América Latina, 1870-1950 *							
Anos	Argentina	Brasil	Chile	México	Uruguai	Venezuela	Média a 6
1870-1890	3,3	0,2	2,0	2,0	0,4	2,6	1,7
1890-1900	-0,8	-0,9	1,2	1,5	0,8	-1,5	0,4
1900-1913	2,5	2,2	2,3	1,9	3,1	2,6	2,2
1913-1929	0,9	1,4	3,9	0,4	0,9	6,8	1,0
1929-1938	-0,8	1,0	-0,8	0,4	0,1	0,5	0,1
1938-1950	1,7	1,6	1,3	3,5	1,5	4,3	2,3

Fonte: Escosura, 2007: 300; * taxas logarítmicas de crescimento anual (%).

Ainda que o grau de abertura dessas economias fosse moderadamente elevado – o coeficiente de abertura externa, ou seja o peso do comércio exterior na formação do PIB se situava em torno de 20% no início do século 20 –, o fator negativo estava representado pelo alto grau de concentração das exportações em um ou dois produtos primários. O economista Jeffrey Williamson compilou uma tabela sobre o percentual da concentração dos países periféricos em duas mercadorias de base, sendo que no caso da América Latina os valores são significativamente mais elevados do que para as outras regiões e países.

12. Concentração de exportações na periferia, 1900		
Países/regiões	Dois principais produtos	% das Xs totais
<i>América Latina</i>		83
Argentina	Lã, trigo	65
Brasil	Café, borracha	90
Chile	Nitratos, cobre	100
Colômbia	Café, tabaco	100
Cuba	Açúcar, tabaco	100
México	Prata, cobre	90
Peru	Açúcar, prata	54
Uruguai	Lã, peles	72
Venezuela	Café, cacau	73

<i>Ásia do Sul e Sudeste</i>		79
Índia	Arroz, juta	35
Indonésia	Açúcar, café	60
<i>Ásia oriental</i>		78
China	Seda, chá	78
Japão	Seda, produtos de algodão	79
<i>Oriente Médio</i>		79
Egito	Algodão	100
Turquia	Frutas e nozes, seda	55
<i>Periferia europeia</i>		71
Espanha	Ferro, frutas e nozes	46
Rússia	Trigo, lã	70
<i>Total</i>		72

Fonte: Williamson, 2011: 52

No caso do Brasil, uma análise dessa concentração e seus efeitos sobre o crescimento, realizada pelo mesmo economista em outra parte de sua obra, confirma a baixa taxa de crescimento registrada no período que vai de 1870 a 1939 (de apenas 0,82% ao ano, cumulativamente), a erosão dos termos de intercâmbio durante todo o período, muito em função dessa concentração em poucas commodities, e revela uma volatilidade daí decorrente bem superior à dos demais países, só perdendo para a Colômbia, igualmente concentrada em poucos produtos, entre eles o café (Williamson, 2011: 186-187). Não se pode dizer, por outro lado, que o Brasil e os demais países latino-americanos praticassem, em razão dessa concentração em exportações primárias, uma política comercial liberal, ou seja, receptiva à importação de produtos industriais. Ao contrário, de todos os países estudados por economistas especializados nessa área, como Paul Bairoch e o próprio Jeffrey Williamson, o Brasil era o que mantinha uma estrutura da proteção comercial das mais elevadas, com tarifas jamais alcançadas por qualquer outro país. A situação, as vésperas da Grande Guerra, é mostrada na tabela seguinte.

13. Estrutura da proteção comercial em 1913		
Países/regiões	Tarifa média aplicada a	
	Manufaturados	Trigo
<i>Centro industrial rico</i>	6	13
Europa continental	11	25
Reino Unido	0	0
<i>Periferia pobre autônoma</i>	41	16

Argentina	22	0
Brasil	60	0
Colômbia	50	20
México	45	42
Japão	28	18
<i>Periferia semi-dependente</i>	5	4
China	5	0
Turquia	8	11
Fonte: Williamson, 2011: 219; Bairoch, 1993: 37		

Em outros termos, a despeito de uma política comercial defensiva, de fato protecionista, e de inúmeros estímulos governamentais à sua industrialização, pode-se dizer que o Brasil avançou pouco nessa área, realizando tardiamente o processo – no mesmo compasso que outros latino-americanos, aliás – e apenas na medida em que as conjunturas de crises externas estimulavam indiretamente o aumento da oferta doméstica. Os investimentos diretos estrangeiros, ao longo do período, atuaram como fatores indutivos de maior capacitação na área industrial, mas todo o processo manteve-se errático e relativamente disperso nas regiões de maior concentração populacional, até que a industrialização foi realmente proclamada a prioridade nacional, mas isso já numa fase posterior ao período aqui examinado.

No plano da infraestrutura institucional e da capacitação do capital humano, é preciso dizer que a herança ibérica não havia preparado quase nada o Brasil para um rápido processo de crescimento, como acabou ocorrendo com outros países atrasados da periferia europeia – os escandinavos, alguns mediterrâneos, por exemplo – ou os mais dinâmicos da colonização britânica – Austrália, Canadá, Nova Zelândia –, sem mencionar os progressos espetaculares do Japão em menos de duas gerações a partir da Revolução Meiji (1868). A Lei de Terras de 1850 representou o contrário do que deveria ser, agravando ainda mais a concentração fundiária e dificultado o acesso à propriedade para imensas parcelas da população rural (vale dizer, para a maioria da população). Pior: a herança não resolvida da escravidão – como pretendia Joaquim Nabuco, ao sugerir ampla reforma agrária e educação para os libertos – deixou o Brasil com uma restrita base social de consumo e de mão-de-obra qualificada. Em todos os casos bem sucedidos de crescimento da produtividade do trabalho humano, e da

prosperidade social, encontra-se um fator comum, ausente no Brasil: a qualidade da educação de massa, sobretudo nos ciclos elementares e obrigatórios de ensino público.

Por que o mundo todo não é desenvolvido?

Sob o mesmo título desta seção, o economista historiador Gregory Clark chega à seção final de sua “breve história econômica do mundo”, livro no qual ele remete, nas referências bibliográficas, a dois outros trabalhos do professor Richard Easterlin, mas não a um de 1981 que tem exatamente esse mesmo título: “Why Isn’t the Whole World Developed?”. Esse artigo começa por reconhecer uma evidência que nos ocupa aqui:

São decorridos agora [ou seja, em 1981] dois séculos inteiros desde que o início da moderna era tecnológica foi sinalizado pela invenção por James Watt da máquina a vapor. Nesse período, a produção per capita e o produto por unidade de trabalho cresceram em taxas de longo prazo jamais vistas antes na história da humanidade – primeiro na Europa setentrional e ocidental e na América do Norte, subsequentemente no Japão, na Europa do sul e oriental, e em partes da América Latina e da Oceania. Tão grande é o contraste com a experiência precedente que isto levou Simon Kuznetz [1960] a designar este período como uma nova época na história mundial, a época do moderno crescimento econômico. Mas, depois de dois séculos, a grande maioria da população do mundo continua a viver em condições não muito diferentes daqueles ao início desta época (Easterlin, 1981: 1-2).

A realidade das desigualdades de renda e de prosperidade já estavam presentes desde muito antes da era contemporânea, como verificado por diversas evidências já examinadas neste ensaio. A questão que se coloca, portanto, é a das razões dessas desigualdades e as vias de sua superação. Essa questão constitui, provavelmente, o mais importante problema da história do mundo contemporâneo, tanto quanto das relações econômicas internacionais da atualidade. À diferença do início da era moderna, ou seja, antes da formação dos Estados nacionais, todos os países se encontram, desde o final do século 19, e com mais forte ênfase desde o final da Segunda Guerra Mundial, soberanamente vinculados a um mesmo sistema internacional que é praticamente universal – o da ONU e do conjunto de normas e regulações de direito internacional às quais aderem voluntariamente esses países – e a uma economia mundial que reconstitui progressivamente os mecanismos da globalização que ela tinha justamente perdido ao

final da Grande Guerra: capitais e comércio assumem alguns dos padrões anteriores de liberalização, embora o mesmo não ocorra no plano das migrações intercontinentais.

Em outros termos, o período coberto neste ensaio assistiu ao aprofundamento e à consolidação das atuais disparidades entre as economias nacionais, embora suas raízes se situem numa fase anterior da economia mundial, quando alguns países conseguiram se libertar da “armadilha malthusiana” para dar início a um processo sustentável de crescimento econômico, com uma distribuição satisfatória de renda, como a que se observa nas atuais economias centrais. Uma das razões dessa situação tem a ver, precisamente, com a produtividade dos fatores produtivos, mais especificamente com o papel do capital humano no processo produtivo, questões que estão na raiz das disparidades econômicas examinadas no livro de Gregory Clark e também no do professor Jeffrey Williamson, ambos referidos extensivamente neste capítulo.

A diferença entre os dois é que Williamson focaliza o problema pelo ângulo do comércio internacional e seus efeitos sobre a industrialização dos países periféricos, e o professor Clark o faz pelo peso dos fatores demográficos no itinerário das sociedades e o das transformações estruturais que afetam as economias nacionais. Williamson estabelece um diagnóstico final que resume o seu argumento sobre as razões da grande divergência: no longo século 19, os países líderes da Europa ocidental, e seus rebentos no Novo Mundo e em outras partes, geralmente de expressão inglesa, realizaram uma revolução industrial, processo que não se reproduziu na periferia nessa época. O mundo tornou-se global, as barreiras comerciais caíram e o comércio de produtos primários se expandiu significativamente. Os países da periferia desfrutaram de quase um século inteiro de preços sustentados – ou seja, de melhoria nos termos do intercâmbio – o que levou à sua especialização nesse tipo de exportação, ao passo que os países centrais se especializaram na exportação de manufaturados.

O professor Williamson acredita que esses dois processos estão na origem das desigualdades persistentes no sistema global. Os mecanismos dessa consolidação de desigualdades passam pelos canais de impacto no comércio e na industrialização, mais exatamente, a desindustrialização da periferia pelos efeitos do comércio internacional e o aumento consequente das desigualdades de renda entre o centro e a periferia, também

acentuadas pela volatilidade dos preços das matérias primas. Seu argumento principal é que “o comércio internacional reforçou a industrialização no centro enquanto a suprimia na periferia” (2011: 231). O crescimento do comércio internacional no decorrer do século 19 teria reforçado, portanto, a desindustrialização na periferia, mas mesmo os países que conseguiram atenuar os efeitos negativos da desindustrialização não conseguiram retirar do comércio internacional efeitos de indução em favor de um processo endógeno de industrialização, o que ocorreu nos países do centro.

O segundo argumento de Williamson é que o crescimento do comércio e a especialização daí decorrente reforçou o poder extrativo e politicamente monopólico das oligarquias dominantes, o que aumentou “dramaticamente” as desigualdades. O terceiro argumento é que essa especialização expôs os países periféricos a uma maior volatilidade de preços e renda, associada inevitavelmente ao comércio de produtos primários, e “a volatilidade é ruim para o crescimento” (p. 232). “Para acrescentar à volatilidade, o comércio estimulou a especialização e na periferia pobre isso significou concentração das exportações em apenas uma ou duas commodities. À medida que [os países periféricos] renunciaram à diversificação pela especialização, a concentração das exportações significou uma volatilidade ainda maior de preços e de renda” (idem).

A explicação do professor Williamson pode ser útil para justificar diferenciais de rendas decorrentes de uma fase – o longo século 19 – do capitalismo global, mas não fornecem uma justificativa plausível para as dificuldades não apenas da industrialização, mas igualmente da manutenção de um processo sustentado de crescimento econômico com transformações estruturais nos países da periferia no decorrer de uma interação bem mais longa com a economia mundial. É no quadro dessa interação que têm lugar os fenômenos decorrentes de difusão de tecnologias adaptadas a um outro ambiente econômico específico e de aperfeiçoamentos institucionais, sobretudo no campo da qualificação do capital humano, o fator singular possivelmente mais importante no contexto das transformações estruturais que habilitam uma sociedade a ultrapassar a “armadilha malthusiana” e enveredar pelo desenvolvimento endógeno. A explicação do professor Clark adota outras variáveis explicativas, baseadas fundamentalmente na produtividade do trabalho humano. As diferenças internacionais no volume de produção

por trabalhador apareceram pela primeira vez, segundo sua análise, na indústria têxtil do algodão, em torno dos anos 1840, e se acentuaram em diversos outros setores desde então.

O primeiro argumento é o de que essas diferenças na produtividade do trabalho derivam de diferenças na qualidade do trabalho produtivo entre as sociedades, diferenças que emergem largamente a partir do ambiente social local (Clark, 2007: 352).

Independentemente, portanto, da importação de máquinas e da difusão de tecnologias para os países periféricos, como ele mesmo tinha destacado anteriormente, o fato é que os países periféricos exibem uma produtividade média do trabalho significativamente menor do que a observada nos países centrais, e tais características estão associadas tanto ao trabalho não especializado quanto no nível técnico ou de administração. Ainda que possa ocorrer um *trade-off*, ou seja, uma substituição entre capital e trabalho, essa nova composição nem sempre resulta numa elevação relevante da produtividade geral da economia. Assim, a despeito de certa difusão tecnológica desde o início da revolução industrial, tal fenômeno não alterou significativamente a qualidade da força de trabalho entre as economias, o que explica a manutenção dos diferenciais de renda e, portanto, as desigualdades estruturais entre os países.

A defasagem entre os dois grupos de países podem ter aumentado com o próprio aprofundamento da revolução industrial, como lembra ainda o professor Clark:

... as novas técnicas produtivas introduzidas desde a Revolução Industrial elevaram o prêmio salarial para o trabalho de alta qualidade. No mundo pré-industrial os processos produtivos tendiam a ser “rasos” [“shallow”], ou seja, eles não envolviam um número muito grande de etapas. Adicionalmente, eles eram tolerantes com erros e desatenção no curso do processo. (...)

Mas as novas tecnologias da Revolução Industrial implicavam uma divisão mais extensa do trabalho e eram menos tolerantes com erros em sua implementação. (...)

A tecnologia nas economias bem sucedidas, de alta renda, aponta, assim, na direção de processos produtivos que, desenvolvidos nos ambientes de trabalho dessas economias, atribuem um alto prêmio ao acabamento regular e meticuloso das tarefas do trabalho. Nas economias nas quais a força de trabalho é mais relaxada e menos disciplinada, essas tecnologias

podem ser utilizadas apenas com volumes extravagantes de trabalho suplementar, para compensar por essas características da força de trabalho.

Uma implicação empírica adicional dessa ideia seria a de que a produtividade das modernas técnicas, comparada com a de suas precursoras mais elementares, se revela bem menor nas economias de baixos salários (Clark, 2007: 366-368).

O professor Clark termina esse seu capítulo reconhecendo que não existe uma teoria satisfatória relativamente às causas subjacentes às diferenças na qualidade do trabalho, sugerindo apenas que as economias parecem alternar mais ou menos ao acaso entre fases mais “energéticas” e períodos de sonolência, e que esse padrão de alternância entre energia e sonolência toma raízes bem distantes no passado. Nesse ponto, parece conveniente voltar ao professor Easterlin que concorda, e cita, outro historiador econômico, David Landes, para quem

O coração do processo global de industrialização e de desenvolvimento econômico é intelectual: ele consiste na aquisição e aplicação de um corpo de conhecimento relativo às técnicas, ou seja, na maneira de fazer coisas (Easterlin, 1981: 2; apud Landes, 1980: 111).

Ambos estudiosos, Easterlin e Landes, afirmam que a economia do mundo moderno foi radicalmente alterada pelas transformações tecnológicas que se aceleraram desde a revolução industrial, mas também reconhecem que o benefício dessas mudanças foram mais intensos em algumas economias, e não em outras, resultando, portanto, nas enormes diferenças de renda e de prosperidade entre elas. As razões básicas se situam, portanto, no ambiente social e institucional que levou à melhor, ou a uma mais rápida, capacitação do capital humano em determinadas sociedades, e não em outras. Mas por que essas transformações estruturais foram tão lentas nas sociedades periféricas desde o início da Revolução Industrial, e mais particularmente no decorrer do século 20?

Existem amplas evidências, na literatura especializada, de que a capacitação e a qualificação para o mercado de trabalho e, portanto, para o aumento da produtividade do trabalho humano, e com mais forte razão para a absorção adequada de novos e mais avançados processos de produção, estão diretamente correlacionadas com a extensão e a consolidação de estruturas satisfatórias de educação formal para as grandes massas. A alfabetização e o acabamento da escolarização primária, e depois a disponibilidade do

ensino técnico-profissional, constituem poderosos instrumentos para a elevação dos padrões de produtividade do trabalho humano, o que irá repercutir, em etapas mais avançadas de industrialização, na produção própria de tecnologia e de inovação, com base em sistemas adequados de pesquisa e desenvolvimento aplicados às tecnologias industriais. O próprio professor Richard Easterlin oferece, em seu artigo, um quadro analítico amplamente comparativo, a partir do qual foi possível extrair, seletivamente, alguns dados para compor a tabela abaixo.

14. Taxa de matrícula no ciclo primário, 1830-1975 (por 10.000 hab.)						
Países	1830	1870	1900	1920	1939	1975
Estados Unidos	1.500	1.702	1.969	1.828 ²	-	-
Alemanha	1.700	1.550	1.576	1.570 ²	-	-
Itália	300	681	927	1.113	1.313	-
Japão	-	722 ¹	984	1.508	1.695	-
Argentina	-	511 ¹	808	1/356	1.417	1.399
México	-	-	544	456	1.314	1.905
Brasil	-	119	258	455	854	1.866
China	-	-	-	115	329	948 ³
Fonte: Easterlin, 1981: 18-19; 1 = 1882; 2 = 1910; 3 = 1960.						

O que merece ser registrado, a partir de um exame sumário da tabela acima – mas esta é uma dedução *prima facie* dos dados puramente quantitativos expressos nos indicadores –, é que a progressão cumulativa da taxa de escolarização acompanha, grosso modo, o aprofundamento dos processos de industrialização nos respectivos países. A relação causal é, provavelmente, recíproca, mas parece existir uma correlação direta entre a extensão da cobertura do ensino primário e os ciclos de industrialização nos países inseridos na tabela, sem considerar aqui aspectos de natureza qualitativa que também estão associados a determinadas características do setor industrial em cada um dos países. Percorrendo a tabela em direção diagonal, percebe-se que países como Brasil e México alcançaram as taxas de matrículas no primário de países líderes como Alemanha e EUA apenas depois de um século inteiro de lentos progressos educacionais (mas os dados tampouco oferecem informações sobre a qualidade dos estabelecimentos escolares em cada país). Não surpreende, assim, que, a despeito de certa diminuição da distância entre aqueles países líderes e os periféricos industrializados no terreno das

tecnologias disponíveis de um lado e outro, a produtividade do trabalho humano nesse mesmo setor permanece a uma respeitável distância, exatamente em virtude dos baixos níveis de qualificação educacional da mão-de-obra engajada no setor secundário.

Finalmente, o historiador econômico David Landes também oferece um argumento de extração qualitativa quanto ao papel eminentemente positivo do comércio exterior nos processos de desenvolvimento econômico, e que pode ser visto como se situando em relativa contraposição aos argumentos do professor Williamson sobre seus possíveis resultados negativos do ponto de vista da competitividade industrial, ou mais diretamente como fator de desindustrialização, da periferia exportadora de matérias primas. Apoiando-se em John Stuart Mill, Landes afirma, com razão, que “se os ganhos do comércio de bens são substanciais, eles são pequenos quando comparados com o comércio de ideias” (1998: 149). De fato, o mais importante no comércio internacional não é tanto o aumento ou a diversificação da oferta de bens nos mercados domésticos, mas o seu papel indutor e transformador das estruturas produtivas internas, ao permitir a potenciais empresários nacionais engajar-se na oferta de equivalentes funcionais, com base na dotação local de fatores, o que sempre envolve algum tipo de inovação, mesmo incipiente.

O professor Easterlin, depois de examinar os dados da história, e as teorias de outros historiadores econômicos – como os institucionalistas Douglass North e Robert Paul Thomas (1973) – confirma o mesmo argumento, ao afirmar que “é importante reconhecer que a nova tecnologia cria, ela mesma, incentivos ao aprendizado via pressões competitivas exercidas através do comércio internacional” (1981: 5). Em apoio ao argumento ele menciona a rápida resposta dada por empresários em alguns países da Europa continental e nos Estados Unidos à revolução industrial britânica, que foi pelo menos parcialmente induzida pelo fluxo crescente de manufaturados britânicos importados em seus respectivos mercados. É evidente, no entanto, que essa “rápida resposta” só poderia ter sido dada por empresários adequadamente preparados para responder ao desafio, o que implica, previamente, a existência de uma população suficientemente educada para ser incorporada a novos processos produtivos, o que, mais

uma vez, ratifica o papel absolutamente essencial da educação de base na qualificação da mão-de-obra.

Esta não é, contudo, a opinião do professor Williamson, que contesta a tese, para ele um mito, de que a América Latina sempre foi desigual. Ele acredita que a região se tornou mais desigual apenas depois da Grande Guerra (2010). Em apoio à sua opinião de que a grande divergência e a desindustrialização da periferia se deram no curso da *belle époque*, ou seja, a da segunda revolução industrial, ele reúne dados relativos à renda per capita, e daí ao coeficiente de Gini para épocas mais recuadas, e conclui que, depois das desigualdades acumuladas no período colonial, a América Latina reduziu parcialmente, ou reverteu, essas desigualdades na fase de expansão do comércio, no longo século 19, e de valorização das commodities. Em contrapartida, a deterioração dos termos de troca na *belle époque* trouxe consigo uma deterioração correspondente do índice de Gini, processo que se aprofundou no período posterior.

Desenvolvendo suas teses em seminário realizado em Buenos Aires, em dezembro de 2014, pela apresentação de trabalho sobre “Latin American Inequality in the (Very) Long Run”, o professor Williamson sintetiza suas pesquisas e evidências em uma tabela de estimação tentativa dos índices de Gini para a Europa pré-industrial e para a América Latina no curso da segunda revolução industrial, para demonstrar que esta era, no geral, menos desigual do que a Europa agrícola e malthusiana.

15. Desigualdade comparada na América Latina e na Europa ocidental pré-industriais			
Países	Ano	Gini real	Gini máximo
Brazil	1872	43,3	58,3
Chile	1865	54,0	76,8
Peru	1856	35,5	54,0
<i>Média ponderada</i>		<i>48,1</i>	<i>59,9</i>
Inglaterra	1688	45,0	78,8
Inglaterra	1801	51,5	85,0
França	1788	55,9	73,5
Holanda	1732	61,1	85,2
<i>Média ponderada</i>		<i>52,9</i>	<i>77,7</i>
Fonte: Williamson, 2014: slide 7/12.			

Na sequência, ele apresenta os dados de desigualdade distributiva para diversos países da América Latina no espaço de um século, como sintetizado a seguir para os países do Cone Sul. Os índices do coeficiente de Gini tenderiam a confirmar sua tese de que as desigualdades de distribuição de renda, inclusive internas, são, antes um produto da industrialização tardia do que um resíduo dos tempos coloniais, reforçando, ademais, seu argumento, já apresentado, de que as disparidades entre os países da periferia e os de economia avançada tenderam a crescer mais na fase dessa segunda onda de globalização, que coincide em grande medida com a segunda revolução industrial, do que o normalmente creditado na historiografia tradicional.

16. Desigualdade de renda na América Latina, 1870-1970 (indicadores baseados em pseudo-Ginis)					
	1870	1913	1929	Média 1913-1920	1970
Argentina	39,1	61,8	49,3	55,6	41,2
Brasil	32,9	29,5	47,2	38,4	57,1
Chile	41,3	65,5	49,2	57,4	47,4
Uruguai	29,6	45,9	36,6	41,3	37,0
<i>Média a 4</i>	<i>34,8</i>	<i>40,5</i>	<i>47,5</i>	<i>44,0</i>	<i>53,1</i>
Fonte: Williamson, 2014: slide 11/12.					

Como evidenciado pelos argumentos respectivos dos professores Williamson e Clark, ademais de institucionalistas como North ou “culturalistas” como Landes, o debate sobre as raízes da grande divergência entre países, bem como sobre os fatores que, internamente aos países, são responsáveis pelas disparidades sociais e inter-regionais de renda, está longe de representar um consenso historiográfico entre especialistas, mais especificamente, dentro das correntes de história econômica que se dedicam ao estudo das desigualdades de distribuição de renda entre e dentro dos países.

Referências bibliográficas:

- Baer, Werner (2008). *The Brazilian Economy: Growth and Development*. 6th ed.; Boulder: Lynne Rienner.
- Bairoch, Paul (1982). “International industrialization levels from 1705 to 1980”, *Journal of European Economic History*, 11, 292-299.
- _____. (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Nova York: Wheatsheaf.

- Barro, Robert; Sala-i-Martin, Xavier (1995). *Economic Growth*. 2^a. ed.; Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bértola, Luis; Williamson, Jeffrey G. (2006). “Globalization in Latin America Before 1940”, In: Bulmer-Thomas, Victor; Coatsworth, John H.; Cortés Conde, Roberto (eds.). *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol. II: *The Long Twentieth Century*. Nova York: Cambridge University Press, p. 11-56.
- Christian, David (2005). *Maps of Time: An Introduction to Big History*. Berkeley: University of California Press.
- Clark, Gregory (2007). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Coatsworth, John (1993). “Notes of the Comparative Economic History of Latin America and the United States”. In: Bernecker, Walther L.; Tobler, Hans Werner (eds.). *Development and Undevelopment in America: Contrasts of Economic Growth in North and Latin America in Historical Perspective*. Berlin: Walter de Gruyter, p. 10-30.
- Easterlin, Richard (1981). “Why Isn’t the Whole World Developed?”, *The Journal of Economic History*, vol. 41, n. 1, The Tasks of Economic History, p. 1-19; disponível: <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0507%28198103%2941%3A1%3C1%3AWITWWD%3E2.0.CO%3> (acesso: 15/03/2015).
- Escosura, Leandro Prados de (2007). “Inequality and Poverty in Latin America: A Long-Run Exploration”. In: Hatton, Timothy J.; O’Rourke, Kevin H.; Taylor, Alan M. (eds.). *The New Comparative Economic History: Essays in Honor of Jeffrey Williamson*. Cambridge, MA: The MIT Press, p. 291-315.
- Haber, Stephen (ed.) (1997). *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*. Stanford: Stanford University Press.
- Landes, David S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: why some are so rich and some so poor*. Nova York: Norton (tradução brasileira: *A Riqueza e a Pobreza das Nações: por que algumas são tão ricas e outras tão pobres* (Rio de Janeiro: Campus, 1998).
- (1980). “The creation of knowledge and technique: Today’s task and yesterday’s experience”, *Daedalus*, vol. 109, n. 1, 11-120.
- Maddison, Angus (2013). The Maddison-Project, <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm>, 2013 version.
- (2010). *Historical Statistics of the World Economy, 1-2008 AD; Population, GDP and Per Capita GDP levels and growth rates*; disponível: http://www.ggd.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls. (acesso: 28/03/2015).
- North, Douglass C.; Thomas, Robert Paul (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Nova York: Cambridge University Press.
- Prado Jr., Caio (1970). *História Econômica do Brasil*. 12^a. ed.; São Paulo: Brasiliense (2^a ed., São Paulo: Brasiliense, 1949; 1^a. ed.: 1945)

- Pritchett, Lant (1997). “Divergence, Big Time”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 3, p. 3-17; Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2138181>
- Williamson, Jeffrey G. (2014). “Latin American Inequality in the (Very) Long Run”, Regional Conference: Latin America Inequality in the Long Run. Buenos Aires: Intal-BID; disponível: <http://events.iadb.org/calendar/eventDetail.aspx?lang=es&id=4722> (acesso: 20/03/2015).
- (2011). *Trade and Poverty: When the Third World Fell Behind*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- (2010). “Five Centuries of Latin American Inequality,” *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 28, n. 2, p. 227-252.

[Hartford, 14/01/2015; revisto: 16/03/2015; ampliado: 28/03/2015]