

Os ECONOMISTAS

JOHN A. HOBSON

A EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO MODERNO

UM ESTUDO DA PRODUÇÃO MECANIZADA

Apresentação de Maria da Conceição Tavares

Tradução de Benedicto de Carvalho

Fundador
VICTOR CIVITA
(1907 - 1990)



Editora Nova Cultural Ltda.

Copyright © desta edição 1996, Círculo do Livro Ltda.

Rua Paes Leme, 524 - 10º andar
CEP 05424-010 - São Paulo - SP.

Título original:
The Evolution of Modern Capitalism:
A Study of Machine Production

Direitos exclusivos sobre a Apresentação de autoria de
Maria da Conceição Tavares, Editora Nova Cultural Ltda.

Direitos exclusivos sobre as traduções deste volume:
Círculo do Livro Ltda.

Impressão e acabamento:
DONNELLEY COCHRANE GRÁFICA E EDITORA BRASIL LTDA.
DIVISÃO CÍRCULO - FONE (55 11) 4191-4633

ISBN 85-351-0913-7

APRESENTAÇÃO

A Evolução do Capitalismo Moderno — Um Estudo da Produção Mecanizada — é a primeira obra de fôlego em Economia de John A. Hobson.¹ Escreveu a primeira versão antes de seu trabalho mais famoso, o *Imperialismo*, que veio a inspirar Lênin e outros autores inscritos na controvérsia das primeiras décadas do século XX. Ao fazê-lo, suas atenções estavam voltadas prioritariamente para as conseqüências sociais da acumulação de capital, problema que sempre o preocupou, tendo em vista o objetivo maior do estabelecimento a uma ordem social humana e justa. Em particular, a questão do subconsumo e do excesso de poupança atraía-o, tendo sido por este caminho que iniciou sua longa carreira como economista vigoroso, criativo e essencialmente herético.

A segunda edição revisada (1906) de *A Evolução do Capitalismo Moderno* já incorpora, além das contribuições de Marx e as de Sombart, o material relativo ao processo de concentração da economia americana. Finalmente, na edição de 1916, acrescenta a experiência da Primeira Guerra, no que diz respeito à intervenção do Estado, e a sua visão de reformas necessárias para que o sistema capitalista do século XX se torne não apenas “moderno”, mas também mais coerente e socialmente estável. Como Hobson, nesta obra maior, está muito mais interessado na questão da dinâmica interna do capitalismo, não trata aí das relações entre Economia e Política Internacional, evitando um equívoco em que caíram muitos autores da época (e que ele mesmo cometeria mais tarde, no *Imperialismo*) de confundir a evolução do capitalismo moderno com as aventuras políticas econômicas no exterior, as quais têm sido comumente associadas, nos últimos oitenta anos, ao “imperialismo”.

A leitura do índice de matérias de *A Evolução do Capitalismo Moderno* é uma verdadeira amostra da relevância e abrangência dos

1 JOHN ATKINSON HOBSON (1858-1940) deixou uma obra de mais de 30 volumes, dos quais os mais importantes são este, que ora apresentamos, e o *Imperialismo*. Embora seja habitualmente considerado um marxista fabiano, Hobson sofreu influência de diversas correntes de pensamento, de Marx a Sombart e Veblen. Seu caráter profundamente herético fez com que sua obra, por sua vez, influenciasse autores tão pouco semelhantes como Lênin e Keynes.

temas tratados. É uma mistura cuidadosa e detalhada de capítulos históricos e analíticos que constitui um dos mais completos panoramas do desenvolvimento capitalista até a sua época. Mais do que isso, cobre todos os temas que ainda hoje são o paradigma da verdadeira “análise industrial”. Além da sua importância histórica, portanto, seu método básico de análise pode considerar-se moderno até hoje.

Nos capítulos iniciais (I, II, III, IV), Hobson estuda as origens do capitalismo e os seus instrumentos de expansão, em particular o desenvolvimento da maquinaria e dos mercados. No que diz respeito ao caráter “heróico” da teoria da invenção, rejeita, com apoio na história, a hipótese de que as invenções surgem *ex-abruptu* e introduz o que hoje se chamaria o *learning by doing* como o método complexo de desenvolvimento tecnológico obtido sob pressão das circunstâncias industriais. A natureza cumulativa das invenções em indústrias correlatas antecipa as modernas teorias da convergência industrial (ver capítulo IV, § 6).

O núcleo do livro é constituído pelos capítulos V a X, onde trata de forma original e pioneira a anatomia da grande empresa, da grande indústria e do grande capital financeiro. Nesses capítulos está o cerne da análise do capitalismo moderno, sobre o qual nos deteremos com mais vagar nos tópicos seguintes.

Na questão dos salários, discute sua relação ambígua com a produtividade. É verdade que uma elevação de salários é quase sempre atendida a partir de uma elevação da produtividade; mas a recíproca não é verdadeira. A parcela que vai para os salários (se é que alguma) depende das condições e requerimentos da organização do trabalho nas várias indústrias. Assim, a “economia de altos salários” que, segundo os autores do seu tempo (e do nosso), deveria acompanhar necessariamente o aumento da produtividade na indústria mecanizada, só se verifica em forma generalizada se se confundir com o poder de consumo das grandes massas trabalhadoras. Aqui, mais uma vez o exemplo americano é usado para demonstrar que uma “economia de altos salários” é uma economia de alto consumo e não de elevada poupança.²

Infelizmente, as utopias sobre a nova sociedade — socialista na produção dos bens em grande escala que afetam o consumo das massas, mas individualista e criativa do ponto de vista da relação de trabalho com o lazer, a arte e a produção intelectual — não tiveram a menor vigência em nenhuma sociedade conhecida até hoje. Essa visão progressista de que a sociedade industrial traz em si os germes da “nova e boa sociedade” faz parte do quadro de referências de alguns socialistas fabianos ingleses, dos quais Hobson é adepto. A liberdade de competição e de iniciativa particular na indústria e no comércio das empresas vai

2 Hobson é um precursor de Schumpeter e Keynes na demonstração de que o crédito, e não a poupança, é a mola financeira da acumulação capitalista. Para ele o excesso de poupança acarreta subconsumo e superprodução. Adiante discutiremos a sua “teoria do subconsumo”.

a par com a ênfase no caráter público e socialista que devem ter os grandes monopólios. Estes são considerados uma etapa necessária de transição para libertar os homens das necessidades mais prementes, que não se deriva nem se compadece automaticamente com o livre comércio. Hobson tem consciência clara que o interesse privado, mesmo o mais esclarecido, pode aumentar a produção e o consumo capitalista de uma maneira descontrolada e que o *laissez-faire* é não apenas uma consigna obsoleta, mas falsa.

As suas previsões sobre a nacionalização ou estatização de certas indústrias estratégicas para o próprio desenvolvimento industrial e a natureza da intervenção do Estado se verificam ao longo do século XX em praticamente todos os países capitalistas europeus e do terceiro mundo, embora em menor grau justamente na economia mais avançada: os Estados Unidos. O caráter dessas previsões é parcialmente confirmado pelas suas conclusões a partir do que ocorreu na Primeira Guerra Mundial e se viu reafirmado numa enorme extensão a partir da Segunda Guerra. Apenas o caráter da sociedade não evoluiu segundo a sua utopia humanística. No entanto, tanto na análise quanto no tipo de reformas que propõe, Hobson continua um autor extremamente moderno.

Concentração, concorrência e interdependência dos mercados

Esses são os temas centrais de que trata Hobson ao examinar com detalhes, nos capítulos V e VI, o tamanho e a estrutura da empresa moderna e a estrutura dos mercados que decorrem do desenvolvimento da grande indústria.

Logo no início do capítulo V, encontra a evidência empírica necessária à sua análise da concentração, sobretudo no 12º censo dos Estados Unidos. É neste país que a tendência à concentração do capital (através do aumento da escala, em termos do valor do patrimônio, das vendas e do emprego), encontra as suas maiores evidências, tanto nos setores industrial e agrícola, altamente mecanizados, quanto nos setores comercial e financeiro (não mecanizados). Assim, não é apenas a base técnica que explica a tendência para a concentração do capitalismo. Entre as forças que operam para levar o capital a agrupar-se em massas crescentes, Hobson destaca duas classes de fatores: no parágrafo 10, lista os fatores de natureza técnico-produtiva “que derivam da crescente divisão do trabalho e crescente eficácia da energia produtora”, fatores estes que Marshall mais tarde classificaria como economias internas e externas; no parágrafo 11, trata daquilo que considera mais importante, ou seja, as “economias no poder competitivo das grandes empresas”, as quais não se referem mais às economias técnicas de escala, mas aos elementos que permitem operar em forma crescentemente “monopolista” sobre o mercado. Assim, a propagação, a comercialização, o monopólio de patentes, o poder de monopólio sobre

os mercados locais de trabalho e de matérias-primas aparecem como outros tantos instrumentos para aumentar as vantagens, as margens de lucro e a capacidade de expansão da grande empresa.

Depois de examinar a capacidade de sobrevivência da pequena empresa e quais os setores onde a tendência à concentração é mais vigorosa, Hobson termina o capítulo explicando uma vez mais que as economias técnicas de escala não são ilimitadas e que pode haver uma magnitude típica de planta. Entretanto, essa não é a questão central. Como ele mesmo diz: “os limites reais à concentração de capital e trabalho em uma única empresa, ao contrário de uma única planta, não decorrem, em grande medida, de considerações de natureza técnica, mas de administração e de mercado. Por esta razão uma grande parcela de esforço intelectual engajado no mundo dos negócios está dirigida a experimentar e a inventar métodos administrativos, incluindo organização empresarial e financeira, com o duplo objetivo de obter economias de escala do lado do custo de oferta e, desta maneira, monopolizar e controlar os mercados para impedir que estes ganhos passem ao consumidor pela competição entre produtores”. (§ final do capítulo V.)

Note-se que Hobson não incorre nos vícios estáticos da teoria da concorrência monopolista, mais tarde desenvolvidos pelos discípulos de Marshall, já que toda a sua teorização se baseia na visão dinâmica da concentração como uma força expansiva da produção e dos mercados. Ou seja, ele não acha que através da monopolização os preços subam, ou que as plantas sejam utilizadas abaixo do “ótimo”, por comparação com a concorrência pura. O que deve subir é a margem de lucro esperada, através de um maior controle de mercado, para o que é indispensável a produção em larga escala. A estratégia da empresa se destina a um maior controle do mercado, tentando baixar os custos dos insumos e dos produtos e aumentar o esforço de vendas sem alterar o preço.

No capítulo VI, Hobson trata da estrutura, diferenciação, integração e interdependência dos mercados (empresas e indústrias). Uma vez mais a análise de Hobson não é estática, como a de seus sucessores acadêmicos. “Um único preço competitivo é uma característica essencial para testar a existência de um mercado. Mas para formar parte de um mercado e ajudar a determinar o preço, uma empresa não precisa entrar ativamente no terreno da competição. O medo da concorrência potencial dos ‘de fora’ muitas vezes mantém os preços muito abaixo do que eles poderiam subir, se não fosse pela crença de que uma elevação do preço (permitido por exemplo pelo monopólio de um produto em certo mercado) tornaria ativo e efetivo o competidor potencial”. Os mercados para certas mercadorias de uso mais geral tendem a ampliar-se até se tornarem competitivos no plano mundial.

Como se vê, nada mais longínquo do que a teoria da determinação dos preços no mercado de concorrência perfeita ou monopolista. Os elementos para uma teoria do oligopólio, seja a de Bain ou de Labini, já

estão presentes na análise de Hobson. A produção em grande escala, a concentração e a monopolização não fazem desaparecer a concorrência nem tendem a dar ao mercado geral a forma particular de “concorrência monopolista” de que iriam tratar mais tarde Chamberlain e Joan Robinson. Pelo contrário, essas formas particulares de mercado, que poderiam ser imaginadas na vida provinciana ou nas clientelas especializadas de pequenas lojas, tendem a desaparecer pela força da grande empresa que introduz novos métodos de produção e expande e unifica os mercados. *Assim, a concorrência não desaparece mas se amplia com a produção em grande escala.* Mais do que isso, os novos métodos de produção à escala ampliam o espaço e o tempo do mercado. “A produção e a competição já não se guiam apenas pela quantidade e qualidade das necessidades presentes, mas são cada vez mais dependentes de cálculos sobre o consumo futuro. Uma parcela crescente da energia cerebral dos homens de negócios é destinada a prever (calcular) as condições futuras do mercado, e uma parcela crescente do trabalho dos homens e máquinas, a prover bens futuros para demandas calculadas”. (Ver § 6.)

A interdependência dos mercados decorre da integração e unificação da indústria moderna. O sistema capitalista não apenas coloca sob controle de um único capital um número crescente de negócios e processos, mas também estabelece ligações comerciais e unidade de interesse entre empresas, negócios e mercados que se mantêm distintos, do mesmo modo que sua propriedade e administração. (Ver § 7.)

A diferenciação das funções do organismo industrial encontra uma expressão espacial na localização de certas indústrias. Assim, a divisão internacional do trabalho dá lugar à divisão espacial da indústria, na qual cabe aos Estados Unidos e Europa Ocidental a especialização em manufaturados, e da qual resultam áreas do mundo (hoje chamadas periféricas) *submetidas* à correspondente especialização em agricultura e produtos extrativos.

O subconsumo e a superprodução

O caráter dos métodos indiretos de produção (*roundabout*), que aumentam o “tempo” de produção, tinham sido apontados por Böhm-Bawerk na sua *Teoria Positiva do Capital* e Hobson os cita explicitamente. Mas, onde o autor austríaco faz confusão entre o número maior de etapas para a produção e o tempo efetivo (*atual*) de produção, Hobson coloca acento no caráter *especulativo* ou elemento tempo do mercado. (Capítulo VI, § 6.) “Não é a crescente complexidade no mecanismo de produção o ponto central.” Nem o tempo efetivo da produção industrial (entre o estágio de produção extrativa e o estágio das vendas a varejo) tende a ser maior; pelo contrário, com os novos métodos tende a ser menor. Tampouco existe o sacrifício do consumo “presente” pelo consumo “futuro”. “A aplicação do método ‘indireto’ só se justifica economicamente por um contínuo crescimento do consumo. Se temos em

mente uma dada quantidade de consumo, o que o método indireto faz é diminuir a quantidade de capital necessário para produzi-la.” (Nota 1, § 6, capítulo IV.) A poupança real não é uma diminuição do consumo atual ou uma redução da renda corrente, mas sim da renda futura. A renda futura, porém, é problemática na sua realização. Hobson mostra que “o importante é que os ‘bens futuros’, plantas, maquinaria e matérias-primas, são essencialmente ‘bens contingentes’:... sua utilidade social e o valor nela baseado depende inteiramente dos poderes futuros e dos desejos de pessoas desconhecidas que se espera venham a comprar e a consumir as mercadorias que serão produzidas como resultado da existência e atividade desses bens futuros”. Assim, os métodos indiretos de produção e a crescente interdependência das indústrias e do mercado significam “uma grande extensão do elemento especulativo no mercado, e uma demanda esperada de consumo muito superior à demanda presente”. (Capítulo VI, § 6.) É quando essa demanda não se *realiza* que se verifica o “subconsumo” ou a “superprodução”.

São justamente o elemento *tempo* no cálculo capitalista e o caráter “especulativo” da produção capitalista que tiveram influência decisiva na teoria da demanda efetiva de Keynes, e não qualquer visão de subconsumo estática, da qual não há vestígio na obra de Hobson. Tampouco o juro, como preço da espera, e a poupança real, como sacrifício do consumo presente, elementos teóricos da análise neoclássica convencional, podem ser encontrados na análise dinâmica do *Capitalismo Moderno*.

Para Hobson, o juro é, como fenômeno monetário geral, o preço do dinheiro no mercado internacional. Ele não confunde o preço de uma mercadoria universal — expressão geral da riqueza abstrata que tende a ter o mesmo valor em Londres, Nova York e Rio de Janeiro (sic) — com a taxa de *capitalização*, de cálculo do capitalista financeiro que quer financiar com riscos e ganhos “especulativos” uma empresa produtiva para fins de investimentos.³

Em resumo, caberia perguntar: quais são os defeitos da análise dinâmica de Hobson? O principal problema analítico é que fica prisioneiro do esquema de produção indireta de Böhm-Bawerk (e não usa, por exemplo, o esquema de dois departamentos de Marx) como o que o sentido do fluxo produtivo é unidirecional: da produção (direta e indireta) para o consumo (presente e futuro). Este parece ser realmente um vício neoclássico da “Teoria da Produção” que não leva a parte alguma. Mas convém não esquecer que também Rosa Luxemburg (que usou o esquema dos departamentos e não comete esse erro) ignorou a advertência de Marx que a produção capitalista se faz *pele e para* o capital e que, nem em “última instância”, se destina ao consumo. O consumo dos trabalhadores é, como em Marx, apenas uma condição

3 Aqui também se percebe a influência sobre Keynes para a construção do conceito de “eficiência marginal do capital”, e o papel das expectativas na determinação do investimento.

necessária da produção capitalista, ou, como em Keynes, uma componente passiva da renda. O componente ativo não é o “consumo futuro”, mas o investimento *presente*, decidido a partir da avaliação sobre o futuro. E não o futuro do consumo, mas o da valorização do capital.

Na verdade, a questão da renda monetária e sua utilização presente (consumo e poupança) *versus* a do gasto capitalista (investimento) ficou por resolver até Keynes. Este, paradoxalmente, apesar de todos os elementos dinâmicos de sua análise monetária e da avaliação capitalista, deu ao problema uma solução formalmente estática que lhe iria custar uma “neoclassicização” posterior. Kalecki, por sua vez, resolve satisfatoriamente o problema dinâmico da demanda efetiva (na mesma época que Keynes) a partir da introdução do esquema departamental de Marx, mas demonstra que o esquema, por si só, é insuficiente, apontando os erros cometidos por Rosa Luxemburg e Tugan Baranowski.

A moderna escola inglesa de Cambridge, para a qual Hobson não passava de um “herético” inteligente que havia inspirado Keynes, também não tenta resolver o seu problema da “instabilidade dinâmica”, deixado pendente por Harrod, através do desdobramento das condições do “crescimento equilibrado” (*steady state*). Tanto a questão dos “mercados” quanto a questão da “instabilidade capitalista” tiveram de esperar, para ser resolvidas *analiticamente*, até a grande depressão de 1930. O fenômeno da depressão, por sua vez, ficou esquecido nos anos de auge do pós-guerra, voltando, porém, a assombrar os “teóricos” contemporâneos.

No essencial, Hobson acertou no seu diagnóstico das tendências depressivas periódicas do capitalismo e não concluiu, como tantos teóricos do pós-guerra, que a monopolização e o poder do grande capital iriam permitir uma “nova economia do controle” que acabaria com as crises capitalistas. Assim mesmo, a sua “teoria do subconsumo”, que é analiticamente fraca, contém elementos teóricos e históricos poderosos e adequados para o entendimento do caráter recorrente e crescentemente mais grave das crises capitalistas. Como veremos a seguir, a tendência à monopolização não resolve, antes agrava, a tendência à sobreacumulação. O aumento do poder do grande capital sobre os mercados conduz ao problema de que ele é obrigado a sair fora dos seus “limites”, ou a destruir-se pela rivalidade e a desvalorização que acompanham uma recessão generalizada.

Monopolização do capital financeiro

Nos capítulos VII, VIII e IX, Hobson trata das várias formas de combinação do capital na sua tendência à monopolização, em particular da estrutura do cartel alemão e do poder econômico dos trustes na Inglaterra e, sobretudo, nos Estados Unidos. Examina em geral os mecanismos da monopolização e em particular como quase todos derivam de processos não-manufatureiros que estão conectados com a grande indústria (ferrovias, corporações financeiras e corporações de

utilidade pública). Finalmente conclui que “embora as tarifas e outras leis nacionais e costumes tendam a manter a estrutura do capitalismo dentro de limites nacionais, forças poderosas se contrapõem e forçam a internacionalização capitalista.”

Dos exemplos que cita de trustes internacionais, poucos se mantêm até nossos dias, sendo o mais notório da Standard Oil. Em compensação, a lista das corporações industriais e financeiras, que são os *founding fathers* do grande capital financeiro americano, citadas no capítulo X, quando examina o papel da “classe financeira”, mantêm-se até hoje na relação das maiores corporações americanas. Foram elas, mais um seletto grupo de novas empresas (elétricas e automobilísticas), que deram lugar de fato ao grande capital internacional que acabou predominando em todo o mundo, particularmente no pós-guerra.

No capítulo X, “O Financista”, Hobson aponta magistralmente para os elementos básicos que, ainda hoje, podem ser considerados essenciais na estruturação econômica do grande capital monopolista.

As mudanças radicais operadas na organização industrial da grande empresa vão acompanhadas do aparecimento de uma “classe financeira”, o que tende a concentrar nas mãos do que operam a máquina monetária das sociedades industriais desenvolvidas, isto é, dos grandes bancos, um poder crescente no manejo estratégico das relações “intersticiais” (intersetoriais e internacionais) do sistema. Assim, diz Hobson, “a reforma da estrutura empresarial à base do capital cooperativo, mobilizado a partir de inúmeras fontes privadas e amalgamado em grandes massas, é utilizada em favor da indústria lucrativa por diretores competentes das grandes corporações”. Hobson coloca o acento na “classe financeira”, enquanto retora estratégica da grande empresa, e não no fato de que estejam os bancos comprometidos com a gestão direta da empresa industrial. Em sua perspectiva, a solidariedade entre bancos e empresas se fazia simplesmente através da “comunidade de negócios”, já que, por sua forma peculiar de estruturação, a moderna companhia americana tinha se tornado virtualmente possuidora de todo o espectro de atividades estratégicas do capitalismo: minas, transporte, banco e manufaturas.

Na verdade, o que distingue essa forma de capital financeiro das que a precederam historicamente é o caráter universal e permanente dos processos especulativos e de criação contábil de capital fictício, práticas ocasionais e “anormais” na etapa anterior do “capitalismo disperso”. A natureza intrinsecamente especulativa da gestão empresarial, nesta modalidade de “capitalismo moderno”, traduz-se pela importância crescente das práticas destinadas a ampliar “ficticiamente” o valor do capital existente, tornando necessária a constituição de um enorme e complexo aparato financeiro. Segundo Hobson, uma companhia honesta costuma atribuir um valor separado aos ativos tangíveis — terra, edifícios, maquinaria, estoques etc. — e aos ativos não tangíveis, como

patentes, marca, posição no mercado etc... No entanto, a estimativa real do valor dos ativos é efetivamente calculada a partir de sua capacidade de ganhos. Se os ativos tangíveis podem ser avaliados pelo seu custo de produção ou reposição, aqueles de natureza não tangível só podem sê-lo através de sua capacidade líquida de ganho. Esta, por sua vez, só pode ser estimada como o valor capitalizado da totalidade dos rendimentos futuros esperados, menos o custo de reposição dos ativos tangíveis. É aqui, neste último elemento (ativos não tangíveis), que reside a elasticidade do capital, comumente utilizada pela “classe financeira” para ampliar a capitalização para além dos limites da capacidade “real” de valorização. Dessa forma, a capacidade putativa de ganho de uma grande companhia, independentemente de como seja financiada, repousa fundamentalmente no controle dos mercados, na força de suas armas de concorrência, e é, portanto, mesmo amparada em métodos avançados de produção, altamente especulativa em seu valor presente.

Ao ressaltar o elemento especulativo da finança moderna, Hobson adverte, no entanto, para o fato de que a “classe financeira” só especula nos mercados de capitais ou de dinheiro com ganhos excedentes que resultam de suas práticas monopolistas em negócios bem administrados (industriais ou mercantis) ou, então, com os resultados acumulados de suas bem-sucedidas especulações passadas. Entre estas incluem-se tanto as praticadas nos mercados de capitais quanto as exercidas através da manipulação de preços das mercadorias, em particular de matérias-primas sob seu controle. A ampliação e consolidação dessas práticas, do ponto de vista do conjunto da economia monopolista, só pode ter livre curso com o alargamento do crédito. “Quando nos damos conta do duplo papel desempenhado pelos bancos no financiamento das grandes companhias, primeiramente como promotores e subscritores (e freqüentemente como possuidores de grandes lotes de ações não absorvidas pelo mercado) e, em segundo lugar, como comerciantes de dinheiro — descontando títulos e adiantando dinheiro — torna-se evidente que o negócio do banqueiro moderno é a gestão financeira geral (*general financier*) e que a dominação financeira da indústria capitalista é exercida fundamentalmente pelos bancos.” E, à medida que o crédito vai se tornando a força vital dos negócios modernos, a classe que controla o crédito vai se tornando cada vez mais poderosa, tomando para si — como seus lucros — uma proporção cada vez maior do produto da indústria.

A grande empresa americana constrói seu poder monopolista sobre o caráter intrinsecamente financeiro da associação capitalista que lhe deu origem. É dessa dimensão, mais do que da base técnica, que se deriva a capacidade de crescimento e de gigantismo da organização capitalista “trustificada”. Conquista de novos mercados, controle monopolista de fontes de matérias-primas, valorização “fictícia” do capital, tendência irrefreável à conglomeração, tudo isso está inscrito na matriz originária da grande corporação americana. E esta se desenvolve apoiada

da em dois pilares: a finança e o protecionismo e privilégios concedidos por seu Estado “liberal”.

Qualquer forma de capital “trustificado” conduz necessariamente a uma concentração de capital financeiro que não pode ser reinvestido dentro da própria indústria trustificada. Deve expandir-se para fora. Os novos lucros têm que ser transformados em capital financeiro geral e dirigidos para a formação e financiamento de outras grandes empresas. Assim, o processo de concentração e consolidação monopolista avança de forma generalizada em todos os ramos industriais onde prevaleçam métodos de produção capitalista. Por maior que seja a extensão do espaço nacional monopolizado e protegido pelo Estado nacional, como era o caso dos Estados Unidos, a expansão contínua dos lucros excedentes obriga a busca de mercados externos, tanto para as mercadorias quanto para os investimentos diretos e exportação “financeira” de capital.

A esta altura parece interessante uma comparação da análise de Hobson com a de Hilferding sobre o “capital financeiro”. Por possuir uma visão mais compreensiva do funcionamento de vários sistemas financeiros, em particular do inglês e do americano, que são mais desenvolvidos do que o alemão, Hobson faz uma análise mais rica e funcionalmente mais detalhada sobre o papel do “financista” moderno. Assim, por exemplo, trata melhor do que Hilferding os ganhos de fundador do sistema financeiro quando lança ações novas numa companhia ou quando promove a valorização das já existentes. Esta, porém, não é a questão central. Ambos os autores tratam de forma abrangente a análise do capital financeiro em suas relações com a indústria e a grande empresa. A principal diferença reside na natureza do conceito de “capital financeiro”. Este corresponde em Hilferding a uma visão da “totalidade orgânica” do grande capital, enquanto Hobson realiza uma operação mais complexa de decomposição e efetiva também uma transposição. Em vez do conceito globalizante de “capital financeiro”, identifica uma classe especial de capitalistas financeiros (e não-rentistas como em Keynes, ou meros especuladores) que exerce uma *dominação financeira* sobre a indústria capitalista. É verdade que o capital financeiro também resulta da fusão de interesses do capital industrial com o bancário para promover o grande capital monopolista, como em Hilferding. Tampouco é na morfologia do cartel alemão, distinta do truste americano, que se deve buscar a diferença, mas sim no papel dominante que exercem os banqueiros, transformados numa classe especial de financistas, na orientação e crescimento da grande indústria capitalista. Não se trata, porém, de uma relação orgânica, mas sim de uma relação funcional de dominação. Hobson tinha em vista uma relação *interna* de dominação que se tornaria geral mas não orgânica. Ele fala em solidariedade de interesses financeiros da comunidade de negócios, mas não a considera completa: em muitos casos ela representa uma aliança, informal e temporária, não uma *fusão*. Daí que essa forma

endógena de dominação tende a transformar-se em parasitismo sobre a indústria. O destino interno do monopolismo do capital financeiro é tornar-se parasita, embora sua origem tenha sido, também, como em Hilferding, o surgimento de um poder *novo e superior*, oriundo do controle nas mesmas poucas mãos das frações mais importantes do grande capital americano: transporte, indústria e bancos.

Hilferding tinha em mente uma forma superior e transformada do capitalismo da qual derivaria o imperialismo como política externa e agressiva do grande capital financeiro. Mas em Hobson a supremacia do grande capital americano não decorre da forma de dominação *externa* da classe financeira, senão das características de sua dominação *interna* e sobretudo do potencial expansivo do grande capital, incapaz de ser contido, dada a tendência à sobreacumulação, nos limites das fronteiras nacionais de um país, por maior que seja o seu mercado.

A contribuição fundamental de Hobson

Hobson foi um dos primeiros a perceber que o capitalismo moderno tem sua sede privilegiada nos Estados Unidos. Fazendo parte do conjunto de grandes autores do começo do século que escreveram sobre o imperialismo pensando na velha Inglaterra, foi o único a ter considerado os Estados Unidos — e não a Alemanha, a Inglaterra, ou a Europa em geral — o centro dominante do capitalismo moderno. Esse “deslocamento” da análise do processo de concentração e monopolização do capital é particularmente interessante na medida em que representa uma fuga ao europocentrismo clássico. Hobson não vê os Estados Unidos como um prolongamento do capitalismo europeu, assim como não vê o monopolismo americano como uma “etapa superior” que se segue ao capitalismo competitivo. Foi Lênin, preocupado com a rivalidade européia e com a possibilidade de ser a Rússia o elo frágil do sistema capitalista mundial, que usou o *Imperialismo* de Hobson, um livro estimulante, embora com equívocos graves, como base para sua própria análise. Por outro lado, Schumpeter consagrou a idéia das duas etapas, a do capitalismo disperso concorrencial e a do capitalismo trustificado monopolista, sem espacializar a sua análise, nos seus primeiros textos. Só depois de sua mudança para os Estados Unidos, já em plena Segunda Guerra Mundial, é que se deu conta de que aquele era o país da “segunda etapa”.

No *Capitalismo Moderno*, Hobson está tentando fazer história analítica e contemporânea da evolução do capitalismo e como tal só podia chegar aos Estados Unidos. Ao contrário, ao escrever o *Imperialismo*, estava escrevendo uma história apaixonada do passado inglês. Ao tentar explicar a importância das exportações de capitais para manter o fraco dinamismo da indústria inglesa, comete uma transposição das suas teses de subconsumo, além de atribuir ao colonialismo um papel relevante para obter mercados externos. O que já era (passado) obscurece o que está ocorrendo, e Hobson lê mal as suas próprias

séries de exportação de capitais ingleses. Estas foram mais importantes para os grandes países produtores de matérias-primas — os Estados Unidos, a Argentina, a Austrália e depois o Brasil — do que para as colônias inglesas. É a história da velha divisão internacional de trabalho com origem no centro inglês, e não o colonialismo, que explica o dinamismo do comércio e da exportação de capitais à escala mundial.⁴

O *Capitalismo Moderno*, porém, desemboca nos Estados Unidos, antes mesmo que ocorra a “mudança dos centros” de que falam Prebisch e Nurkse.⁵ É uma história endógena do surgimento de um grande capital industrial e financeiro novo, que nasce sem os apoios externos relevantes do velho capital e indispensáveis à manutenção da situação “imperial” da velha Inglaterra. Disto trata Hobson com bastante clareza: a grande indústria, a grande agricultura de alimentos, o grande comércio, as grandes ferrovias e os grandes bancos americanos nascem juntos num intervalo de tempo relativamente breve e apoiando-se num espaço econômico continental unificado pela força de organização empresarial americana. O apoio externo do capital financeiro inglês se dirigiu mais aos velhos Estados Unidos, produtor de matérias-primas, do que à nova economia das grandes corporações americanas.

Para a unificação do espaço econômico continental americano contribuíram de forma decisiva as ferrovias, em torno das quais se organizaram as operações mercantis e financeiras das primeiras grandes corporações. Mas Hobson não se engana sobre a verdadeira natureza do grande capital americano. Ele tem claro que, se bem as ferrovias e a monopolização da agricultura e do comércio que acompanharam a expansão ferroviária sejam elementos decisivos do processo de constituição do grande capital americano, este se desenvolve a partir daí com apoio na fusão de interesses da grande indústria com o capital bancário, sob a égide de uma “classe financeira geral” que promove a conglomeração e a diversificação das atividades produtivas fundamentais. Assim, quando as ferrovias desaparecem como elemento de expansão, e são substituídas por um novo sistema de transporte automobilístico, é no monopólio do petróleo e na criação de um espaço metropolitano que a nova indústria automobilística iria se afirmar como uma grande indústria, destinada a converter-se, juntamente com a de material elétrico, no setor que lidera o crescimento industrial da “nova era”, bem como a expansão internacional após a Segunda Guerra Mundial. É a força do grande capital e da classe financeira americana que determina a sua expansão e diferenciação, e não a superioridade tecnológica inicial

4 Ver a este respeito o artigo clássico de Nurkse, “Patterns of trade and development” (a tradução brasileira está em Savasini, Malan e Baer, *Economia Internacional*, série ANPEC, Ed. Saraiva, São Paulo, 1979).

5 Ver PREBISCH. “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e seus Principais Problemas”. In: *Revista Brasileira de Economia*. Setembro de 1949.

do sistema manufatureiro americano, como querem vários autores que atribuem ao “progresso técnico” o papel desencarnado de Deus *ex-machina*.

A supremacia e a permanência do grande capital americano, que até hoje mantém os mesmos nomes no topo da lista mundial das grandes empresas, não se deve apenas à morfologia mais flexível da corporação americana, mas à anatomia da organização industrial e à força expansiva, em termos de diferenciação produtiva, do grande capital americano. É na internacionalização do capital americano, como resultante do seu potencial de acumulação e da sua tendência à unificação de mercados, que deve ser buscada a tendência moderna à transnacionalização, e não na política agressiva (imperialista) do capital financeiro americano.

Na verdade, a questão do “imperialismo” americano requer, para ser entendida, uma discussão mais séria do problema da hegemonia externa dos Estados Unidos quando se converte em potência dominante à escala mundial, não apenas em termos industriais e financeiros, mas também em termos militares, diplomáticos e ideológicos. Em verdade requer a derrota dos outros “imperialismos”, o surgimento da URSS, a descolonização do terceiro mundo e o restabelecimento de uma nova hegemonia mundial do sistema capitalista. Uma vez mais não se trata dos apoios, “coloniais” ou “semicoloniais” externos, nem de uma simples “mudança dos centros”, dos padrões de comércio ou da divisão internacional do trabalho. O sentido historicamente distinto da “Pax Americana”, em contraste com a “Pax Britannica”, vai muito além do que disseram quaisquer dos autores que trataram do fenômeno “imperialismo” no começo do século, inclusive Hobson.

A análise de Hobson em *A Evolução do Capitalismo Moderno* tem, porém, a vantagem de não precisar ser rejeitada ou modificada para se examinar a questão da organização industrial moderna e a tendência à internacionalização. Nesse sentido, a atualidade de seu método, já frisada no início desta apresentação, faz com que Hobson seja simultaneamente um economista industrial, no sentido moderno da palavra, e um economista político, no sentido clássico.

Maria da Conceição Tavares

Maria da Conceição Tavares

(Portugal, 1931) formou-se em Ciências Matemáticas pela Universidade de Lisboa (1953) e em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1960).

Naturalizada brasileira em 1957, pós-graduou-se em Desenvolvimento Econômico pela CEPAL, entrando para o quadro das Nações Unidas em 1962 e servindo em vários países da

América Latina até 1975. Neste mesmo ano concorreu à Livre-docência da FEA-UFRJ com a tese *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*. Em 1978 defendeu a tese *Ciclo e Crise — o Movimento Recente da Indústria Brasileira*, obtendo o título de Professor Titular na Cadeira de Macroeconomia da FEA-UFRJ, na vaga aberta pela aposentadoria do Prof. Octavio Gouvêa de Bulhões. É também Professora Titular na UNICAMP desde 1973, onde ajudou a fundar o programa de Pós-graduação em Economia. Entre seus numerosos trabalhos publicados no Brasil e no exterior, destaca-se o livro *De Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, publicado pela Editora Zahar em 1972 e já na 11ª edição. Foi Presidente do Instituto dos Economistas do Rio de Janeiro de 1980 a 1982 e Coordenadora do 1º programa de mestrado em Economia da FEA-UFRJ (1979-1890). Ajudou a fundar o Instituto de Economia Industrial da UFRJ, no qual é pesquisadora e professora pós-graduada.

JOHN A. HOBSON

A EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO MODERNO*

UM ESTUDO DE PRODUÇÃO MECANIZADA

Tradução de Benedicto de Carvalho

* Traduzido de *The Evolution of Modern Capitalism: A Study of Machine Production*. Londres, George Allen & Unwin Ltd., reimpressão de 1949. (N. do E.)

PREFÁCIO À NOVA EDIÇÃO, ATUALIZADA

No longo Capítulo Suplementar, acrescentado a esta nova edição de *A Evolução do Capitalismo Moderno*, esforcei-me para delinear e ilustrar os principais movimentos do comércio e da indústria, característicos do primeiro quarto do século XX. Na primeira parte do capítulo, tratei fundamentalmente dos movimentos anteriores à Grande Guerra, embora, em alguns casos, tenha introduzido registros estatísticos de acontecimentos ocorridos até o momento atual. É, entretanto, evidente que o período da guerra (1914-1918) traz uma clivagem decisiva na história econômica e geral, tendo o modo, a direção e a marcha do desenvolvimento capitalista sofrido grandes mudanças em consequência da guerra e suas seqüelas políticas e econômicas. Foi um período de distúrbios, recuperação e reajustamentos.

A nova disposição das fronteiras e controles políticos, não só na Europa como na África, Ásia e no Pacífico, afetou o desenvolvimento industrial e as rotas comerciais.

As políticas dos Estados, durante a guerra e depois dela, tiveram importantes reações sobre o relativo crescimento industrial e sobre a estrutura das empresas, estimulando de forma incomum as combinações e associações que sempre modificam e freqüentemente desordenam o sistema competitivo.

O novo desenvolvimento da energia elétrica para utilização nos transportes, na indústria e nas casas já está provocando mudanças, não só na estrutura industrial como na importância relativa das áreas industriais do mundo. A energia hidráulica e do petróleo são vistas como determinantes de poder econômico. As avaliações atuais de poder econômico, em termos de carvão, ferro, comércio exterior etc., dão algumas indicações valiosas sobre deslocamentos de riqueza nas nações industriais avançadas — em particular, sobre a nova posição ocupada pelos Estados Unidos como potência financeira e econômica. As dificuldades e os distúrbios do pós-guerra fizeram amadurecer velhos problemas e revelaram novos, no campo da finança internacional, do con-

trole dos países atrasados, dotados de ricos recursos naturais, e das relações entre o capital e o trabalho, nos diversos países e na esfera internacional. Ofereço um breve subsídio para a solução desses problemas, em termos de fatos e cifras, como contribuição para uma previsão especulativa do capitalismo no futuro próximo.

J. A. Hobson

Maio, 1926

PREFÁCIO À EDIÇÃO REVISTA

Esta edição, nova e ampliada, de *A Evolução do Capitalismo Moderno* contém acréscimos e alterações tão grandes que a constituem efetivamente em um novo livro.

Os capítulos que tratam das forças de concentração na indústria moderna, do crescimento das Combinações, Trustes, Cartéis etc. na indústria, foram inteiramente reescritos. Fez-se grande uso de materiais recentes, ingleses e norte-americanos, e deu-se muita atenção aos novos desenvolvimentos do capitalismo nos transportes e nas indústrias de transformação dos Estados Unidos.

No Capítulo X, apresenta-se uma análise da posição ocupada pelo financista na indústria moderna, com exemplos sobre recentes desenvolvimentos na África do Sul e na América.

Embora a maior parte da matéria dos primeiros capítulos históricos da primeira edição tenha sido conservada, foram introduzidas numerosas emendas e adições, além de um capítulo introdutório sobre a *Origem do Capitalismo Moderno*, amplamente baseado nas pesquisas do grande trabalho do Prof. Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*.

Com referência aos materiais relativos às combinações capitalistas ocorridas na Grã-Bretanha, desejo manifestar o meu mais profundo reconhecimento aos escritos do Sr. W. H. Macrosty, cuja compilação e análises de exemplos constituem a melhor reserva de informação. Quanto a materiais norte-americanos recentes relativos a trustes, fiz amplo uso dos relatórios da Comissão Industrial e dos escritos do Prof. Richard Ely e do Prof. Jeremiah Jenks.

J. A. Hobson

Agosto, 1906

CAPÍTULO I

A Origem do Capitalismo Moderno

§ 1. *As condições essenciais do capitalismo.*

§ 2. *Repositórios medievais de riqueza.*

§ 3. *As rendas, como origem do capital primitivo.*

§ 4. *O “tesouro”, como base monetária.*

§ 5. *Nobres, burgueses e funcionários — os primeiros “empresários”.*

§ 6. *Os primórdios da exploração colonial e do “trabalho forçado”.*

§ 7. *O surgimento do proletariado britânico, constituído de agricultores expropriados.*

§ 8. *Movimento similar na Europa continental.*

§ 9. *O lento crescimento do uso da maquinaria.*

§ 10. *O espírito do racionalismo econômico.*

§ 11. *As causas da primazia da Inglaterra no capitalismo.*

§ 1. O Capitalismo pode ser provisoriamente definido como a organização da empresa em larga escala, por um empregador ou por uma companhia formada por empregadores, possuidores de um estoque acumulado de riqueza, destinada a adquirir matérias-primas e instrumentos e a contratar mão-de-obra, a fim de produzir uma quantidade maior de riqueza, que irá constituir lucro. Onde quer que, no curso da história, tenha-se verificado uma conjunção de certas forças econô-

micas e morais essenciais, existiu, sob determinada forma e grandeza, uma indústria capitalista. Essas condições essenciais podem ser assim enumeradas:

Primeiro, produção de riqueza não necessária para satisfazer as necessidades correntes de seus possuidores e, conseqüentemente, poupada.

Segundo, existência de um proletariado, ou classe trabalhadora, despojado dos meios de ganhar a vida de forma independente, aplicando sua capacidade produtiva de trabalho em materiais dos quais eles podem apropriar-se livremente — comprar ou alugar — consumindo ou vendendo o produto em seu próprio proveito.

Terceiro, tal desenvolvimento dos ofícios artesanais, capaz de, com métodos indiretos de produção, assegurar emprego lucrativo a grupos de trabalho organizados, utilizando instrumentos ou maquinaria.

Quarto, existência de mercados grandes e acessíveis, constituídos de populações desejosas de consumir os produtos da indústria capitalista, e economicamente capacitadas para isso.

Quinto, existência de espírito capitalista, isto é, desejo e capacidade de aplicar riqueza acumulada, com o objetivo de lucro, por meio da organização de empreendimento industrial.

Não existem, evidentemente, conjuntos de condições inteiramente independentes. Ao contrário, eles estão intimamente relacionados entre si. As causas que favorecem a acumulação de riqueza em uma classe ou outro grupo social, numa nação, normalmente contribuem para a formação de uma classe trabalhadora proletária. A existência de uma população capaz de gerar novas necessidades não só contribuirá para fomentar a acumulação, criando a possibilidade de grandes vendas lucrativas, como também estimulará o desenvolvimento dos ofícios artesanais, que por sua vez reagirão sobre o público consumidor, dando origem a novas necessidades. Tal atmosfera de progresso técnico, tanto na produção como no comércio, cultivará a vontade e a capacidade da organização capitalista.

§ 2. As formas assumidas pelo empreendimento capitalista diferem amplamente, de acordo com o desenvolvimento relativo dessas forças ou condições constituintes.

A menos que consideremos empreendimentos capitalistas as expedições militares e navais de pilhagem, às quais se atribui uma parte tão grande das acumulações no Mundo Antigo e no decorrer da Idade Média, a área do antigo capitalismo resumia-se virtualmente a certas obras públicas ou semipúblicas, como palácios, templos, túmulos, castelos e outros edifícios construídos com fins de ostentação ou defesa;

construção de estradas, canais e outras melhorias permanentes no transporte; à mineração, principalmente de metais preciosos; e a certos ramos do comércio com regiões distantes, dispendiosos e arriscados. A mão-de-obra escrava ou servil, aplicada ao cultivo do solo, pode também ser considerada uma espécie de capitalismo dos tempos antigos. O Mundo Antigo possui poucos traços do ramo mais característico do capitalismo moderno — a manufatura em grande escala.

Até o fim do que denominamos Idade Média, não existia nenhuma das condições classificadas por nós como essenciais ao amplo e geral desenvolvimento do capitalismo, e duas delas, pelo menos, não assumiram dimensões consideráveis até o século XVIII.

Ao delinear sumariamente o surgimento dessas forças no mundo moderno, daremos destaque às características particulares do capitalismo moderno, como forma diferente do antigo capitalismo, ao mesmo tempo que faremos uma explanação sobre o rápido crescimento da economia capitalista.

Em sua elaborada pesquisa das fontes de acumulação da Idade Média, Sombart encontra cinco repositórios principais de riqueza acumulada:

1) O tesouro papal de Roma, constituído pelas contribuições dos fiéis, e enormemente aumentado durante o período das Cruzadas.

2) As ordens dos cavaleiros — em primeiro lugar a dos Templários — cujos estabelecimentos se estenderam por todo o mundo conhecido, da Grécia a Portugal, da Sicília à Escócia.

3) Os tesouros reais da França e da Inglaterra.

4) Os postos mais elevados da nobreza feudal.

5) Os fundos públicos de centros comerciais importantes, tais como Veneza, Milão, Nápoles — em primeiro lugar — seguidos por Bolonha e Florença na Itália, Paris, Londres, Barcelona, Sevilha, Lisboa, Bruges, Gante (mais tarde, Antuérpia), Nurembergue e Colônia.⁶

Se procurarmos as origens reais dessas primeiras acumulações, iremos encontrá-las na “terra”, nos arrendamentos agrícolas e nos aluguéis dos terrenos urbanos, na exploração das minas e na descoberta ou pilhagem de antigos tesouros orientais. Na Idade Média, o comércio interno e os ofícios artesanais nunca foram senão meio de “ganhar a vida” — sua escala e as condições em que eram realizados não forneciam nenhum campo para acumulações consideráveis. Embora, nos últimos períodos da Idade Média, o comércio colonial e o empréstimo de dinheiro produzissem grandes lucros, o fato é que esses processos pressupunham

6 *Der Moderne Kapitalismus*. Livro Segundo. Cap. X.

a existência de grandes acumulações, essenciais às suas operações; além disso, a análise ulterior do comércio colonial e do empréstimo de dinheiro leva à conclusão de que o trabalho da terra é a fonte fundamental de seus lucros.

§ 3. O alicerce histórico do capitalismo é a renda, o produto do trabalho da terra, que excede aquilo que é necessário para o sustento dos trabalhadores; esse excedente pertence, por força política ou econômica, ao rei, ao senhor feudal ou proprietário da terra, que podem consumi-lo ou estocá-lo.

Por meio de impostos e taxas, multas, arrendamentos, ou mesmo contribuições voluntárias, o rei, a Igreja e o senhor de terras podiam retirar do cultivo da terra o produto excedente do solo mais fértil e a maior parte do aumento da produtividade da agricultura, decorrente do emprego de métodos aperfeiçoados de cultivo. Para extrair o máximo possível desses excedentes naturais, em proveito do chefe político ou econômico, desenvolveram-se sistemas de taxação e de regulamentação da posse da terra. Todavia, esse poder de arrancar aos agricultores grande quantidade do produto, embora conferisse ao proprietário da terra ou ao senhor feudal grande controle sobre a riqueza excedente — para seu consumo pessoal e o de um grupo de dependentes desocupados — por si só nada lhe permitia acumular, pois a riqueza recebida desse modo consistia quase inteiramente em bens perecíveis; mesmo o trabalho forçado, que ele às vezes extorquia em lugar de produtos, era necessariamente aplicado sobretudo na construção de edifícios, estradas, pontes etc., que, embora de utilidade mais duradoura, pouco podia contribuir para a acumulação requerida pelo capitalismo.

Ao produto excedente da agricultura, é preciso acrescentar as rendas das terras urbanas. Embora, nas condições primitivas, o comerciante ou o artesão das pequenas cidades raramente pudesse tirar dos seus lucros poupança suficiente para tornar-se, ao menos, um usuário local, o florescimento de pequenas cidades, por menores que fossem, rendia ao dono da terra na qual elas se erguiam certo número de pequenas rendas, cujo crescimento se transformou numa fonte considerável de riqueza. Da mesma forma que em seus domínios rurais o nobre feudal podia extorquir dos camponeses os frutos de uma agricultura aperfeiçoada e de um governo mais eficiente, ele podia tirar de suas terras urbanas o valor dos aperfeiçoamentos nos ofícios artesanais. Os primórdios das riquezas nas cidades consistem em aluguéis da terra acumulados.⁷

Pesquisas nos registros da história antiga das cidades em formação mostram que, em quase todos os casos, os primeiros capitalistas

7 Ver SOMBART. v. I, p. 291.

são representantes das famílias que originalmente tinham a posse do solo em que a cidade foi construída. Os proprietários da terra controlavam necessariamente o traçado das ruas; o moinho, a ferraria, os mercados eram feitos ou controlados por eles; casas, barracas e oficinas eram freqüentemente construídas por eles. Os incrementos dos valores urbanos vinham parar em suas mãos por meio de contratos de arrendamento hereditários ou vitalícios, ou a prazo fixo; enquanto isso, as vendas ou reaquisições dessas terras urbanas colocavam grandes somas nas mãos da aristocracia agrária, que já no século XIII, na Itália e em Flandres, se encontrava na posição de grandes “capitalistas”.

“Foi uma sangria constituída de pequenas partículas de trabalho, lenta, gradual e despercebida pela população trabalhadora, que, no decorrer do tempo, viria a constituir os alicerces da economia capitalista.”⁸

Ponto importante a estabelecer é que — seja a indústria que se beneficie dos excedentes (o que excede às necessidades de subsistência do trabalhador), seja a agricultura ou o artesanato e comércio urbanos — o primeiro instrumento de apropriação é a propriedade da terra.

§ 4. Precisamos, porém, examinar outra espécie de trabalho da terra, para estabelecer a condição técnica da verdadeira acumulação. O pagamento em espécie, de rendas relativas a terras rurais ou urbanas, não podia fundar o capitalismo. A descoberta e a apropriação dos metais preciosos são essenciais para a consecução desse objetivo. É necessário que o poder original de extrair rendas *tenha sido* monetizado, para que a posse de capital, por si só, possa transformar-se numa base de lucro. Enquanto os “tesouros” puderam ser obtidos e mantidos na Europa Ocidental, o capitalismo moderno não pôde receber um impulso realmente considerável. Os primeiros tesouros públicos estavam no Oriente, e durante o início da Idade Média o intercâmbio ocidental com essas velhas civilizações implicou uma drenagem constante de metais preciosos rumo ao Oriente, em pagamento pelas mercadorias que entraram na Europa por meio de comércio levantino. Embora a Alemanha e o Império Austro-Húngaro tenham produzido consideráveis quantidades de ouro e prata, estas foram parar no Oriente, pelas mãos dos mercadores italianos. Só depois que o colapso do Império Bizantino abriu o mar Egeu e a costa asiática ao saque e exploração dos governantes e mercadores italianos a maré começou a mudar, conseguindo a Europa Ocidental o suprimento de dinheiro exigido como base para o capitalismo.

Os historiadores econômicos desvirtuam freqüentemente o papel

8 Ibid., v. I, p. 268.

desempenhado pelo dinheiro. O desenvolvimento de minas e grande produção de metais preciosos contribuem para o surgimento do capitalismo, no sentido de que dão aos possuidores desses metais preciosos o poder de desviar para canais de produção indireta a energia industrial excedente, arrancada aos produtores sob a forma de impostos, taxas, arrendamento etc. Um desenvolvimento suficiente da agricultura e de outros ofícios artesanais é um pré-requisito para a existência desse excedente. A existência de metais preciosos em uma comunidade possibilita o aparecimento e a atuação da figura conhecida como “empresário”, que dirige o fluxo da “energia industrial supérflua” da produção imediata de mercadorias para a produção mediata; ou, em outras palavras, da produção direta da riqueza dos consumidores para a produção de bens de capital industriais e comerciais. Isso não ocorre necessariamente como resultado da descoberta do ouro e da prata, nem mesmo num Estado razoavelmente civilizado. Os donos de riqueza obtida com a exploração de minas podem utilizá-la, e freqüentemente a utilizam, sobretudo para fins de ostentação e decoração. Mas aliado a esse uso está o reconhecimento de outro uso para os metais preciosos e jóias — uma reserva de valor, que oportunamente pode dar ao possuidor controle sobre outras formas de riqueza e sobre a energia dos homens.

Essa acumulação de tesouro, nas mãos de reis, nobres e nas cidades, surge primeiramente com o propósito de preparar a guerra defensiva ou ofensiva. Para a defesa e o ataque, é necessário manter e equipar rapidamente grandes contingentes humanos, fornecer-lhes armas, navios e outros equipamentos de guerra dispendiosos; a forma mais primitiva de grande empreendimento que se aproxima da indústria capitalista é o equipamento de expedições terrestres e marítimas para a conquista e o saque. Os primeiros fundos, tanto dos monarcas como das cidades da Itália, na Idade Média, foram destinados principalmente para a guerra e nela utilizados.

Enquanto o produto excedente do trabalho passava — sob a forma de impostos, taxas e arrendamentos — para as mãos de reis e nobres, assim como para a Igreja, para as Ordens e para os fundos urbanos, fosse para ser consumido em luxo ou acumulado como tesouro, não poderia dar origem ao capitalismo.

§ 5. Foi essencial, para isso, que volumes excedentes dessa riqueza passassem para as mãos de “empresários”, que fariam dela uma base de uso “lucrativo”. Ora, os registros parecem indicar duas origens principais dessa classe.

O surgimento do grande poder mercantil das cidades italianas indica claramente uma origem — o ingresso da aristocracia agrária na vida urbana e nas ocupações burguesas. Com o desenvolvimento de uma ordem mais bem estabelecida no país e de hábitos de vida mais refinados e luxuosos, uma parte da nobreza agrária foi estabe-

lecer-se nas cidades, levando consigo seus registros de rendas e comprando mais terras urbanas. Isso aconteceu especialmente com as camadas mais jovens da nobreza, que, não estando mais inteiramente engajadas na guerra, buscaram a vida das cidades. Essa fusão da nobreza agrária com a vida da cidade surgiu mais cedo e mais livre nos Estados italianos e flamengos do que na França ou Alemanha, e a quantidade maior de dinheiro trazida dessa forma para as cidades, pela “monetização” das rendas de suas propriedades, contribuiu, e não pouco, para o desenvolvimento antecipado de grandes empreendimentos comerciais, tendo à frente atacadistas italianos e flamengos. Também na Inglaterra, a partir do século XIII, as camadas inferiores da nobreza começaram a envolver-se mais facilmente na vida burguesa, “indo os filhos mais jovens dos fidalgos rurais para as cidades em busca de mulher, ocupação e propriedade”.⁹ “Grande porcentagem dos aprendizes de Londres provinha das casas da pequena nobreza rural.”¹⁰ Na época da rainha Isabel a separação entre os interesses baseados na terra e no dinheiro não tinha ainda começado a manifestar-se. Assim, também na Alemanha, a prosperidade comercial inicial de cidades como Augsburg, Nurembergue, Basiléia e Colônia provinha de fonte similar. Infelizmente, a história da Alemanha no final da Idade Média tendeu cada vez mais a afastar a nobreza agrária da vida e dos objetivos pacíficos das cidades, fato que contribuiu grandemente para retardar o desenvolvimento comercial e industrial desse país.

Assim, embora muitos dos grandes empresários da Idade Média, na Itália, Flandres e Alemanha, proviessem da aristocracia agrária, tendo construído seu pecúlio comercial com rendas, taxas e multas originadas na agricultura, os pequenos proprietários de terras urbanas — as primeiras famílias burguesas — desempenharam papel igualmente importante nos casos em que os terrenos urbanos não estavam firmemente nas mãos dos nobres e da Igreja. Esses primeiros povoadores — pequenos agricultores, de início — expandindo suas posses, muitas vezes usurpando ou dividindo, mediante acordo, terras de uso comum, formaram fortes oligarquias locais, sugando os valores crescentes da terra para formar o capital que mais tarde empregariam no comércio.

A esses nobres ou pequenos proprietários de terra, que se transferiram para o comércio com acumulações originadas diretamente de rendas da terra, devemos acrescentar os funcionários que, sob o sistema feudal, tinham sido colocados em lucrativos postos nos órgãos administrativos dos recursos públicos, ou estavam encarregados da arrecadação de impostos e taxas. Não só os vencimentos de chan-

9 STUBBS. 197.

10 CUNNINGHAM. *Growth of English Industry*. v. I., p. 126 (in 8º, 1903).

celereres (*chancellors*),¹¹ (*marshals*)¹² e outros altos funcionários eram extremamente elevados, como todos os funcionários ligados ao levantamento e gastos de dinheiros públicos tinham oportunidade de desviar dinheiros públicos, atividade a que se entregavam livremente. Nas cidades, as famílias dirigentes podiam, dessa forma, juntar às suas rendas privadas, provenientes do aluguel de seus terrenos, uma cota dos fundos urbanos. Assim, grandes cotas das acumulações originais dos tesouros real e papal e das rendas e doações dos mosteiros e cidades passaram para as mãos dos empresários, que dirigiam as grandes fontes públicas de renda.¹³

A administração das propriedades e das finanças individuais dos proprietários de terra, leigos ou religiosos, era confiada em grande parte a uma categoria de funcionários da Fazenda que, como arrecadadores de rendas, administradores de bens ou mordomos (*stewards*),¹⁴ *bailiffs*,¹⁵ inspetores, intendentes, passaram a compartilhar a riqueza dos senhores de terra. Mas é preciso lembrar que, qualquer que fosse a forma pela qual as rendas vinham parar nas mãos desses funcionários e agentes públicos ou privados — como vencimentos, honorários, lucros ou peculato —, sua origem quase exclusiva era a renda da terra.

Não é difícil perceber qual a principal aplicação lucrativa que uma categoria de empresários como essa, com tais fontes de acumulação em suas mãos, podia dar a esse “capital”. O ramo mais importante do capitalismo primitivo é a “usura” e o papel desempenhado por ela na transformação da riqueza feudal em burguesa foi relevante.¹⁶ Os grandes senhores de terra da Igreja foram levados a pedir dinheiro emprestado, a fim de enviar para Roma as crescentes contribuições monetárias exigidas pela “era da fé”; os senhores seculares, em apuros diante do aumento progressivo das despesas de guerra e de construção — as duas principais aplicações do dinheiro —, tornaram-se cada vez mais endividados com as “casas bancárias” da Itália, Flandres e Alemanha. As Cruzadas constituíram um dos marcos principais desse poder em ascensão da nova classe empresarial, pois levaram os cruzados

11 *Chancellor*. Alto funcionário, exercendo a função de secretário e representante oficial de um nobre, príncipe ou rei. Cabia-lhe a custódia do selo do seu senhor, além de outras tarefas legais. (N. do T.)

12 *Marshal*. Um dos mais altos funcionários de um senhor de terras e nas várias jurisdições do poder estatal. Era encarregado dos negócios militares e/ou policiais. (N. do T.)

13 Assim os Spini, Spigliati, Bardi, Chechi, Pulci, Alfani, mais tarde os Médici, transformaram-se nos grandes banqueiros do papado. (SOMBART. v. I, p. 251.)

14 *Steward*. Funcionário que controlava as despesas e os negócios domésticos em geral, em nome do senhor de terras ou da autoridade em causa nos vários escalões da administração. Cumpria também em certos casos as funções de administrador das rendas da terra. (N. do T.)

15 *Baillif*. Funcionário com as funções de administração num distrito, onde lhe cabia especialmente fiscalizar e recolher a renda da terra. Numa propriedade senhorial ou numa empresa agrícola, cabiam-lhe as mesmas funções, além da administração dos negócios domésticos. (N. do T.)

16 Ver SOMBART. v. I, p. 255.

a pedir dinheiro emprestado, para atender despesas de equipamento e viagem, atribuindo um poder crescente a seus administradores e agentes e trazendo do Oriente um novo fluxo de hábitos de vida luxuosa, que os levaram a novas extravagâncias. Na Itália e em outras partes, quantidades crescentes de terra foram assim alienadas por seus proprietários aristocratas, em conseqüência do não pagamento de dívidas. Quando, com o período da Renascença, se fez sentir sobre a Europa “bárbara” toda a influência do Oriente, e as cidades começaram a assumir um clima de luxo e a exercer influência como “centros sociais”, a nobreza e a pequena nobreza agrária, desejosas de viver uma vida nova, viram-se desprovidas de numerário e obrigadas a pedir dinheiro emprestado aos burgueses ricos. Iniciado na Itália nos primórdios do século XIII, esse movimento — que atingiu a Alemanha do século XV e a Inglaterra, durante o reinado de Isabel — mostrou que o negócio de “empréstimos em dinheiro” era tão grande e lucrativo, que chegou a atrair tanto o capital do continente como o dos colonos holandeses de Amsterdam e outros lugares, para competir com as casas de judeus e lombardos estabelecidas em Londres.¹⁷

A extravagância das vestimentas foi, por si só, um fator importante para a formação dos hábitos de endividamento, que fizeram a riqueza dos financistas das cidades.

§ 6. Mas todos esses modos mediante os quais o capital passou das mãos dos senhores de terra para as dos empresários oferecem uma explicação inadequada do rápido crescimento da riqueza na Europa Ocidental. Sem um acesso bem maior aos tesouros monetários, como instrumentos de acumulação concentrada, sem maiores oportunidades de captar os vários recursos materiais para o desenvolvimento dos ofícios artesanais, o capitalismo moderno teria sido impossível nas dimensões que possui atualmente. A Europa Ocidental não retirava de suas minas uma produção adequada de metais preciosos, sua população agrícola não permitia um aumento de produção sob a forma de rendas, suficientemente grande para assegurar um grande fluxo de riqueza acumulada, nem tampouco a produtividade dos ofícios artesanais das cidades permitia um rápido crescimento do lucro. A economia da Europa medieval não expôs uma grande população proletária, desprovida de terra, à livre exploração de patrões sedentos de lucro. Faltava a *base em mão-de-obra* do capitalismo moderno.

A exploração de outras partes do mundo, por meio do saque militar, do comércio desigual e do trabalho forçado, foi uma grande e indispensável condição do desenvolvimento do capitalismo europeu.

“É inteiramente impossível conceber a riqueza das cidades

17 CUNNINGHAM. v. I, p. 324.

italianas, desvinculada da exploração do resto do Mediterrâneo; assim como é impensável a prosperidade de Portugal, Espanha, Holanda, França e Inglaterra sem a prévia destruição da civilização árabe, sem a pilhagem da África, o empobrecimento e a devastação da Ásia meridional e seu mundo de ilhas — as férteis Índias Orientais — e os florescentes estados dos Incas e Astecas”.¹⁸

As repúblicas italianas foram as primeiras a tomar esse trabalho em suas mãos. Quando as Cruzadas chegaram a seu fim, elas estavam com o controle virtual de numerosas cidades da Síria, Palestina, mar Egeu e mar Negro. A partir do início do século XII, Gênova, Piza e Veneza cravaram suas garras econômicas nas cidades de Asov, Cesária, Acre, Sidon, Tiro etc. Com o desmoronamento do Império do Oriente, Veneza se transformou num vasto poder colonial, pois nada menos que 3/8 desse império caíram sob sua influência exclusiva; enquanto isso, Gênova, sua rival, também adquiria grandes possessões nas ilhas jônicas e no continente. A Ásia Menor e as ilhas do mar Egeu possuíam ricos recursos naturais e grandes populações civilizadas, herdeiras de ofícios artesanais qualificados, até então desconhecidos do mundo ocidental. As cidades italianas não pretenderam colonizar esse vasto império — no sentido moderno da palavra colonizar — mas estabeleceram centros comerciais nas principais cidades e cobraram ricos tributos pelas manufaturas. Elas fundaram uma florescente indústria de seda em Antioquia, Trípoli e Tiro; de algodão, na Armênia; de vidro e cerâmica, na Síria; e empreenderam importantes trabalhos de mineração na Fócia e em outras partes. Seu modo de exploração parece ter sido uma adaptação do sistema feudal, mediante o qual, como dominadores, reservaram para si grande parte, geralmente 1/3 do produto total do solo, das minas e da indústria. Essa forma de enfeudação, introduzida mais tarde pelos espanhóis na América, sob a denominação de *Encomiendas*, já existia há muito tempo nessas colônias italianas do Levante. Mais tarde, a forma feudal desapareceu, dando lugar ao poder de companhias privilegiadas que exerciam um monopólio em nome do rei ou do Estado.

A significação real dessa “colonização” remota para o surgimento do capitalismo moderno foi ter aberto a primeira oportunidade de lucro em grande escala, colocando à disposição dos patrões italianos grande suprimento de trabalho servil qualificado. Não somente a propriedade de províncias inteiras foi confiscada em benefício dos conquistadores, como a situação de grandes massas de habitantes se converteu, de acordo com o uso antigo, numa virtual escravidão, tendo “todos os direitos e posses, em homens, mulheres e crianças” passado para os novos superiores na hierarquia feudal. Os conquistadores italianos en-

18 SOMBART. v. I, p. 326.

contraram também uma herança mais lucrativa no tráfico de escravos, que os bizantinos e árabes tinham trazido dos tempos antigos. Desse tráfico de escravos, grandemente ampliado por eles mediante um sistema de recompensas, resultou a vinda de grande número de muçulmanos cativos, de maneira que, sob o jugo italiano, somente a população da ilha de Creta passou de 50 mil para 192 725 habitantes.

Assim, cedo foram colocados os alicerces do lucrativo comércio que forneceu à Europa Ocidental as acumulações de riqueza, necessárias ao ulterior desenvolvimento dos métodos capitalistas de produção no país. Colocou-se, pela primeira vez, à disposição da Europa no Oriente Próximo um enorme “proletariado” escravo ou nominalmente livre. Foi assim que os tesouros do Oriente, seu ouro e seus escravos ameaçados, seus ricos tecidos, suas especiarias e outras riquezas concentradas jorraram, pelas mãos dos comerciantes e banqueiros italianos, na Europa Ocidental. A lição implícita nessa experiência remota é de que a principal vantagem da conquista não reside na descoberta e captura de tesouros escondidos acumulados, por mais importante que tenha sido no caso dos primórdios do Império do Oriente, mas na contínua exploração de grandes quantidades de trabalho forçado.

Os portugueses e espanhóis aprenderam bem essa lição, reconhecendo que “as verdadeiras riquezas das terras recém-descobertas são seus habitantes”. Os espanhóis, no México e no Peru, os portugueses, na África Ocidental e Oriental, os holandeses, em Málaca, Java e Ceilão, aperfeiçoaram suas primeiras instruções, dando à sua dominação econômica uma base ainda mais forte de trabalho “forçado” e “escravo”, com uma organização mais completa do abastecimento de escravos. A população negra da África foi, evidentemente, o grande manancial que alimentou a nova economia tropical do sistema colonial europeu, que se espalhou pela América Central, Brasil e Índias Ocidentais, enraizando-se mais tarde na América do Norte. As dimensões desse comércio, a partir dos primórdios do seu desenvolvimento pelos portugueses, no início do século XVI, eram enormes: o número real de escravos utilizados em dado momento não dá senão uma pálida idéia de seu vulto, porque o desperdício de vida no tráfico era muito grande e a duração da vida econômica dos escravos, muito curta. Em 1830, as colônias européias tinham somente cerca de 2,5 milhões de escravos, mas durante três séculos uma torrente de incontáveis milhões vinha afluindo, a fim de ser usada como “matéria-prima” nos produtos coloniais, que formaram as primeiras fortunas dos mercadores espanhóis, portugueses, holandeses e britânicos.

Os lucros das companhias européias engajadas inicialmente no comércio colonial foram muito grandes, pois a economia escravista não é, em si mesma e em todas as circunstâncias, má. Merivale assinala a condição fundamental de sua utilização lucrativa.

“Quando a pressão populacional induz o homem livre a oferecer seus serviços, como ele faz em todos os países antigos, em troca de um pouco mais do que o mínimo natural do salário, esses serviços serão, com toda a certeza, mais produtivos e menos caros do que os do homem acorrentado. Nessas condições, é óbvio que o limite da duração lucrativa da escravidão é atingido quando a população se torna tão densa que é mais barato contratar a mão-de-obra livre disponível.”¹⁹

Em outras palavras, não se verificou na Europa Ocidental, até o século XIX, o grande suprimento de trabalhadores sem terra, que é uma condição essencial do grande capitalismo lucrativo. É por essa razão que a economia colonial deve ser encarada como uma das condições necessárias ao capitalismo moderno. Seu comércio, grandemente compulsório, outra coisa não era, em grande medida, senão um sistema de rapina velado, e, em sentido algum, uma troca igual de mercadorias. Os lucros comerciais eram suplementados pelos lucros industriais, representativos da “mais-valia” do trabalho escravo ou forçado, pelas rendas fiscais e pelo saque.

“O significado particular da economia colonial consiste na possibilidade de lucros ao empreendedor antes de amadurecidas as condições para o verdadeiro capitalismo, antes de estar realizada a necessária acumulação de dinheiro, antes de existir um proletariado e antes do desaparecimento da terra livre.”²⁰

§ 7. O crescimento de um grande proletariado na Europa ocidental era uma condição essencial para a indústria capitalista. Isso significava um aumento de população rural, superior aos meios de subsistência providos pelo solo, de acordo com as formas correntes de agricultura e de posse da terra; significava, também, um aumento da população urbana, incapacitada de ganhar a vida como artífice ou artesão independente. Ora, essa condição foi durante longo tempo protelada pelo crescimento lento da população das nações européias. A penúria, a peste e a guerra mantiveram baixo o nível da população no decorrer da Idade Média: o índice de mortalidade infantil era enorme, e a vida efetiva para as massas populares, muito curta. Apesar da inexistência de dados estatísticos realmente confiáveis, está bem comprovado que, até o século XVIII, o índice de aumento da população na Europa como um todo foi muito lento, não tendo, nem mesmo durante o século XVIII, revelado grande expansão. Na Alemanha, durante longo tempo após

19 MERIVALE. *Lectures on Colonization*. v. I, p. 297-298.

20 SOMBART. v. I, p. 358.

a Guerra dos Trinta Anos, a população na realidade definhou, só vindo a recuperar-se no século XVIII. Em meados do século XVIII a França atingiu novamente as cifras alcançadas na primeira metade do século XIV, nível ainda inferior aos 18 milhões que tinha atingido após a morte de Luís XIV. A Holanda e a Bélgica, populacionalmente, mal parecem ter crescido em três séculos. Desde a primeira metade do século XVI até o início do século XVIII a Itália esteve estagnada em torno dos 11 milhões de habitantes. Na Espanha, a população experimentou um declínio extraordinário durante os séculos XVI e XVII.

A população inglesa, estimada em 2 milhões de habitantes, no tempo do *Doomsday*,²¹ parece ter crescido muito pouco durante três séculos, só tendo superado os 2,5 milhões de habitantes em 1377, último ano do reinado de Eduardo III. Durante os dois séculos e um quarto que se seguiram, o ritmo de crescimento foi mais rápido, pois no fim do reinado de Isabel a população era estimada em cerca de 5 milhões. A partir dessa época, o índice de crescimento voltou a declinar, não atingindo a cifra de 6 milhões, antes da metade do século XVIII, aproximadamente.²²

Todavia, o simples crescimento populacional, em terras em sua maior parte não cultivadas ou deficientemente cultivadas, não explica, por si só, a formação de um proletariado. Da mesma maneira que associamos os primórdios do “capital” à acumulação de rendas da terra, devemos também associar os primórdios de uma classe assalariada móvel a mudanças na agricultura e na indústria, em virtude das quais grande número de habitantes das zonas rurais perdeu seu antigo *status* de pequenos proprietários ou ocupantes de terras, ou como trabalha-

21 *Doomsday* (ou *Domesday*). Designação dada ao Censo mandado realizar pelo Rei Guilherme, o Conquistador, no século XI (ano de 1086), contendo os registros de todas as terras da Inglaterra — área, valor, proprietário e passivo — coletados num livro intitulado *Domesday Book*. (N. do T.)

22 Cunningham dá as seguintes estimativas selecionadas da população da Inglaterra e do País de Gales a partir de 1688 (*Growth of English Industry*. v. III, p. 935):

1688... 5 500 520

KING, G. In: *Davenant Works*. v. II, p. 184.

1700... 5 475 000

1710... 5 240 000

1720... 5 565 000

1730... 5 796 000

1740... 6 064 000

Statistical Journal. v. XLIII, p. 462.

1750... 6 467 000

1760... 6 736 000

1770... 7 428 000

1780... 7 928 000

1790... 8 675 000

1801... 8 892 536

1811... 10 114 226

1821... 12 000 237

1831... 13 896 798

Accounts and Papers. 1852-53. LXXXV. XXXIII.

1841... 15 914 146

1851... 17 927 609

dores com alguma participação nos lucros do estabelecimento agropecuário, que eles ajudaram a desenvolver. As reformas agrícolas, implicando utilização mais produtiva da terra e melhores métodos empresariais, foram os principais instrumentos de mudança. Na Grã-Bretanha e no continente europeu, a agricultura primitiva da sociedade feudal exigia pouco “capital” e não permitia a aplicação do espírito “empresarial”. O “dono da terra” não se preocupava muito em cobrar as rendas em dinheiro ou em tirar lucros consideráveis da terra; os ocupantes de suas terras e os *cottagers*,²³ assim como outros trabalhadores do estabelecimento, gozavam de estabilidade na posse da terra e de status, lavravam a terra de acordo com os costumes para ganhar a vida, recebendo uma parte do produto e levando uma vida quase auto-suficiente.

O comércio de produtos agrícolas, acarretando uso crescente de dinheiro na economia agrícola e induzindo proprietários e arrendatários a um cultivo mais cuidadoso e intensivo, a fim de obter rendas em dinheiro e lucros, foi a principal via da corrente inovadora. Foi a demanda flamenga de lã que, repercutindo na Inglaterra no período dos Tudor, quando as condições políticas e sociais eram favoráveis, possibilitou grande e lucrativa utilização das pastagens; foi essa demanda que levou à formação de *enclosures*,²⁴ estabelecidas com o fechamento de grandes áreas de terras comunais e incultas, e à formação de grandes empresas de criação de gado, dirigidas por proprietários novos. Absorvendo as propriedades das famílias nobres decadentes e as terras confiscadas à Igreja e às guildas, eles entregaram sua administração a agentes, de conformidade com o espírito do moderno receptor de rendas da terra. Esse mercado externo para a lã, aliado ao crescente mercado para cereais, possibilitado pelo crescimento de Londres e de outros centros populacionais, assim como por certo comércio esporádico de exportação, deu início ao processo de transformação do pequeno *yeoman*²⁵ e do *cottage* no assalariado comum, processo que alcançou seu

23 *Cottage*. Trabalhador rural, não proprietário, mas de posse de uma cabana e de um lote de terra a ela contíguo. Originalmente, a área desse pedaço de terra variava de 4 a 6 acres, reduzida mais tarde para 2 acres, até o estabelecimento das *enclosures*, quando os *cottagers* foram destituídos de suas posses. Os *cottagers* eram os elementos situados mais baixo na escala social. Eles viviam da exploração agrícola de seus pequenos pedaços de terra, e/ou exercendo algum ofício artesanal. Segundo Adam Smith, eram uma espécie de rendeiros e criados dos senhores de terra, cumprindo tarefas fora de casa. (N. do T.)

24 *Enclosure* era essencialmente o ato de fechar (cercar) certa área de terras de uso comunal, convertendo-a assim em propriedade privada, o que impedia o acesso dos camponeses para fins de pastoreio, extração de madeira, caça etc. Iniciadas em meados do século XVI e extintas quase no final do século XIX, as *enclosures* expulsaram milhões de camponeses de suas terras. A fase mais ativa do processo situou-se entre 1760 e 1850, quando foram emitidos cerca de 4 mil decretos de formação de *enclosures*. (N. do T.)

25 *Yeoman*. Pequeno proprietário que geralmente cultivava sua própria terra, mas eventualmente a dava em arrendamento a um *crofter* ou a um trabalhador sem terra. Embora camponês, tinha posição destacada diante dos nobres, situando-se a meio caminho entre o gentil-homem (grau menor da nobreza) e o *cottage*. (N. do T.)

ritmo mais complexo com as *enclosures*, no fim do século XVIII e início do século XIX. Enquanto, no período inicial desse movimento, era a *enclosure* de pastagens o principal elemento propulsor, no período ulterior esse papel passou para a *enclosure* de lavouras.

Embora as primeiras *enclosures* trouxessem muita injustiça, substituindo pequenos lavradores e trabalhadores de seus direitos legais e consuetudinários no uso da terra; embora elas deixassem desamparado um número considerável de pessoas sem terra, que viviam como “mendigos e vagabundos”, ou que foram estabelecer-se nas cidades — apesar de tudo isso, a massa de aldeões e trabalhadores rurais parece ter mantido, até o século XVII, algum ponto de apoio na terra, embora mais fraco, o que os diferenciava do proletariado puro, exigido como condição pelo capitalismo moderno. Os melhoramentos simultâneos introduzidos na lavoura e na criação de gado *vacum* e ovino no século XVIII encontraram uma Inglaterra com 1/3 daqueles que ainda se mantinham em campos comunais, com o cultivo descuidado e perdulário característico desse sistema. Grande parte do país estava nas mãos de pequenos *yeomen*, que trabalhavam suas próprias terras, de *cottagers* e *crofters*,²⁶ que tomavam em arrendamento pequenas propriedades, além de terem uma cota nos campos comunais, assim como outros direitos relativos ao pastoreio, ao uso das matas e terras sem dono. O trabalho assalariado era em parte desempenhado pelo próprio arrendatário, em parte pelos trabalhadores do campo, que, quando solteiros, moravam na própria casa do dono; quando casados, recebiam uma cabana no sítio, e tinham a concessão de pequenos direitos de criação de uma vaca etc. Em muitas partes do país, além disso, alguns arrendatários concediam tratos de terra a sublocatários, que se dedicavam principalmente à tecelagem ou a outros tipos de indústria doméstica, trabalhando na terra nas horas vagas.

As condições da *enclosure* e da nova organização agrícola mudaram tudo isso. A rotação científica das culturas, o cultivo intensivo, o uso de adubos artificiais, o crescente emprego de maquinaria, importaram num desembolso de capital e numa administração empresarial que o pequeno arrendatário não estava em condições de enfrentar.

Os *yeomen* e outros pequenos proprietários ou ocupantes de terras não se mostraram capazes de manter seu controle sobre elas: as despesas legais e outros gastos com a implantação das *enclosures*, o custo de construção das cercas e outras instalações, levaram à ruína muitos deles e, por conseguinte, à incapacidade de enfrentar os grandes proprietários de terra, em defesa de seus duvidosos direitos legais ou consuetudinários. O caráter especulativo da empresa que produzia para

26 *Crofter*. Camponês que tomava em arrendamento uma pequena porção de terra, geralmente encravada na propriedade de um arrendatário, na qual lavrava ou criava gado. Sua situação assemelhava-se à do atual agregado ou morador brasileiro. (N. do T.)

os mercados, com preços flutuantes, não se coadunava tampouco com seus meios e sua inteligência. Muitos dos elementos dessa categoria, incapacitados de manter uma posição independente, acabaram indo incorporar-se ao novo exército industrial das cidades.

Os *cottagers*, *crofters* e outros trabalhadores mostraram-se ainda menos capazes de manter quaisquer direitos costumeiros que lhes eram assegurados pelo beneficiamento da terra. A antiga vida patriarcal camponesa, que preservava elementos característicos de participação nos lucros, cedeu lugar, diante da pressão exercida pela nova forma de empresa — desapareceram os pagamentos suplementares de salário em espécie ou foram substituídos por insignificantes aumentos de salários em dinheiro, que a Lei dos Pobres, instituída no final do século XVIII, reduziu a um nível aviltante.

A nova economia do cultivo do trigo teve o efeito adicional de reduzir o emprego no inverno. Outro aspecto a considerar, este mais sério, foi a introdução da maquinaria, com os efeitos que trouxe — a destruição das indústrias suplementares que ajudavam os pequenos camponeses a pagar seus arrendamentos em dinheiro, e tornavam os próprios trabalhadores em grande parte independentes do arrendatário. Embora não se possa admitir que a quantidade acrescida e o cultivo aperfeiçoado que decorreram da formação das *enclosures*, que o aumento da terra agricultável mediante a dragagem e a ocupação de terras incultas, assim como outros aperfeiçoamentos agrícolas, tenham reduzido a demanda agregada de trabalho, parece que esses fatores não a incrementaram suficientemente, a ponto de absorver o rápido aumento da população rural — isso porque, já na última década do século XVIII, levantavam-se queixas numerosas de superpopulação, tanto nas zonas rurais como nas cidades, característica que prevaleceu notoriamente no decorrer da primeira metade do século seguinte.

A nova economia dos grandes arrendamentos, que tinham privado de toda propriedade ou apoio na terra a grande massa da população rural, não se tornou suficientemente intensiva para absorvê-la como meros assalariados no novo sistema. Por outro lado, as forças que atraíam o excedente de mão-de-obra para as cidades ou para a emigração estrangeira ainda não atuavam plenamente. A guerra napoleônica tinha retardado por algum tempo o desenvolvimento da indústria mecanizada e a demanda de mão-de-obra nas cidades industriais; o transporte era demasiadamente fraco e dispendioso para poder sustentar uma grande corrente de emigração para as colônias ou para a América; os entraves criados pela Lei dos Pobres e a Lei da Colonização prejudicaram grandemente a mobilidade da população trabalhadora.

É, entretanto, nesse desenvolvimento de uma grande população rural, privada de toda propriedade ou segurança de posse da terra, que devemos buscar a principal explanação sobre o “proletariado”, exigida pelo capitalismo moderno. Essa classe, paulatinamente desligada

de seus vínculos econômicos e legais com o solo, foi sendo arrastada, cada vez com maior rapidez, para o novo industrialismo da fábrica, da mina, da oficina urbana e dos armazéns. Ali, ela se fundiu com a população nascida na cidade, assalariada, representante dos jornaleiros que, a partir do século XV, vinham sendo excluídos, cada vez com maior persistência, das organizações corporativas. Começou a formar-se, assim, um proletariado urbano mais reforçado com o ingresso de pequenos patrões,²⁷ incapacitados de manter sua independência diante do monopólio fechado das corporações profissionais, de trabalhadores qualificados vindos do continente, de refugiados religiosos ou políticos e, na época inicial da Revolução Industrial, por grandes migrações de trabalhadores não qualificados provenientes da Irlanda.

§ 8. Pode-se verificar claramente que o proletariado industrial alemão tem a mesma origem: a mesma sobrevivência da família patriarcal camponesa, em que os trabalhadores tinham uma pequena cota legal ou costumeira da terra, do gado e do produto da propriedade agrícola, recebendo uma cota da colheita como parte de seu pagamento, rompida parcialmente pela reforma agrária de 1811/16, parcialmente pela Lei Silesiana de 1845, pelo fechamento dos campos comunais, pela restrição e pelo gradual desaparecimento do direito dos trabalhadores, e pela conseqüente transformação de uma classe de pequenos arrendatários participantes nos lucros da propriedade agrícola em trabalhadores assalariados. As mesmas forças coercitivas atuavam aqui como há meio século na Inglaterra: o desenvolvimento de cultivos mais intensivos, com o uso de maquinaria, diminuiu o emprego no inverno, tanto na agricultura como nas indústrias suplementares.²⁸ Na Itália, França, Bélgica, Suíça — de fato em toda a Europa Ocidental — podia-se distinguir o mesmo movimento geral, cujo ritmo era determinado em parte pelo crescimento da população, em parte pelo tamanho das propriedades e em parte pela situação das atividades agrícolas. O rápido crescimento do valor da terra na Bélgica, a partir de meados do século XIX, junto com a decadência das indústrias estabelecidas nas vilas, destruiu a economia baseada na posse da terra, tipicamente camponesa; a mesma coisa se pode dizer dos pequenos distritos camponeses da Itália Central e das propriedades maiores da Itália Meridional. A preponderância das pequenas propriedades nesses países e na França, embora indubitavelmente tenha retardado a adoção da agricultura capitalista e o deslocamento da população rural, não impediu o fluxo crescente e constante de um proletariado trabalhador excedente para

27 UNWIN. *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*. Cap. VIII.

28 A maior quantidade de trabalho durante o verão e a menor no inverno resultam (α) do aumento da terra arável, diminuição dos pastos, especialmente da redução dos rebanhos de ovelhas e do cultivo do linho; (β) da introdução das máquinas debulhadoras em substituição dos manguais; (γ) da redução do trabalho de silvicultura. (Ver SOM-BART. v. II, p. 126.)

a vida industrial urbana. Por toda a parte, uma categoria de trabalhadores do campo, arrancados de suas antigas posses da terra, vinha sendo acompanhada, em sua rota rumo à cidade, pelos filhos dos pequenos camponeses proprietários que, achando que as condições econômicas da velha família patriarcal camponesa já eram intoleráveis, procuravam uma vida melhor e a maior independência da vida industrial.

§ 9. A existência de riqueza acumulada e de uma grande população dependente da venda de sua força de trabalho não poderia, entretanto, gerar o sistema do moderno capitalismo industrial, antes que os ofícios artesanais tivessem atingido alto desenvolvimento. O capitalismo do mundo antigo e mesmo do mundo medieval, apresentando poucos e raros exemplos de grandes organizações de operários sob um único controle, trabalhando por salários para o lucro de seus empregadores, diferenciou-se, em um aspecto importante, do capitalismo industrial moderno. Tanto na grande agricultura servil dos primórdios do Império Romano, como nas minas da Trácia ou da Sicília, ou ainda mais remotamente, nas grandes construções do Egito, Babilônia ou Índia, o elemento do capital "fixo" era muito pequeno, resumindo-se em instrumentos singelos ou a uma "maquinaria" relativamente leve e sem importância: o capital que assegurava o emprego consistia em alimentos e matérias-primas, que eram "adiantados" aos trabalhadores.

As primeiras acumulações de "capital" consistiam em (α) tesouro, (β) matérias-primas e numa reserva de alimentos; ou do ponto de vista individual do capitalista, em α ou β .

Embora o capitalismo financeiro do emprestador de dinheiro ou banqueiro, concedendo empréstimos ou adiantamentos a arrendatários e artifices, e o capitalismo comercial dos mercadores, fornecendo matérias-primas a trabalhadores — recebendo, comprando e negociando seus produtos manufaturados — sejam, como veremos, estágios importantes na evolução da estrutura capitalista, a organização econômica implícita nelas difere essencialmente da estrutura da grande fábrica, das usinas siderúrgicas, ferrovias, minas ou companhias de navegação, em que o capitalismo industrial moderno encontra sua expressão típica.

A base concreta do capitalismo industrial moderno reside em sua grande e complexa estrutura de fatores "fixos" — plantas e maquinaria, a massa de instrumentos dispendiosos destinados a auxiliar a mão-de-obra nos processos ulteriores de produção. A economia baseada nas máquinas de alto custo e o desenvolvimento de métodos indiretos ou "abrangentes" de produção foram os principais instrumentos da revolução industrial das manufaturas. É estranha a lentidão dessa descoberta e da aplicação das máquinas, e como foi pequeno o progresso desde os tempos antigos até meados do século XVIII. Para aqueles que encaram a evolução essencialmente como o produto de "alterações acidentais", as invenções da maquinaria industrial podem parecer atribuíveis ao "acaso", que dá a certas épocas e países uma grande safra de gênios inventivos, ao mesmo tempo que os nega a outras épocas e

países. Uma visão mais científica da história explica o lento crescimento da invenção mecânica pela presença de fatores desfavoráveis e pela ausência de fatores favoráveis à aplicação da inteligência humana a pontos definidos do progresso mecânico. Os interesses criados e os métodos conservadores de castas industriais existentes e suas organizações corporativas fizeram da cidade medieval um solo ingrato para a introdução da maquinaria “economizadora de mão-de-obra” ou de outras realizações revolucionárias: as pequenas dimensões dos mercados, limitadas em parte por restrições políticas, em parte por restrições naturais, não ofereciam oportunidade para a venda lucrativa de grandes produções. Na cidade medieval, não existia mercado de mão-de-obra “livre”; a ambição e o nível de adestramento do organizador da empresa tinham pouca oportunidade de fazer descobertas e reclamar sua aprovação, numa época em que a educação estava quase inteiramente restrita a classes que encaravam com desdém os ofícios artesanais e mecânicos. Nos tempos em que a antiga ansia pelo ouro e o gosto pela investigação física absorviam os homens de “ciência” e talento intelectual, reduzindo seus horizontes à alquimia e aos problemas do moto-contínuo, não havia “canalização” da inteligência para os caminhos mais humildes do aperfeiçoamento mecânico, das artes aplicadas.

A força desses fatores desfavoráveis torna-se mais visível pela ocorrência de exemplos simples de organização capitalista bem-sucedida numa escala razoavelmente grande, no final da Idade Média, em que a maquinaria foi usada em alguns casos. O ramo da impressão gráfica mostrou, de início, uma tendência para a concentração em grandes empresas capitalistas, atribuível ao alto custo do capital “fixo” investido em impressoras. No fim do século XV encontramos em Nurembergue uma grande empresa gráfica, equipada com 24 impressoras e uma centena de empregados — compositores, impressores, revisores, encadernadores etc. Exemplo semelhante ocorreu nos séculos XIV e XV nas fábricas de papel, de base capitalista, de Nurembergue e da Basiléia. Em Bolonha, já em 1341, encontram-se referências a grandes fiações alimentadas por energia hidráulica; e mesmo onde não existia fonte de energia não humana disponível, o custo relativamente elevado das rocas de fiar e dos teares contribuiu para montar fábricas que empregavam grande número de operários, em Gênova e outras cidades italianas.²⁹ Instalou-se em Ulm uma grande manufatura capitalista de seda, na qual o tear desempenhava papel destacado. No início do desenvolvimento do capitalismo, nas indústrias metalúrgicas, é visível a importância da planta e dos instrumentos; por sua vez, a introdução dos altos-fornos na primeira metade do século XV, com o uso do carvão e da energia hidráulica na operação de máquina de estampar, malhos etc., constituiu um avanço notável no sentido das exigências modernas.

As dificuldades de transporte e a estrutura ligeiramente irregular

29 Ver SOMBART. v. I, p. 405.

dos mercados foram amplamente responsáveis pela protelação das invenções mecânicas e da empresa capitalista nas manufaturas. Nos primórdios acima referidos, a indústria restringia-se a artigos simultaneamente custosos, portáteis e duráveis; e mesmo para mercadorias como livros, tecidos de seda e lã e ferragens os limites estreitos de um mercado distante, em que os mascates e as feiras anuais constituíam elos importantes entre o produtor e o consumidor, ofereciam pequeno estímulo para os empreendimentos.

§ 10. Nessas condições, a evolução do empresário e, em particular, a aplicação da mente organizadora à manufatura foi necessariamente lenta. É difícil compreender quanto é moderno o espírito capitalista, ou seja, a disposição de empregar riqueza acumulada para promover a produção, tendo em vista o lucro. As primeiras acumulações de dinheiro não foram estimuladas por tal motivo. Reis, nobres, ordens de cavaleiros, igrejas, buscavam a riqueza para gastá-la na guerra, na ostentação pessoal, em donativos e obras de caridade. Para a obtenção e desembolso de dinheiro não havia motivo constante nem método definido. A rápida formação de tesouros, por meio da rapina, da extorsão e da aventura, e sua rápida dilapidação no “consumo improdutivo”, implícito nesse tipo de vida, encarnaram o espírito das classes influentes na Idade Média. Mesmo quando a ânsia pelo dinheiro se espalhou mais amplamente, com a introdução do luxo na vida urbana, a idéia da indústria ou do comércio, como instrumentos regulares de obtenção de dinheiro, custou a abrir caminho. A pirataria, a extorsão de camponeses e cidadãos, por meio dos arrendamentos, “auxílios” ou impostos, ou ainda as aventuras mais românticas, porém menos produtivas, da caça aos tesouros e da alquimia, vinham de mais longe. Só quando o desejo ardente de acumular alcançou categorias colocadas mais baixo na escala social e de índole mais pacífica foi que o empréstimo de dinheiro e o comércio começaram a ser reconhecidos como meios de obter dinheiro com o uso do dinheiro. “Racionalismo Econômico” foi o nome sugestivo dado por Sombart à mudança de espírito, verificada entre a fase romântica e aventureira da caça ao dinheiro na Idade Média e os propósitos do comercialismo moderno. Nesse processo, ele atribui um papel muito significativo à descoberta e ao uso dos métodos técnico-empresariais na contabilidade, isto é, à aplicação do cálculo exato na indústria. Dois nomes marcam os primeiros avanços para a contabilidade moderna — Leonardo Pisano, cujo *Liber Abaci*, publicado em 1202, que, coincidindo com o assalto dos venezianos a Constantinopla, assinalaria o começo da indústria moderna; e Fra Luca, cujo sistema completo de escrituração por partidas dobradas foi essencial para a contabilidade capitalista. O desenvolvimento da contabilidade, acompanhado como foi pela aplicação ampla e geral do sistema matemático e racional em todo o comércio — sob a forma de medida exata de tempo e lugar, modelos de contrato, levantamento topográfico, sistemas modernos de pesos e medidas, planos urbanos, contabilidade

pública — foi, ao mesmo tempo, um instrumento indispensável e um aspecto da indústria moderna. Ele racionalizou a empresa, libertando-a do capricho e do acaso e imprimindo-lhe caráter objetivo e firme, do ponto de vista da obtenção do lucro. Essa foi a contribuição mais decisiva e direta para a indústria na Renascença, com a ênfase dada aos interesses individuais, à responsabilidade pessoal e à livre-concorrência — o mesmo espírito que impera na arte, na literatura, na religião e na política.

Foram essas as condições técnicas para o desenvolvimento do espírito empresarial moderno, base lógica do *entrepreneur*, que se aproxima do tipo conhecido como o “homem econômico”. Esse homem foi encontrado primeiramente na categoria dos banqueiros e mercadores das cidades italianas e alemãs, no final da Idade Média. Conta-se a respeito do grande Jacob Fugger que, quando um rico concorrente, desejoso de abandonar os negócios, em idade avançada, dele se aproximou com a sugestão: “Vamos, ambos, aposentar-nos, vimos de uma longa carreira acumulando lucros, demos agora uma oportunidade a outros”, a resposta do velho banqueiro foi: “Tenho uma opinião bastante diferente. Quero continuar obtendo lucros enquanto o puder”.

Esse espírito, então novo e restrito a uns poucos mercadores-banqueiros, estava destinado a expandir-se até converter-se na própria vida da indústria moderna, absorvendo a maior parte da inteligência e da força de vontade das classes dirigentes no mundo moderno. O guerreiro nobre, o desportista, o clérigo, o gentil-homem rural, que deram exemplo e direção aos sentimentos, pensamentos e atividades de nossos antepassados na Idade Média, não tinham o sentido do “lucro” e não estimulavam a acumulação regular, com vistas à produção de riquezas. Os atributos mentais e morais do *entrepreneur*, indispensáveis para a direção da indústria capitalista moderna, exigem uma avaliação e uma concepção de vida especiais, encontráveis apenas em poucas pessoas, nas cidades industriais mais desenvolvidas dos séculos XIV e XV. Antes do século XVIII, essa característica do *entrepreneur* não se tinha desenvolvido suficientemente para que ele pudesse tirar completo proveito das novas condições industriais:³⁰ só nesse período surgiu em todos os países industriais avançados um grande número de homens que se dedicaram a administrar empresas comerciais e manufactureiras, com base em grandes capitais e empregando grande volume de mão-de-obra, tendo em vista o lucro.

30 HUME. *Essays*. v. II, p. 57. Nessa obra, o autor dá uma imagem bem definida do novo *entrepreneur*: “Se o emprego que você der a um homem for lucrativo, especialmente se o lucro estiver ligado a cada esforço particular de sua atividade, ele terá diante dos olhos proventos tão freqüentes que adquirirá paulatinamente uma paixão pelo lucro e não conhecerá nenhum prazer maior do que ver crescer diariamente sua fortuna. E esta é a razão pela qual o comércio desenvolve a frugalidade e por que, entre os comerciantes, existe o mesmo excedente de avarentos em relação aos pródigos que entre os proprietários de terra, mas em sentido inverso”.

§ 11. Esta breve exposição das principais condições essenciais ao capitalismo moderno permite-nos compreender a prioridade da Inglaterra na adoção de novos métodos industriais, assim como o retardamento da Revolução Industrial no continente europeu e na América; porque a maior parte das condições acima mencionadas se cristalizou melhor na Grã-Bretanha do que em qualquer outra nação em meados do século XVIII.

Nessa época, a Grã-Bretanha estava efetivamente em segundo lugar, em relação à Holanda, no desenvolvimento dos recursos industriais e comerciais. Adam Smith considerava a Holanda, “proporcionalmente à extensão de suas terras e ao número de seus habitantes, como de longe o país mais rico da Europa” e atribuía a ela “a maior cota no ramo de transportes da Europa”.³¹ Seu controle de capital era comprovado pela baixa da taxa de juros vigente nos empréstimos públicos e privados, e o nível de seus salários era considerado mais alto que o dos salários da Inglaterra.³² Mas a Grã-Bretanha, com maior extensão territorial e maior população, e já superior à Holanda na posse de capital, no controle de colônias e do ramo dos transportes, estava, em relação a outros aspectos, mais bem adaptada para o desenvolvimento industrial em novos moldes. A quantidade absoluta de capital e mão-de-obra disponíveis para a nova empresa industrial era maior na Inglaterra do que em qualquer outra parte. A elevação dos valores da terra, tanto no campo como na cidade, os lucros do comércio colonial, o surgimento de grandes empresas no país no setor dos bancos, na produção de bebidas fermentadas, na mineração e no comércio de lã etc., asseguravam uma acumulação de fundos superior à de qualquer outra parte. A grande capacidade de crescimento apresentada pela população operária da Grã-Bretanha era suplementada pela imigração mais livre, proveniente da Irlanda e do continente, enquanto as reformas iniciais e mais completas do sistema agrícola impeliam maior número de pessoas para os novos centros industriais. Esse suprimento maior de capital e mão-de-obra, posto à disposição das novas indústrias, coincidiu com um grande desenvolvimento dos ofícios artesanais, que ele efetivamente ajudou a estimular; ao mesmo tempo, o descobrimento de ricos depósitos de carvão e ferro, em várias partes do país, forneceu uma sólida base material para a nova economia mecanizada.

Finalmente, as mentes dos empresários britânicos voltaram-se, com mais agudeza e continuidade, para o aperfeiçoamento de métodos empresariais na organização do capital e da mão-de-obra e para o desenvolvimento de mercados, abrindo-se, assim, para uma parte da população — proporcionalmente maior na Inglaterra do que em qualquer outro lugar — a oportunidade de participar de maneira lucrativa nesse empreendimento.

31 *Wealth of Nations*. Livro Segundo. Cap. V.

32 *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. IX.

CAPÍTULO II

Os Instrumentos do Capitalismo

§ 1. *Invenções científicas e direção econômica.*

§ 2. *O significado do termo capital.*

§ 3. *O lugar da maquinaria no capitalismo.*

§ 4. *O aspecto financeiro do capitalismo.*

§ 1. Enquanto as condições delineadas em nosso capítulo introdutório oferecem uma variedade de enfoques ao estudo do capitalismo, a causação eficiente do processo evolucionário pode ser encontrada na aplicação de invenções científicas aos ofícios artesanais e na nova arte de direção econômica, como a que se expressa nos métodos do *entrepreneur* moderno. A partir desses dois pontos de vista, podemos estudar, com muito proveito, a evolução da estrutura e das funções da empresa capitalista. Seguindo a história da aplicação de métodos científicos novos, nos manteremos em íntima ligação com as modificações dos processos produtivos, que dão uma importância maior ao capital “fixo”, na forma de maquinaria e força propulsiva, abrangendo mudanças radicais no uso da capacidade produtiva e, indiretamente, na estrutura dos mercados e na vida das comunidades industriais. Seguindo outro caminho, nosso estudo sobre as mudanças da base lógica do empreendimento empresarial mostrará seus primeiros resultados numa compreensão mais abrangente das relações em desenvolvimento entre as pessoas cuja inteligência e esforços voluntários contribuem — como empregadores, capitalistas³³ e trabalhadores — para os vários processos de produção e a empresa capitalista, vista como uma cooperação or-

33 Inclusive proprietários de terra.

gânica de atividades ordenadas segundo os conhecimentos e a sabedoria do homem. Partindo do segundo ponto de vista, nos manteríamos também em contato mais íntimo com o lado financeiro ou contábil da empresa, que exige o registro exato dos atos de compra e venda, no qual todos os processos econômicos são refletidos e registrados em termos de quantidade.

É óbvia a íntima relação entre aquilo que, sem maior engano, podemos chamar de aspectos objetivo e subjetivo da ordem industrial. Um estudo completo do capitalismo moderno estará continuamente empenhado em passar de um aspecto para o outro e a enfatizar a interação constante entre as mudanças industriais concretas, assim como as mudanças de direção e disposição mentais implícitas. Uma nova invenção de máquinas ou uma nova aplicação da Química, substituindo um sistema caseiro, que envolve apenas o uso de instrumentos primários de trabalho, por um sistema fabril, altera não somente o modo de produção mas também a direção da força produtiva: as quantidades, qualidades e a composição dos esforços humanos empregados na indústria são mudados.

Toda simplificação do estudo dessa complexa interação envolve algum sacrifício da precisão, mas algum sacrifício desse tipo é exigido em todo trabalho elementar. Propomo-nos aqui a prosseguir, tendo como nossa linha principal de pesquisa o desenvolvimento concreto do capitalismo, expresso pela crescente participação das formas materiais de capital nas operações da empresa moderna, contentando-nos com uma consideração mais geral dos aspectos subjetivos do empreendimento comercial, na medida em que é influenciado pelo controle capitalista.

§ 2. Escrevendo sobre Economia Política, alguns autores apelaram para muita sutileza metafísica em suas definições de capital, tendo chegado a conclusões amplamente divergentes quanto ao significado que o termo deve ter, ignorando assim o significado claro e coerente que ele possui realmente no mundo empresarial que os cerca. O mundo das empresas tem efetivamente duas opiniões sobre capital, mas elas são coerentes uma com a outra. Abstratamente, o dinheiro ou o controle do dinheiro, às vezes denominado crédito, é capital. Concretamente, o capital consiste em todas as formas de matéria negociável que incorporem trabalho. A terra, ou natureza, está excluída, mas não as benfeitorias nela construídas; excluída está a capacidade do homem, por não ser matéria; as mercadorias nas mãos dos consumidores estão excluídas, porque já não são negociáveis. Assim, as formas concretas reais do capital são as matérias-primas para a produção, inclusive o estágio final das mercadorias à venda nas lojas e a planta, junto com os implementos utilizados nos vários processos industriais, inclusive os implementos monetários de troca. O capital concreto das empresas

é constituído por esses elementos e exclusivamente por eles.³⁴ Ao tomarmos os fenômenos industriais modernos como objeto de investigação científica, é melhor aceitar tal terminologia como ela é geral e coerentemente recebida pelos empresários, do que inventar novos termos ou dar um significado particular a certo termo aceito, que será diferente daquele dado por outros pesquisadores científicos e — se podemos julgar pela experiência passada — provavelmente inferior em exatidão lógica ao significado corrente no mundo empresarial.

§ 3. O principal fator material na evolução do capitalismo é a maquinaria. A quantidade e a complexidade crescentes da maquinaria, aplicadas à manufatura, ao transporte, e às indústrias extrativas — eis o grande fato especial, que se destaca na descrição da expansão da indústria moderna.

É, por conseguinte, para o desenvolvimento e para a influência da maquinaria na indústria que dirigiremos sobretudo nossa atenção, adotando o seguinte método de estudo. É essencial primeiramente chegar a uma clara compreensão sobre a estrutura que tinha a indústria ou o “organismo industrial” como um todo, assim como suas partes constituintes, antes de as novas forças industriais terem começado a atuar. Devemos, então, procurar verificar as leis do desenvolvimento e aplicação das novas forças aos diferentes setores da indústria e às diferentes partes do mundo industrial, examinando em certas indústrias mecanizadas típicas a ordem e o ritmo de aplicação das novas máquinas e motores aos diversos processos. Voltando nossa atenção, outra vez, para o organismo industrial, empregaremos todos os nossos esforços para verificar as principais mudanças que afetaram a magnitude e o caráter estrutural da indústria, nas relações das várias partes do mundo industrial, dos vários ramos que constituem a indústria, dos processos no interior desses ramos, das empresas ou unidades que compõem um ramo ou um mercado, e das unidades de capital e mão-de-obra constituintes de uma empresa. Restará, então, empreender estudos mais apurados de certos resultados importantes e especiais, relativos às máquinas e à produção fabril. Esses estudos se subdividirão em três categorias: 1) As influências da *produção mecanizada* sobre a magnitude das unidades de capital, a intensificação e limitação da

34 O Prof. Marshall encara esse uso restrito do termo capital como “desencaminhador”, insistindo com razão em que “há muitas outras coisas que na realidade executam os serviços comumente atribuídos ao capital” (*Principles*. Livro Segundo. Cap. IV). Mas, se ampliarmos nossa definição, de maneira a abranger todas essas “outras coisas”, seremos levados a uma Economia Política que transcenderá amplamente a indústria, no sentido em que entendemos hoje o termo, e englobaremos a ciência inteira e as artes da vida, desde que concernentes ao esforço e à satisfação do homem. Se é conveniente e justificável preservar, para certos fins de estudo, a conotação restrita de indústria hoje em voga, a limitação do termo capital, ao capital comercial, como acima indicado, está logicamente justificada. Para um tratamento mais completo da questão do uso do termo capital na formação de uma terminologia descritiva das partes da indústria, o leitor deve procurar o capítulo VII.

concorrência, a formação natural de trustes e outras formas de monopólio econômico do capital; as quedas no comércio e as graves crises na indústria, provocadas por discrepâncias entre interesses individuais e sociais na aplicação de métodos modernos de produção. 2) Os efeitos das máquinas sobre a mão-de-obra, sobre a quantidade e regularidade do emprego, sobre o caráter e a remuneração do trabalho. 3) Os efeitos sobre as classes industriais, no que concerne à capacidade dos consumidores e ao crescimento da grande cidade industrial e suas influências sobre a vida física, intelectual e moral da comunidade. Finalmente, será necessário fazer um esforço para resumir as influências reais da produção capitalista moderna em sua relação com outras forças sociais do progresso, e indicar as relações entre aquelas que parecem mais favoráveis ao bem-estar de uma comunidade, avaliado segundo os padrões representativos, geralmente aceitos, de caráter ou felicidade.

§ 4. Como toda ação industrial numa comunidade moderna tem uma contrapartida monetária, e como sua importância normalmente é estimada em termos de dinheiro, fica evidente que o crescimento do capitalismo poderia ser estudado, com grande vantagem, em seu aspecto monetário. Em correspondência com as alterações observadas nos métodos de produção baseados na maquinaria mecanizada deveríamos encontrar o rápido crescimento de um sistema monetário complexo — refletindo no seu caráter internacional e nacional, na sua elaborada estrutura de crédito, as características principais que encontramos na moderna indústria produtiva e distributiva. A dinâmica industrial, tomada em seu conjunto, poderia ser examinada do ponto de vista financeiro ou monetário. Mas, embora tal estudo pudesse ser capaz de lançar, em muitos pontos, um fecho de luz nos movimentos dos fatores industriais concretos, as dificuldades intelectuais implícitas em seguir os dois estudos, ao mesmo tempo, passando constantemente de um exame mais concreto dos fenômenos industriais para um exame mais abstrato destes, sobrecarregaria por demais a agilidade mental dos estudiosos, e reduziria muito a chance de uma compreensão substancialmente precisa de cada um dos aspectos da indústria moderna. Nesse estudo, deveremos por conseguinte dirigir nossa atenção, em primeiro lugar, para o aspecto concreto do capitalismo, esboçando num único capítulo as linhas principais do desenvolvimento recente do mecanismo financeiro e o lugar que ele ocupa na estrutura e no funcionamento do capitalismo moderno.

CAPÍTULO III

A Estrutura da Indústria Antes da Maquinaria

§ 1. *Dimensões do comércio internacional no início do século XVIII.*

§ 2. *Barreiras naturais ao comércio internacional.*

§ 3. *Barreiras políticas, pseudo-econômicas e econômicas — Teoria e prática protecionista.*

§ 4. *A natureza do comércio internacional.*

§ 5. *Magnitude, estrutura, relações das várias indústrias.*

§ 6. *A pequena extensão da especialização local.*

§ 7. *A natureza e as condições da indústria especializada.*

§ 8. *Estrutura do mercado.*

§ 9. *A combinação agricultura-manufatura.*

§ 10. *Relações entre processos em uma manufatura.*

§ 11. *Estrutura da empresa doméstica: primeiros estágios de transição.*

§ 12. *Primórdios da indústria concentrada e da fábrica.*

§ 13. *Limitações de magnitude e aplicação de capital — Capitalismo mercantil.*

§ 1. A fim de chegar a uma clara compreensão das leis de operação das novas forças industriais prevaletentes na produção baseada nas

máquinas, é primeiramente essencial conhecer bem a estrutura e o caráter funcional do “organismo industrial” sobre o qual elas deveriam atuar. Para elaborar uma concepção clara da indústria, pode-se escolher entre duas formas de investigação. Tomando como célula ou unidade primária a combinação mão-de-obra e capital — sob um único controle e visando a um objetivo industrial único, denominado empresa — podemos examinar a estrutura e a vida da empresa, e daí partir para ver como ela se posiciona em relação a outras empresas, de maneira a formar um mercado, e, por fim, como os diversos mercados se relacionam local, nacional e internacionalmente, de forma a revelar a complexa estrutura da indústria como um todo. Ou, ao contrário, podemos tomar a indústria como um todo, o organismo industrial tal como ele existe em determinado momento, considerar a natureza e a amplitude da coesão existente entre suas várias partes, e, ulteriormente, decompondo essas partes em seus elementos constituintes, alcançar uma compreensão bem aproximada do grau de diferenciação das funções industriais, verificado nas diversas divisões.

Embora esses dois métodos sejam igualmente válidos em qualquer investigação sociológica, ou, falando com mais propriedade, embora eles se contrabalancem em virtudes e defeitos, devemos dar preferência aqui ao método mencionado em segundo lugar, porque, descendo do todo para as partes constituintes, ele traz à luz com mais nitidez a frágil coesão e integração da indústria quando ela ultrapassa os limites nacionais, e serve para ressaltar as qualidades do nacionalismo e do localismo estreito, que formam o caráter da indústria nos primórdios do século XVIII. Ficamos assim em condições de reconhecer melhor a natureza e o escopo do trabalho forjado pelas forças industriais modernas, que constituem o objeto central do estudo.

Embora, nos tempos modernos, o mercado ou o comércio estejam cada vez menos determinados ou restritos por fronteiras nacionais ou outras fronteiras políticas — sendo portanto o nacionalismo um fator de importância decrescente na moderna ciência da economia —, o domínio supremo da política sobre o grande comércio no século passado, atuando em cooperação com outras forças raciais e nacionais, exige que qualquer análise correta da indústria do século XVIII ressalte, de maneira clara e imediata, o caráter frágil da interdependência comercial entre as nações. O grau de importância atribuído por estadistas e economistas a esse comércio exterior, relativamente ao comércio interno, e o grande papel que ele desempenhou na discussão e determinação da conduta pública deram-lhe, na história escrita, um destaque que está muito acima do seu valor real.³⁵

É verdade que, no decorrer da Idade Média, uma série de nações

européias tornou-se proeminente com o desenvolvimento da navegação e do comércio internacional — Itália, Portugal, Espanha, França, Holanda e Inglaterra; mas nem por seu vulto nem por seu caráter teve esse comércio importância capital. Mesmo no caso das nações em que se desenvolveu mais, ele representou uma porcentagem muito pequena de toda a indústria do país, restringindo-se principalmente às especiarias, ouro e prata em barra, panos ornamentais e outros objetos de arte e luxo.

É importante reconhecer que na primeira metade do século XVIII o comércio internacional ainda partilhava amplamente dessa característica. Em relação à totalidade da indústria dos diversos países, não apenas lhe cabia uma porcentagem muito menor do que a que cabe atualmente ao comércio externo, como seu campo de ação era relativamente menos amplo no transporte dos bens de primeira necessidade. Cada nação, no que concerne aos componentes mais importantes de seu consumo — alimentos básicos, artigos de vestuário, mobiliário doméstico e principais implementos da indústria —, era quase auto-suficiente, produzindo pouco do que não consumia e consumindo pouco do que não produzia.

Em 1712, o comércio de exportação da Inglaterra era estimado oficialmente em 6 644 103 libras,³⁶ ou seja, consideravelmente menos do que 1/6 do comércio interno naquela data, de acordo com os cálculos feitos por Adam Smith, em *Memoirs of Wool*. Tal estimativa, todavia, dá uma impressão exagerada da relação entre o comércio exterior e o comércio interno, porque no último não se levou em conta a grande produção doméstica de mercadorias e serviços que não figuravam em nenhuma estatística. Segundo uma estimativa mais realista, o valor do consumo total do povo inglês em 1713 era de 49 ou 50 milhões de libras, das quais cerca de 4 milhões correspondiam ao consumo de mercadorias estrangeiras.³⁷ Em 1740, as importações montaram a 6 703 778 libras e as exportações a 8 197 788 libras. Em 1750, elas tinham subido, respectivamente, a 7 772 339 e 12 699 081 libras,³⁸ e dez anos mais tarde a 9 832 802 e 14 694 970 libras. Macpherson, cujos *Anais do Comércio* (*Annals of Commerce*) são uma mina de riqueza sobre a história do comércio exterior no século XVIII, depois de um comentário sobre a impossibilidade de obter uma estimativa correta do valor do comércio interno, faz alusão a um cálculo segundo o qual o vulto desse comércio era 32 vezes superior ao do comércio exterior. Macpherson se satisfaz com a conclusão de que ele tem “um valor

36 MACPHERSON. *Annals of Commerce*. v. II, p. 728.

37 SMITH, A. *Memoires*. v. II. Cap. III. Cálculo aproximado, feito por empresário muito competente, suas cifras são mais confiáveis do que as cifras oficiais de importação e exportação, cujo valor no decorrer do século XVIII foi seriamente prejudicado, pois continuaram a ser estimadas pelo padrão de valores de 1694.

38 Citação da obra *State*, de Whitworth, por Macpherson, v. III, p. 283.

muito maior do que o de todo comércio exterior”.³⁹ Há toda razão para crer que, no caso da Holanda e da França, as duas únicas nações com comércio exterior considerável, a mesma conclusão geral será válida.

O papel modesto desempenhado pelo comércio exterior na indústria significa que, na parte inicial do século XVIII, o organismo industrial como um todo deve ser visto como um conjunto de unidades nacionais, razoavelmente auto-suficientes, e por conseguinte homogêneas, ligadas entre si por elos pouco numerosos e fracos. Até então, existia pouca especialização na indústria nacional e, conseqüentemente, pouca integração das partes nacionais na indústria mundial.

§ 2. Como o desmoronamento das barreiras internacionais e o fortalecimento dos elos industriais de ligação entre as nações serão tidos como um dos efeitos mais importantes do desenvolvimento da indústria de máquinas, torna-se necessária uma explicação sobre a natureza dessas barreiras e seus reflexos sobre a magnitude e o caráter do comércio internacional.

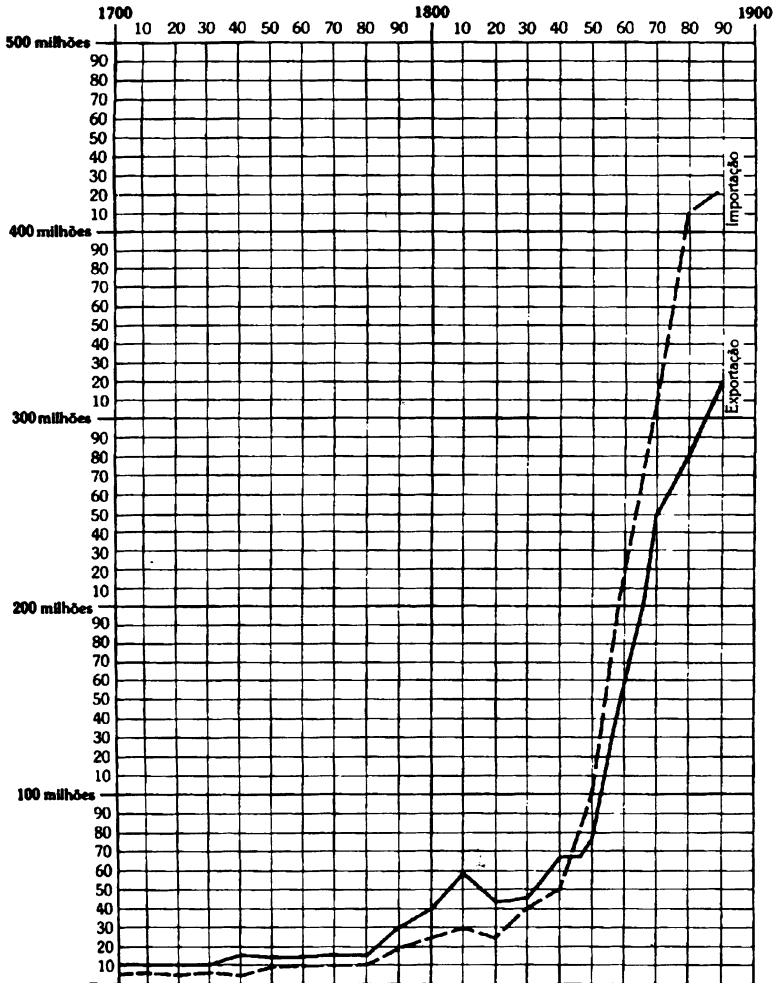
Apesar dos avanços consideráveis da Inglaterra e da Holanda, no início do século XVIII, com referência ao aperfeiçoamento de portos, instalações de faróis e desenvolvimento do seguro marítimo,⁴⁰ a navegação estava ainda sujeita a riscos consideráveis de perda de vidas e investimentos, num momento em que esses perigos “naturais” aumentavam com o predomínio da pirataria. As viagens eram demoradas e dispendiosas, com o comércio entre nações distantes restringindo-se necessariamente a mercadorias de tipo menos perecível, capazes de resistir à viagem. O comércio de alimentos frescos, que constitui uma parte significativa do comércio moderno, teria sido impossível, salvo ao longo das costas de países contíguos. A essas barreiras naturais pode-se acrescentar o conhecimento imperfeito da geografia, dos recursos e das condições de grandes regiões da Terra, que atualmente detêm posição importante no comércio. O Novo Mundo estava apenas entreaberto e seus recursos conhecidos não poderiam ser amplamente utilizados antes do desenvolvimento de uma maquinaria mais adequada ao transporte. É difícil compreender os inconvenientes, os custos e os riscos a que estavam sujeitas inevitavelmente as linhas mais distantes do comércio exterior, numa época em que o capitão de um navio mercante ainda fretava seu barco com recursos próprios, e quando cada viagem era uma especulação particular. Mesmo no início do século XIX, o fabricante geralmente embarcava seu produto excedente com risco próprio, pagando uma comissão ao negociante — no comércio com as Índias, China ou América do Sul ele tinha freqüentemente que ficar

39 *Annals*. v. III. p. 340.

40 *Annals*. v. III, p. 340. Ver estimativas de valores de importação e exportação entre 1613 e 1832 no livro de CUNNINGHAM. *Growth of English Industry*. p. 931, Apêndice F.

sem seu dinheiro ou seu frete de retorno, sob forma de anil, café, chá etc., durante um período de dezoito meses a dois anos, e de arcar com as despesas de armazenagem e com os danos que o tempo e as condições marítimas infligiam a suas mercadorias.

Progresso do Comércio Exterior na Inglaterra



§ 3. Vem a seguir uma série de barreiras, em parte políticas, em parte pseudoeconômicas — expressão formal do antagonismo das nações — bem como a formação de teorias industriais e políticas, que colocaram o intercâmbio comercial das nações entre limites estritos e definidos.

Em um mundo de idéias falsas, duas doutrinas econômicas, apesar de sua aplicação conjunta no mundo da prática ter levado muitas pessoas a confundi-las, exerceram influência dominante na diminuição da quantidade e na determinação da qualidade do comércio internacional no século XVIII. Essas doutrinas referiam-se à construção e manutenção das indústrias instaladas no país e à balança comercial. A primeira, que não era tanto uma teoria conscientemente desenvolvida, quanto uma hipótese intelectual míope, levada à prática pelo impulso premente dos interesses criados, ensinava que, por um lado, o comércio importador devia restringir-se a mercadorias que não eram nem podiam ser vantajosamente produzidas no país, assim como ao fornecimento de materiais de baixo valor para as manufaturas existentes; o comércio exportador, por outro lado, devia ser geralmente estimulado por um sistema de subvenções e reembolso de direitos aduaneiros. Essa doutrina foi aplicada rigidamente, pela primeira vez, pelo ministro francês Colbert, mas a política francesa foi copiada fielmente pela Inglaterra e por outras nações comerciais, e classificada como uma teoria ortodoxa do comércio internacional.

A doutrina da balança comercial estimava o valor do intercâmbio de uma nação com outra pelo excesso de valor do comércio exportador sobre o comércio importador, excesso que trazia uma quantidade de ouro para o país exportador. Essa teoria também se expandiu muito, embora sua aplicação geral tenha sido, obviamente, destrutiva para todo o comércio internacional. A interpretação mais liberal da doutrina satisfazia-se com um balanço favorável do montante do comércio de exportação sobre o montante do comércio de importação do país, mas a interpretação mais severa, geralmente predominante na prática, exigia que o balanço deveria ser favorável no caso de cada nação em particular. Considerando-se o comércio da Inglaterra com uma nação estrangeira, todo excesso de valor nas importações sobre as exportações era tido como “uma perda para a Inglaterra”. A Inglaterra cortou deliberadamente todo o comércio com a França durante o período de 1702 a 1763, aplicando um sistema de tarifas proibitivas, estimulado por duplo temor: o de que o balanço ficasse desfavorável para o país e o de que os produtos têxteis franceses pudessem, com sucesso, concorrer com as mercadorias inglesas no mercado interno inglês. Por outro lado, desenvolvia o comércio com Portugal sob o argumento de que com esse país obtinha um balanço mais favorável do que com qualquer outro. A política prática prevalecente em 1713 é assim resumida por um de seus paladinos:

“Admitimos a importação e o consumo entre nós de produtos e mercadorias vindos da Holanda, Alemanha, Portugal e Itália; e temos razão nisso, porque esperamos que aquilo que enviamos para esses países tenha valor muito maior do que o das coisas que recebemos deles. Dessa maneira, o consumo dessas nações paga somas muito maiores pelas rendas de terras e pelo trabalho de nosso povo do que as respectivas somas que pagamos a eles. Mas nós impedimos, tanto quanto possível, a entrada de bens e mercadorias da França, porque o consumo que fizéssemos dos mesmos prejudicaria muito o consumo dos nossos próprios produtos, e abateria grande parte dos 42 milhões que o consumo estrangeiro paga pela renda de nossas terras e pelo trabalho de nosso povo”.⁴¹

Assim, nossa política era, por um lado, restringir nosso comércio importador a produtos de luxo estrangeiros e matérias-primas para manufaturas que não podiam ser produzidas aqui, importadas exclusivamente de países em que tal comércio não tornasse a balança desfavorável para nós; e, por outro lado, impor nosso comércio exportador a qualquer país que o aceitasse. Como toda nação européia era bastante influenciada por idéias e motivos semelhantes, impondo às suas colônias e a países e regiões dependentes linha similar de conduta, muitas trocas mutuamente lucrativas eram impedidas, limitando-se o comércio a trilhas estreitas e artificiais, enquanto se desperdiçava a energia industrial da nação produzindo no país muitas coisas que poderiam ser obtidas mais barato em países estrangeiros, mediante troca.

O exemplo seguinte pode ser suficiente para ilustrar o intrincado da legislação adotada na execução dessa política. Ele expõe com minúcias uma mudança na política de apoio e regulamentação do comércio têxtil.

“Estabeleceu-se um imposto sobre o tecido de linho de procedência estrangeira, a fim de levantar fundo para o cultivo do cânhamo e do linho no país; por outro lado, subvencionavam-se esses artigos necessários, quando oriundos de nossas colônias, suprimindo-se a subvenção à exportação do cânhamo. Os tributos sobre o fio de linho estrangeiro foram eliminados. Subvencionou-se o tecido de linho inglês exportado; enquanto isso, promovia-se a fabricação de cambraias, seja proibindo a entrada do produto estrangeiro, seja oferecendo novos incentivos, embora sem sucesso, à manufatura de cambraia em nossa ilha. O anil, a conhonila e o pau-campeche, matérias-primas necessárias à fabricação de corantes, podiam ser importados livremente.”⁴²

41 SMITH, A. *Memoirs of Wool*. v. II, p. 113.

42 CHAIMERS. *Estimates*. p. 148.

O encorajamento da navegação inglesa (em parte por razões comerciais, em parte por razões políticas) assumiu uma forma elaborada nos Decretos de Navegação, destinados a assegurar aos barcos ingleses monopólio do comércio de transportes entre a Inglaterra e todos os outros países que enviavam mercadorias ao litoral da Inglaterra ou de suas colônias. Essa política foi apoiada por um conjunto de medidas secundárias que davam subvenções a nossas colônias para a exportação de materiais de navegação — piche, alcatrão, cânhamo, aguarrás, mastros e vergas — assim como para a construção no país de navios capazes de proteger-se contra ataques e avarias. Essa política de navegação constituiu um apoio forte e fundamental a toda a política protecionista. Provavelmente, as forças motrizes dessa política eram mais políticas que industriais. A Holanda, primeiro país a aplicar esse método de forma sistemática, tinha fortalecido imensamente seu poder marítimo. A França, embora com menos sucesso, seguiu em sua esteira. Existem, sem dúvida, muitos ingleses de visão clara que, embora conscientes dos danos trazidos para o comércio por nossos regulamentos restritivos sobre a navegação, afirmavam que a manutenção de uma marinha poderosa para a defesa do reino e de suas possessões no estrangeiro era uma vantagem que se sobrepunha às desvantagens.

A política egoísta e de vistas curtas desse sistema protecionista atingiu seu ponto culminante no tratamento das *plantations* da Irlanda e da América. A primeira foi proibida de manufaturar tudo que pudesse competir direta ou indiretamente com a indústria inglesa e obrigada a negociar exclusivamente com a Inglaterra; as colônias americanas foram proibidas de produzir tecidos, fabricar chapéus ou um único parafuso, e obrigadas a adquirir na Inglaterra todos os produtos manufaturados necessários ao seu consumo.

A liberdade e expansão do comércio internacional foram ulteriormente obstaculizadas pela política de conceder monopólios do comércio colonial e exterior a companhias de afretamento fechadas. Todavia, essa política, defensável como um encorajamento às primeiras aventuras mercantis, foi levada muito além desses limites legítimos no século XVIII. Na Inglaterra, a Companhia das Índias Orientais foi a mais poderosa e bem-sucedida dessas companhias, mas a concessão do comércio com a Turquia, a Rússia e outros países a companhias afretadoras constituiu um estorvo evidente ao desenvolvimento do comércio exterior.

Nesse período nosso comércio exterior podia efetivamente ser classificado ou catalogado de acordo com o grau de estímulo ou desestímulo oferecido pelo Estado.

As importações eram distribuídas em quatro categorias:

1) Importações proibidas, ou (a) por proibição legislativa, ou (b) por taxação proibitiva.

- 2) Importações admitidas, mas tributadas.
- 3) Importações livres.
- 4) Importações estimuladas por subvenções.

As exportações podiam ser classificadas de maneira similar:

1) Exportações proibidas (por exemplo: ovelha e lã, couro cru, couro curtido, fio de lã, implementos têxteis,⁴³ certas espécies de mão-de-obra qualificada).

- 2) Exportações tributadas (por exemplo: carvão).⁴⁴
- 3) Exportações livres.

4) Exportações estimuladas por subvenções ou reembolso de direitos aduaneiros.

O caráter extravagante e nocivo da maior parte dessa legislação fica mais bem comprovado pela notável incapacidade de forçar efetivamente sua aplicação. As companhias afretadoras se queixavam continuamente da violação de seus monopólios por aventureiros isolados, e mais de uma delas malogrou, por falta de meios, em seus esforços para esmagar essa competição ilegal. O desenvolvimento de um comércio ilícito enorme, a despeito das dificuldades com que ele se deparava — flagrante condenação de nossa política em relação à França — constituiu uma parte considerável de nosso comércio exterior no decorrer de todo o século. A falta absoluta de uma idéia clara sobre a reciprocidade de vantagens no comércio exterior e colonial era a falácia básica em que se fundavam essas restrições. Falando sobre a política colonial da Inglaterra, o Prof. Cunningham disse com razão que ela

“significava que cada membro em separado devia fortalecer a cabeça, e não, absolutamente, que os membros todos deviam fortalecer-se uns aos outros”.⁴⁵

Da mesma maneira que procurávamos nos aproveitar de nossas colônias, com mais rigor ainda aplicávamos os mesmos métodos a países estrangeiros, vendo em cada ganho que nos cabia uma vantagem que teria ido parar totalmente nas mãos do estrangeiro, se nós, com firmeza e iniciativa, não a assegurássemos para nós.

43 SMITH, A. *Wealth of Nations*. Livro Quarto. Cap. VIII.

44 *Ibid.*

45 *Growth of English Industry*. v. II, p. 303.

As pequenas dimensões do intercâmbio com o estrangeiro eram, entretanto, parcialmente devidas a causas que devem ser consideradas genuinamente econômicas. A vida e a experiência da população de todos os países eram extremamente limitadas; tratava-se de gente que vivia disseminada no campo, cujas necessidades e gostos eram poucos, singelos, nascidos no lar e fundados nos costumes. O padrão costumeiro de consumo, estruturado lentamente, de acordo com a produção local, estimulava pouco o comércio exterior. Além disso, a fim de acatar os novos gostos e atender ao consumo mais variado, que paulatinamente ia abrindo caminho em todo o país, a teoria econômica e a prática da época favoreciam o estabelecimento de novas indústrias no país, utilizando, se necessário, mão-de-obra estrangeira importada, em vez da ação dos produtos criados por essa mão-de-obra no estrangeiro. No caso particular da Inglaterra, essa atitude foi favorecida pela opressão política e religiosa levada a cabo pelo Governo francês, em virtude da qual fluiu para a Inglaterra, no princípio do século XVIII, uma corrente constante de mão-de-obra artesanal qualificada. Muitos fabricantes ingleses tiraram proveito desse fluxo. Nossas indústrias têxteis, de seda, lã e linho, morim estampado, vidro, papel e cerâmica, têm uma dívida especial para com as novas artes assim introduzidas.

Entre as barreiras econômicas, deve ser computado o fraco desenvolvimento do crédito internacional e do mecanismo de trocas.

§ 4. Essas barreiras — naturais, políticas, sociais e econômicas — contra o livre intercâmbio internacional lançam uma forte luz sobre a estrutura geral da indústria mundial no século XVIII.

Ao serem aplicadas, essas barreiras determinaram e limitaram estritamente não só a quantidade como a natureza do comércio internacional. Em 1730, o comércio exportador da Inglaterra, por exemplo, restringia-se a produtos de lã e outros materiais têxteis, a pequenas quantidades de couro, ferro, chumbo, prata e a barcos dotados de chapas metálicas, além de certo número de produtos estrangeiros reexportados, tais como fumo e morins da Índia. O comércio de importação consistia em vinho e bebidas alcoólicas, alimentos estrangeiros, como arroz, açúcar, café, óleos, além de peles de animais e certa quantidade de lã, cânhamo, seda e fio de linho — materiais destinados a serem empregados em nossas manufaturas especialmente favorecidas. Levando em consideração a proporção das diversas mercadorias, não seria muito exagero resumir nosso comércio externo dizendo que mandávamos produtos de lã para fora e recebíamos de lá alimentos estrangeiros. Esses elementos formavam a grande massa de nosso comércio exterior.⁴⁶ Excetuados os produtos de lã e um pequeno comércio de metais, o couro era o único artigo manufaturado que figurava em grau apreciável em nossas exportações de 1730. Era claro nessa época que, no essencial,

46 MACPHERSON. *Annals*. v. III, p. 155-156.

tanto a manufatura como a agricultura inglesas tinham como finalidade o suprimento das necessidades internas. Isso também era verdadeiro para outros países industriais. A Holanda e a França, que dividiam com a Inglaterra a supremacia na navegação, apresentavam um comércio exterior que, embora fosse então considerado importante, não tinha proporções maiores, em relação à indústria total desses países, do que no caso da Inglaterra. A Alemanha, Itália, Rússia, Espanha e até Portugal eram quase inteiramente auto-suficientes.

Vendo, portanto, o mundo conhecido e interligado dessa época sob a luz dos organismos industriais, devemos considerá-lo um mundo em que os processos de integração e diferenciação das partes tinham avançado pouco, consistindo até então em certo número de células nacionais homogêneas e sem coesão.

Essa homogeneidade é evidentemente modificada por diferenças na produção e no consumo, devidas ao clima, aos produtos naturais e ao caráter e às instituições nacionais, assim como pelo desenvolvimento dos ofícios artesanais nas diversas nações.

§ 5. Essa avaliação da homogeneidade aproximada das unidades nacionais da indústria mundial dá à análise de uma nação industrial típica e única como a Inglaterra um valor científico mais elevado do que teria se estivéssemos nos tempos modernos, quando o trabalho de diferenciação das funções industriais entre as várias nações avançou muito mais.

Tomando, por conseguinte, a indústria nacional inglesa como objeto especial de análise, devemos ter em vista chegar a uma concepção clara sobre a magnitude, a estrutura e as conexões dos diversos ramos da indústria, dando atenção especial às manufaturas em que as novas forças industriais devem atuar principalmente.

Não é possível fazer uma estimativa muito precisa da importância relativa das diferentes indústrias tomando como base o valor em dinheiro de seus produtos, ou a quantidade de mão-de-obra empregada em sua produção. Como já vimos, as estatísticas do século XVIII não permitiam uma estimativa precisa da renda total da nação ou do valor das indústrias nacionais. Como não tinha havido censo direto da população inglesa antes de 1805, as cifras exatas nunca eram conhecidas, e os economistas do século XVIII consumiam muito tempo e talento tentando determinar o crescimento da população, baseando seus cálculos no número de casas ocupadas, ou fazendo generalizações a partir de dados estatísticos locais, incertos e escassos, sem chegar, no fim, a nenhum acordo preciso. Menos confiáveis ainda serão as estimativas sobre a magnitude e a importância relativas das diferentes indústrias.

Duas dessas tentativas, todavia — uma ligeiramente anterior ao período especial que estamos investigando e outra um pouco posterior —, podem ser tomadas como indicações gerais da importância comparativa das grandes divisões da indústria, agricultura, manufatura, distribuição ou comércio.

A primeira tentativa foi a de Gregory King, no ano de 1688. Seu cálculo, no entanto, só pode ser encarado como uma aproximação grosseira. A dimensão da agricultura combinada à manufatura, assim como a da indústria doméstica destinada ao consumo doméstico, tornam as cifras referentes à manufatura muito ilusórias, por maior que tenha sido o cuidado empregado em sua coleta. A mesma crítica, embora em grau menor, aplica-se à estimativa de Arthur Young para 1769.

Se, à estimativa de Young sobre a população ocupada na agricultura, acrescentarmos a classe dos senhores de terras e seus dependentes diretos e também uma porcentagem apropriada dos pobres não trabalhadores, que eram sustentados pelo produto da agricultura — embora não fossem assim classificados em função direta de suas ocupações — veremos que, em 1769, tínhamos toda razão para acreditar que a agricultura, em matéria de produtividade, quase equivalia ao conjunto das manufaturas e do comércio.

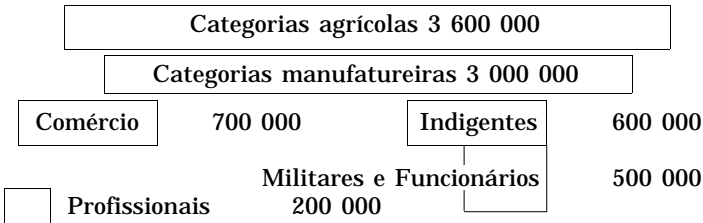
Voltando-nos para os diversos ramos da manufatura, verificamos que o desenvolvimento anormal de um deles, o da lã — se temos em vista os objetivos do comércio exterior —, assinalava a primeira e única especialização importante da indústria inglesa antes do advento das máquinas a vapor. Com exceção única dos artigos de lã, quase todo o conjunto das manufaturas inglesas tinha em vista o consumo interno. No início do século XVIII e mesmo mais tarde, já em 1770, nenhuma outra manufatura tomada isoladamente teve uma participação comparável na composição de nosso comércio exportador.

Estimativa de King Sobre a População em 1688

Categorias agrícolas (*freeholders*¹, arrendatários, trabalhadores, pessoal empregado em serviços externos, *cottagers* e indigentes).



Estimativa de Young para 1769



1 *Freeholder*. Camponês que ocupava um pedaço de terra, de que tinha posse legalizada, em virtude de concessão feita por um senhor feudal, a ele próprio ou a um seu antepassado. A posse podia ser concedida por tempo limitado ou ilimitado, assegurando ao ocupante, em alguns casos, o direito de transmiti-la aos seus descendentes. (N. do T.)

De acordo com Chalmers,⁴⁷ o valor anual das exportações de produtos de lã ultrapassava 2,5 milhões de libras no período 1699-1701, ou seja, aproximadamente 2/5 do total do comércio de exportação, ao passo que em 1769/71 ainda representava aproximadamente 1/3 do todo, dando emprego integral ou parcial a não menos de “ 1,5 milhão de pessoas”, isto é, metade do número total atribuído por Young à manufatura.

Em seguida à lã, mas muito aquém em magnitude e importância, vinha o comércio de ferro. Parece que, em 1720, a Inglaterra tinha desenvolvido tão pouco seus recursos minerais, que se via obrigada a importar de países estrangeiros 20 mil das 30 mil toneladas necessárias à produção das ferragens de suas manufaturas.⁴⁸ Quase todo esse ferro se destinava ao consumo interno, excetuadas as ferragens que as colônias americanas, proibidas de produzir para o seu consumo, eram forçadas a importar. Calculava-se que, em 1720, a mineração de ferro e a fabricação de ferragens davam emprego a 200 mil pessoas.⁴⁹

As manufaturas de cobre e latão empregavam 30 mil pessoas em 1720.⁵⁰

A seda era a única manufatura altamente desenvolvida e importante. Ela tinha, todavia, de enfrentar a concorrência indiana, introduzida pela Companhia das Índias Orientais, e também a dos morins importados.⁵¹ Em 1750, havia cerca de 13 mil teares na Inglaterra, cuja produção era quase exclusivamente destinada ao consumo interno. Durante a primeira metade do século XVIII, as manufaturas de algodão e linho eram muito pequenas. No início do século, o comércio de linho achava-se sobretudo nas mãos da Rússia e da Alemanha, embora já tivesse lançado raízes na Irlanda no final do século XVII e fosse exercido em certa medida em Lancashire, Leicestershire e em torno de Darlington, em Yorkshire, cujos distritos forneciam urdidura de linho aos tecelões de algodão.⁵² Quanto ao algodão, mesmo em 1760, não mais de 40 mil pessoas se dedicavam à manufatura, e em 1764 as exportações dessa fibra não superavam 1/20 do valor das exportações de lã.⁵³ Pode-se constatar o pequeno valor do comércio algodoeiro e ter uma idéia prévia de seu prodigioso crescimento posterior examinando as cifras abaixo:

47 CHALMERS. *Estimate*. p. 208. Ver, entretanto, BAINES. *History of the Cotton Manufacture*. p. 112, que apresenta estimativa ligeiramente menor.

48 MACPHERSON. *Annals*. Cap. III, p. 114.

49 *Ibid.* v. III, p. 73.

50 *Ibid.* v. III, p. 73.

51 SMITH, A. *Memoirs of Wool*, vol. II, p. 19, 45.

52 *Ibid.* v. III, p. 270; ver também CUNNINGHAM. *Growth of English Industry*. v. II, p. 300.

53 TOYNBEE. *Industrial Revolution*. p. 50.

<i>Mercado interno</i>		<i>Comércio exportador</i>	
1766	£ 379 241	£ 220 759	(Postletwayte)
1819/21	£ 13 044 000	£ 15 740 000	} (Ellison) ¹
1829/31	£ 13 351 000	£ 18 074 000	

1 SCHULZE-GAEVERNITZ. *Der Grossbetrieb*, p. 77. Sobre as estimativas da importação anual de algodão e lã durante o século XVIII, ver CUNNINGHAM, v. II, p. 624.

As numerosas outras pequenas manufaturas que surgiram — como as de vidro, papel, folha-de-flandres — produziam inteiramente para o consumo interno e só empregavam número reduzido de operários.

§ 6. Se, depois de considerarmos a magnitude da indústria inglesa e dos seus diversos departamentos, nós nos voltarmos para a análise de sua estrutura e a relação com os diversos ramos, encontraremos os mesmos sinais de desenvolvimento orgânico imperfeito que encontramos na indústria mundial, embora não tão fortemente acentuados. Da mesma maneira que, no fundamental, cada país era auto-suficiente, cada distrito da Inglaterra (com poucas exceções significativas) estava empenhado em produzir sobretudo para seu próprio consumo. Havia muito menos especialização local da indústria do que hoje em dia. As indústrias importantes, a lavoura, a criação de gado e as indústrias ligadas ao suprimento de artigos de uso comum — vestimenta, móveis, combustíveis e outras necessidades — se espalhavam pelo país inteiro.

Apesar de muito mais avançado que o intercâmbio com o estrangeiro, o comércio interno entre regiões da Inglaterra mais distantes era extremamente fraco. Meios de comunicação e de transporte deficientes eram evidentemente, em grande medida, responsáveis por esse fato.

Os obstáculos físicos à liberdade de comércio, como a que existe hoje, eram muito consideráveis no século XVIII. A situação das estradas principais do país, no início do século, era tal que tornava o transporte de mercadorias demorado e dispendioso. Os produtos agrícolas destinavam-se quase exclusivamente para o consumo local, salvo o gado e as aves domésticas, que eram levados pelos camponeses dos condados vizinhos até Londres e outros grandes mercados.⁵⁴ No inverno, mesmo nas redondezas de Londres, as más estradas entravavam muito o comércio. A impossibilidade de levar o gado até Londres depois de outubro provocava freqüentemente o monopólio do abastecimento e preços altos no inverno.⁵⁵ O rápido crescimento das estradas dotadas de pedágio, na primeira metade do século, levou a uma grande substituição de cavalos de carga por carroças, mas mesmo essas estradas foram qua-

54 DEFOE. *Tour*, v. II, p. 371.

55 *Ibid.* v. II, p. 370.

lificadas de “execráveis” por Arthur Young, valendo notar ainda que fora das estradas utilizadas pelos correios e além das vizinhanças de Londres as comunicações eram extremamente difíceis.

“A situação das grandes estradas da Inglaterra permanecia quase a mesma em relação às condições anteriores até 1752 e 1754, quando o viajante raramente via um posto de pedágio, num raio de 200 milhas fora das redondezas de Londres”.⁵⁶

Mais do que as estradas, eram os rios as vias reais de comércio. Muitos decretos foram baixados no princípio do século XVIII para melhorar a navegabilidade de rios como o Trent, o Ouse e o Mersey, em parte para facilitar o comércio interno, em parte para permitir que cidades como Leeds e Derby se engajassem diretamente no comércio marítimo,⁵⁷ e para interligar cidades contíguas como Liverpool e Manchester. Construído o primeiro canal, em 1755, já no final do século era considerável o papel desempenhado por essas hidrovias no desenvolvimento de novas fábricas. Mas, a despeito desses esforços para melhorar, no início do século XVIII, os métodos de transporte, é evidente que o grosso da indústria se dedicava à produção de artigos para consumo local e que a faixa do mercado para a maioria dos produtos era extremamente limitada.

A transferência fluente de capital e de mão-de-obra, essencial para a indústria local altamente especializada, era protelada não somente por falta de conhecimento das oportunidades de inversões remuneradoras, mas também por meio de restrições legais, capazes de frear a livre aplicação e migração da mão-de-obra. O Estatuto dos Aprendizados, exigindo um aprendizado de sete anos em muitos ofícios,⁵⁸ e a Lei da Colonização, dificultando a mobilidade da mão-de-obra, devem ser considerados medidas essencialmente protetoras destinadas a impedir a aplicação concentrada de capital e mão-de-obra, exigida pela especialização da indústria.

Dentro do país, havia, na maioria dos casos, certo número de comunidades auto-suficientes; em outras palavras, havia uma pequena especialização de funções nas diversas partes, e pouca integração na indústria nacional. Com a única exceção da Holanda, cujo admirável sistema de hidrovias naturais e artificiais parecia unificar seu comércio, os outros países da Europa — França, Alemanha, Itália, Espanha e Rússia — estavam ainda mais desintegrados em sua indústria.

§ 7. Considerando os distritos da Inglaterra, nos quais se viam fortes indicações de uma crescente especialização industrial, é importante observar o grau e o caráter dessa especialização.

56 CHALMERS. p. 124-125.

57 DEFOE. *Tour.* v. III, p. 9 *et seqs.*

58 SMITH, A. *Wealth of Nations.* v. I. Cap. X. Parte Segunda.

A INGLATERRA INDUSTRIAL EM 1730



Encontramos vários ramos das manufaturas, como as de lã, seda, algodão, ferro, ferragens, agrupados em certos distritos. Mas, se compararmos essa especialização com a que se vê hoje em dia, constataremos amplas diferenças.

Em primeiro lugar, ela era muito menos avançada. A indústria inglesa de lã, apesar de dividida convenientemente em três distritos — um nos condados do leste, tendo como centros principais Norwich, Colchester, Sandwich, Canterbury, Maidstone; um no oeste, incluindo Taunton, Devizes, Bradford (em Wilts), Frome, Trowbridge, Stroud e Exeter; e o terceiro em West Riding — estava, na realidade, distribuída por quase toda a Inglaterra ao sul do rio Tâmis e por grande parte de Yorkshire, sem falar na produção, espalhada em grande área, destinada ao consumo privado ou para o mercado, em Westmoreland, Cumberland e efetivamente em todo o norte da Inglaterra. Onde a terra era mais rica em pastagens ou com acesso mais fácil a grandes suprimentos de lã, as manufaturas de pano floresciam mais e ofereciam mais empregos; porém, em todos os condados do sul e na maior parte dos condados do norte se constatava a existência de alguma forma de manufatura de lã.

A única parte da Inglaterra considerada por Defoe definitivamente especializada na manufatura estava incluída em West Riding, porque, embora a agricultura fosse ali cultivada em certa medida, o principal distrito manufatureiro dependia dos distritos vizinhos, que eram seus principais fornecedores de alimentos.⁵⁹

A indústria que vinha em segundo lugar, a do ferro, apesar de muito inferior em importância, era, por necessidade, menos dispersa, mas em 1737 os 59 fornos em uso encontravam-se distribuídos em não menos de quinze condados, tendo à frente os de Sussex, Gloucester, Shropshire, Yorkshire e Northumberland.⁶⁰ Assim, também as indústrias dedicadas à manufatura de artigos de metal estavam muito menos concentradas que atualmente. Embora Sheffield e Birmingham, mesmo no tempo de Defoe, fossem os grandes centros do ramo, a maior parte do consumo total do país era satisfeita pela produção de pequenas oficinas espalhadas por toda parte.

Nothingham e Leicester estavam começando a especializar-se em malhas de lã e algodão, mas grande parte desses produtos era fabricada nos arredores de Londres e, geralmente, nos condados do sul, especializados em artigos de lã. Na indústria da seda havia mais especialização, devido à importação de mão-de-obra especialmente treinada e de máquinas especiais, através de Spitalfield, Stockport, Derby e outras poucas cidades. Em 1727,⁶¹ essa indústria ocupava o segundo lugar em Coventry.

59 DEFOE. *Tour.* v. III, p. 84.

60 SCKRIVENER. *History of the Iron Trade.*

61 DEFOE. *Tour.* v. II, p. 323.

Os diferentes profissionais espalhados por toda a parte — carpinteiro de rodas, ferreiro, carpinteiro, torneiro — executavam muitas das tarefas subsidiárias na indústria de construção, de fabricação de veículos e mobiliário, que constituem hoje em dia, na maioria dos casos, indústrias altamente centralizadas.

Quando viermos a considerar a estrutura das diversas indústrias, veremos que mesmo os ramos circunscritos a determinadas áreas eram menos concentrados nessas áreas do que hoje.

Mas, embora se enfatize aqui a imperfeita diferenciação das localidades na indústria, não se pode concluir que, no século XVIII, a Inglaterra era uma comunidade industrial simples, sem especialização considerável.

Distinguem-se claramente três condições de indústria especializada no início do século XVIII — condições que estão sempre entre os determinantes principais.

1) *Capacidade do solo*: Visto que a madeira de lei era ainda quase exclusivamente destinada à fundição, instalavam-se as usinas siderúrgicas onde havia abundância de madeira ou onde as comunicações fluviais a tornassem facilmente obtível. Da mesma maneira, os prados mais férteis de Gloucester e Sommerset levaram esses distritos a especializar-se nos ramos mais refinados do comércio de lã. Outro exemplo, e esse mais flagrante, é o de Lancashire do Sul. Não sendo por natureza indicado para o cultivo agrícola, seus habitantes se engajaram amplamente no comércio de produtos de algodão e de lã. Os pequenos e numerosos cursos de água que desciam das colinas para o mar próximo ofereciam grande quantidade de força motriz hidráulica, o que fez desse distrito a terra natal dos primeiros moinhos de água e o berço da indústria mecanizada.⁶² O arenito com que são feitos os rebolos locais assegurou a supremacia da cutelaria de Sheffield, enquanto a argila pesada, apropriada para a fabricação dos *seggars* (caixas refratárias nas quais a cerâmica era colocada para o cozimento no forno), ajudou a determinar a especialização de Staffordshire nessa indústria.⁶³

2) *Facilidade de mercado*: A região em torno de Londres, Bristol e outras grandes cidades tornou-se mais especializada que outras partes menos acessíveis e mais uniformemente povoadas — isso porque as necessidades da população de uma grande cidade forçavam a especia-

62 SCHULZE-GAEVERNITZ. *Der Grossbetrieb*. p. 52.

63 Ver MARSHALL. *Principles*. p. 328. No caso de Staffordshire, todavia, existia um antigo comércio de pratos de madeira, que dependia da qualidade da madeira como da habilidade tradicional. Quando as artes de cerâmica foram introduzidas, o novo comércio estabelecido na localidade expulsou o antigo, embora não estivesse em jogo, no caso, nenhuma vantagem particular quanto a materiais.

lização na agricultura de grande parte da região circunvizinha; os *cottagers* podiam vender mais facilmente suas manufaturas; as estradas melhoradas e outras instalações para o transporte induziam uma especialização impossível nas partes puramente rurais.

3) *A natureza da mercadoria*: Quando todos os meios de transporte eram lentos, o grau de especialização dependia sobremaneira da conservação dos produtos. Desse ponto de vista, as ferragens e os têxteis chegaram evidentemente com mais facilidade à especialização local que os tipos mais perecíveis de alimento. Onde o transporte é difícil e caro, uma mercadoria, volumosa para o seu valor, é menos adequada para a especialização local na produção do que uma com alto valor, porém massa e peso pequenos. Assim, os panos eram mais adequados para o comércio que os cereais,⁶⁴ o carvão, salvo nos casos em que a navegação era possível, não podia trazer lucro, quando levado a distância.⁶⁵

As mercadorias comuns consumidas como alimento, combustível e abrigo estavam assim excluídas de qualquer grau considerável de especialização em sua produção.

§ 8. Partindo da consideração dos atributos das mercadorias e dos meios de transporte que serviam para limitar o caráter do comércio interno e determinar o tamanho do mercado, analisemos agora a estrutura do mercado, que é o objeto central do mecanismo do comércio interno.

É o mercado, e não a indústria, o verdadeiro termo que expressa o conjunto de empresas organicamente ligadas. Até que ponto a Inglaterra apresentava um mercado nacional? Até que ponto o mercado típico era um mercado distrital ou puramente local?

A única cidade que constituía um grande mercado nacional era Londres. Pode-se dizer que só ela ia buscar suprimentos provenientes de toda a Inglaterra, e somente aí era possível adquirir em qualquer estação do ano toda espécie de produto, agrícola ou manufaturado, feito em qualquer lugar da Inglaterra ou importado. Esse fluxo para dentro e para fora do grande centro populacional era incessante e estendia-se às partes mais remotas do país. Outras grandes cidades, como Bristol, Leeds, Norwich, mantinham relações íntimas e constantes com os condados vizinhos, e na maioria dos casos só indiretamente trocavam os artigos que produziam com os de outras partes mais distantes do país.

A melhoria das comunicações no século XVIII permitiu que os fabricantes de tecidos e outros fabricantes importantes distribuíssem uma parte crescente de seus produtos, mesmo nas regiões mais remotas do país, mas o valor pago por esses produtos só vinha às mãos dos

64 SMITH, A. *Wealth of Nations*. Livro Terceiro. Cap. III.

65 O carvão de Westmoreland não competia no mercado de Newcastle. Ver *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. XI, p. 2.

vendedores mediante canais comerciais lentos e indiretos, depois de passar, na maioria dos casos, pela metrópole.

Mas, embora Londres fosse o único mercado nacional permanente, o comércio interno englobava em grande parte feiras, realizadas durante várias semanas, anualmente, em Stourbridge, Winchester e outros centros convenientes. No mais importante desses centros, grandes comerciantes e fabricantes encontravam seus fregueses e faziam com eles negócios que envolviam regiões distantes do país, abrangendo toda espécie de mercadorias, inglesas e estrangeiras. Abriram-se assim três ou quatro vias efetivas para o comércio nacional livre, sendo duas ou três de caráter intermitente. O grosso dos mercados limitava-se, entretanto, a áreas muito menores.

Nos ramos têxteis mais altamente desenvolvidos e especializados, certos mercados estabeleceram-se permanentemente, adquirindo ampla importância local. Os maiores desses mercados distritais especializados situavam-se em Leeds, Halifax, Norwich e Exeter. Aí, os principais fabricantes locais de tecidos, lã ou crepom encontravam-se com negociantes e agentes comerciais, entregando suas mercadorias a esses intermediários-distribuidores.

Era, no entanto, nas praças centrais das sedes dos condados, ou em centros populacionais menores, que se verificava o grosso das transações. Era aí que a massa dos pequenos trabalhadores da agricultura e da manufatura trazia o produto do seu trabalho e o vendia, comprando aquilo de que necessitava para seu consumo e para continuar suas atividades profissionais. Somente nas cidades importantes podia-se encontrar, no início do século XVIII, certo número de armazéns permanentes, onde se podia comprar, a qualquer hora, toda e qualquer espécie de produtos manufaturados. O mercado semanal na praça comercial era o meio principal de comércio para a massa da população.

Considerando a estrutura geral da indústria, compreendemos que não só os elos internacionais eram frágeis e não-essenciais, como também dentro do país os elementos de coesão nacional eram fracos, em comparação com os que há hoje em dia. Existia certo número de pequenas comunidades locais cujas relações, embora fossem razoavelmente fortes com outras comunidades em sua vizinhança imediata, se enfraqueciam grandemente em virtude da distância. Na maior parte dos casos, essas pequenas comunidades, auto-suficientes no que concerne ao trabalho e à vida, produziam o principal de suas necessidades e só dependiam de artigos de produtores distantes e desconhecidos naquilo que se referia a conforto e luxo.

O comércio tinha, fundamentalmente, uma pequena base local com fregueses fixos e conhecidos; os mercados apresentavam flutuações menores em matéria de quantidade de suprimento e de preços do que apresentam no mundo moderno.

Fora da agricultura, os elementos de especulação e flutuação fi-

cavam quase exclusivamente restritos ao comércio exterior. O capital e a mão-de-obra estavam presos a uma localidade específica e a um ramo de negócio em particular.⁶⁶

§ 9. Voltando-nos para a estrutura das diversas indústrias, verificamos que as diferentes aplicações não se distinguiam nitidamente umas das outras. Em primeiro lugar, a agricultura e a manufatura não eram exercidas na mesma localidade, nem tampouco pelas mesmas pessoas. Essa combinação agricultura-manufatura assumiu diversas formas.

As indústrias têxteis eram amplamente associadas à agricultura. Onde havia fiação em zonas agrícolas, havia também, na maioria dos casos, uma divisão de trabalho no seio da família. As mulheres e as crianças fiavam, enquanto os homens tomavam conta do trabalho do campo.⁶⁷ A mulher e as crianças com mais de cinco anos de idade sempre iam trabalhar, em tempo integral, nos ofícios de fiação e tecelagem em Somerset e em West Riding.⁶⁸

Esse método predominou mais na fiação que na tecelagem, pois, antes da introdução da primitiva máquina de fiar, o ofício da tecelagem era mais centralizado do que o outro. Assim, fazia-se muita tecelagem na cidade Norwich, enquanto a fiação era processada nas cabanas espalhadas por um vasto distrito. Mas nem mesmo esses trabalhadores urbanos eram especializados na manufatura tanto quanto são hoje. Grande número deles tinha lotes no campo, aos quais dedicavam o seu tempo livre, enquanto muitos outros tinham direito de pastoreio e criavam seu gado nas terras comuns. Isso não se aplicava somente à indústria têxtil, mas também a outras indústrias. Em West Bromwich, centro principal do ramo do metal, os operários metalúrgicos ainda se dedicavam à agricultura, como tarefa subsidiária.⁶⁹ Assim, também os cutedeiros de Sheffield que viviam nos arredores da cidade tinham seu pedaço de terra e praticavam a agricultura em pequena escala, costume que perdurou até recentemente. A combinação agricultura-manufatura tomou com freqüência a forma de uma divisão de trabalho, baseada nas estações. Onde a tecelagem não se concentrava nas cidades, ela oferecia trabalho de inverno a muitos homens, que já dedicavam o grosso de seu tempo à agricultura no verão. Falando de maneira geral, podemos considerar bastante representativo das regiões manufatureiras da Inglaterra o quadro pintado por Defoe sobre as condições dos afazeres nas vizinhanças de Halifax. Ele encontrou

66 Escrevendo no final do século, Adam Smith fez a seguinte observação, algo exagerada: "Já se disse, com muita propriedade, que um comerciante não é necessariamente o cidadão de um país em particular. Em grande medida, é indiferente para ele o lugar onde exerce o seu comércio, bastando um desgosto insignificante para que transfira seu capital, e junto com ele toda a indústria que ele sustenta, de um país para outro". Livro Terceiro. Cap. IV.

67 DEFOE. v. II, p. 37.

68 *Ibid.* v. II, p. 17.

69 *Annals of Agriculture*. Cap. IV, p. 157.

“a terra dividida em pequenos *enclosures* de 2 a 6 ou 7 acres de área cada, raramente mais; cada três ou quatro pedaços de terra, com uma casa anexa; uma aldeia só, uma casa distando da outra raramente mais que o alcance da voz; em cada casa, um estendouro e quase em todo estendouro uma peça de tecido, burel ou sarja fina de lã, tendo todo pequeno produtor têxtil um cavalo e geralmente uma vaca ou duas para uso de sua família”.⁷⁰

Não apenas a agricultura e as muitas formas de manufatura se associavam, mas também a divisão de trabalho e a diferenciação de processos nas várias indústrias não tinham progredido muito. O cultivo primitivo dos campos comuns, que ainda predominava no início do século XVIII, não favorecia a especialização da terra para o pastoreio, ou algum cultivo particular de cereal, embora o rápido processo do fechamento das terras comuns estivesse realizando uma transformação considerável que, do ponto de vista da formação de riquezas, era muito salutar. Cada pequena aldeia se dedicava ao aprovisionamento do feno, trigo, cevada, aveia, feijão e tinha que atender a outras finalidades exigidas por uma comunidade auto-suficiente. Isso decorria em parte de uma exigência do sistema de posse da terra, em parte da ignorância de como aproveitar as qualidades e conformações especiais do solo, e em parte da auto-suficiência resultante das dificuldades de transporte. À medida que o século foi avançando, o fechamento das terras comuns, o crescimento das grandes propriedades agrícolas, a aplicação da nova ciência e do novo capital levaram a uma rápida diferenciação no uso da terra para fins agrícolas. Mas no período inicial do século havia pouca especialização no uso da terra, exceto em West Riding e em torno dos principais centros do comércio de lã, e, em menor extensão, numa parte dos condados em torno de Londres, cuja posição os forçava a se especializarem no atendimento de algum mercado da metrópole em particular.

§ 10. Da mesma maneira que o pequeno agricultor de uma propriedade agrícola auto-suficiente devia realizar muitas e diferentes atividades, assim também o fabricante não ficava limitado a um único processo de manufatura. Grande parte das manufaturas mais primitivas constituía produção doméstica para uso doméstico e, assim, as mesmas mãos que cuidavam das ovelhas fornecedoras de lã fiavam e teciam a lã para o uso da família. O ferreiro era o fabricante da ferradura e dos pregos ou cravos, em sentido muito mais amplo do que atualmente; o carpinteiro de rodas, o carpinteiro comum e outros artífices realizavam um número muito maior de processos diferentes do que agora. Além disso, cada família, afora suas atividades principais

70 DEFOE. v. III, p. 78-79.

na agricultura e na manufatura, se dedicava a muitas outras atividades secundárias, como o fabrico de pão, bebidas alcoólicas, manteiga e roupas, assim como à lavagem de roupa, que são atualmente ramos de atividade, em sua maior parte, especializados e independentes.

Nos ramos mais altamente desenvolvidos da indústria têxtil e metalúrgica, a divisão no processamento aparecia, à primeira vista, de forma mais marcante que hoje. No ramo de tecidos, o cardador, o fiandeiro, o tecelão, o pisoador operavam nos diversos processos de conversão de lã bruta em tecido acabado, relacionados entre si somente por uma série de intermediários, que lhes forneciam o material exigido para o seu ofício, recebendo-o de volta com a marca do seu trabalho, para depois devolvê-lo de novo, a fim de ser submetido ao processo seguinte.⁷¹ Mas, embora a produção mecanizada moderna nos mostre esses diversos processos reunidos em locais muito próximos, às vezes executados sob o mesmo teto e freqüentemente utilizando a mesma energia do vapor, vamos descobrir que o objeto-efeito principal dessa coordenação local mais íntima entre os diversos processos é definir e delimitar, com mais precisão, o trabalho de cada operário e fazer com que o fiandeiro e o tecelão se limitem à realização de uma fração do processo total de fiação ou tecelagem. Verificamos, assim, que a indústria inglesa no início do século XVIII se caracterizava, por um lado, por falta de clara diferenciação no que concerne às indústrias, e, por outro, pela falta de diferenciação precisa dos processos no interior da indústria.

§ 11. A magnitude e o caráter da unidade industrial — a empresa — dependem da área e da estrutura do mercado.

“Assim, o sistema artesanal ou corporativo está associado à *economia urbana*; o sistema doméstico ou por encomenda, à *economia nacional*, e o sistema fabril, à *economia mundial*.”⁷²

No estudo da composição de capital, mão-de-obra e direção de uma empresa têm importância dominante os seguintes pontos:

- Capital
- α) A propriedade da matéria-prima.
 - β) A propriedade dos instrumentos (e fontes de energia não humana).
 - γ) A propriedade do local de trabalho.
 - δ) A força de trabalho.
 - ε) O trabalho de direção e gerência.
 - ζ) O trabalho de marketing.

Em outras palavras, na operação de uma empresa industrial, o empregador — além de organizar e dirigir a aplicação da força produtiva

71 Ver BURNLEY. *Wool and Wool-Combing*. p. 417.

72 UNWIN. *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*. p. 10.

da mão-de-obra que, com seus instrumentos, trabalha as matérias-primas numa oficina ou fábrica — vende os artigos produzidos. Ora, todas essas seis funções podem ser enfeixadas nas mãos de uma única pessoa ou família, ou podem ser divididas de diversas maneiras entre duas ou mais pessoas. A forma mais simples de empresa manufatureira seria aquela em que uma família empenhada na indústria, produzindo ou comprando os materiais e instrumentos, e atuando com a força de seus próprios braços, em seu próprio lar, sob a direção do chefe da casa, produz bens, em parte para seu próprio consumo, em parte para um pequeno mercado local.

Omitindo toda espécie de consideração sobre a economia virtualmente auto-suficiente dos arrendatários e *cottagers* — economias que, produzindo alimentos, vestuário etc. para seu próprio consumo, não podem ser classificadas como unidades empresariais, para os propósitos que temos em vista — comprovamos a existência na Inglaterra, mesmo no século XVIII, de grande número de indústrias urbanas e rurais em que a diferenciação em relação ao tipo primitivo mal teve início.

A forma estrutural mais simples de manufatura “doméstica” é aquela em que o agricultor-manufator adquire seus próprios materiais — a lã ou linho bruto, no caso de um fiandeiro, a urdidura e a trama, no caso de um tecelão — e, trabalhando com sua família, produz fios ou panos, que ele mesmo vende, quer no mercado local, quer a mestres-produtores de tecidos ou a comerciantes. O ramo da tecelagem que trabalha com algodão misturado com outras fibras estava nessa situação nos primeiros anos do século XVIII.

“A oficina do tecelão era uma cabana rural, da qual, quando cansado de seu trabalho sedentário, ele podia sair diretamente para a sua pequena horta, e, com a pá e a enxada, cuidar da sua plantação destinada à cozinha. A mistura de algodão e lã, que devia formar sua trama, era colhida pelos dedos das crianças menores, cardada e fiada pelas meninas mais velhas, auxiliadas pela mulher, enquanto o fio era tecido por ele próprio, auxiliado pelos filhos”.⁷³

O ponto fraco dessa economia estava nas complicações e incertezas na comercialização do produto. Era aí que o comerciante, representando a forma mais antiga do capitalismo industrial, exercia pressão sobre o artesão-capitalista, que era seu próprio empregado. Tomando do pequeno produtor o seu produto, pagando por ele, e assumindo as dificuldades, os atrasos e os riscos de encontrar consumidores para adquiri-lo a um preço que lhe permitisse lucro, o comerciante o desobrigava da função para a qual ele tinha menos competência.

Do hábito de vender seu produto a um intermediário especialista a receber “ordens” dele, vai um pequeno passo. Mas onde, como era

73 URE. *History of the Cotton Manufacture*. v. I, p. 224 et seqs.

comum, a matéria-prima, ou parte dela, tinha que ser comprada pelo produtor, este logo veio a descobrir que comprar era tão complicado quanto vender, sendo então facilmente induzido a receber sua urdidura e sua trama, ou outros materiais, do mesmo comerciante que lhe levava os produtos.

Assim, a propriedade das matérias-primas passa freqüentemente das mãos do pequeno trabalhador “independente” para as do empreendedor, fosse ele comerciante ou intermediário, que, ainda no século XVIII, já usurpava o título de “fabricante” no ramo dos tecidos.

Essa fase — em que o trabalhador recebia suas “ordens” e seus “materiais” de outra pessoa, conservando a utilização de sua força de trabalho e utilizando seus próprios instrumentos em sua própria casa ou local de trabalho — predominou amplamente nas indústrias têxteis na Inglaterra rural.

A situação do ramo algodoeiro em Lancashire, por volta de 1750, ilustra com muita clareza a transição do tecelão independente para o tecelão dependente. No que diz respeito à urdidura de seus tecidos, há muito tempo ele se habituara a recebê-la do “fabricante” mais forte, de Bolton ou Manchester, mas não o fio do algodão, que até então ele próprio fornecera, fiado por sua família ou adquirido por ele, pessoalmente, nas vizinhanças. A dificuldade em conseguir um suprimento estável e adequado e o tempo gasto andando à busca do material necessário influíram com mais força quando o mercado de artigos de algodão se expandiu e a pressão do trabalho se fez sentir.⁷⁴ É essa pressão que veremos atuar como estímulo principal à aplicação de novas invenções no ramo da fiação.⁷⁵ Nesse ínterim, todavia, fortaleceu-se o hábito de receber do comerciante ou intermediário não só a urdidura de linho como a trama de algodão. Assim, a propriedade da matéria-prima escapou das mãos do tecelão, embora ele continuasse a se ocupar com o seu ofício doméstico como anteriormente.⁷⁶ Por volta de 1750, essa passou a ser a situação normal do ramo. O ramo da fabricação de meias ilustra uma nova invasão do sistema capitalista na indústria doméstica. Nesse ramo, os comerciantes não forneciam somente os materiais; eram também de sua propriedade os bastidores utilizados para tecer e por eles alugados aos trabalhadores, que continuavam, entretanto, a trabalhar em suas próprias casas.

Mas essa fase organizacional da empresa, em que uma pessoa estranha fornece os materiais e leva os produtos, fosse ela um comerciante ou outro freguês, não é em absoluto peculiar ao tecelão rural. Pode-se relacionar freqüentemente essa prática econômica a uma etapa da decadência de uma corporação artesanal urbana. Quando, por exem-

74 BAINES. *History of the Conty Palatine of Lancashire*. v. II, p. 413.

75 URE. *History of the Cotton Manufacture*. v. I, p. 224 et seqs.

76 AIKIN. *History of Manchester* (citação de Baines, p. 406).

plo, os processos de manufatura têxtil se especializaram e os ofícios de tecelão, do pisoador, do “burelador”, do rematador e do tintureiro passaram a ter aprendizado separado, acontecia às vezes que um ou outro desses artesãos interligados se tornava bastante forte para estabelecer-se como empregador dos outros, a quem dava trabalho. Parece assim que, no final do século XIII, certo número de “bureladores” de Londres empregava tecelões, enquanto nesse ofício surgiam mestres mais fortes, que forneciam fio a mestres mais pobres e davam emprego a pisoadores e a tintureiros.⁷⁷

Quando um artesão passava a receber a matéria-prima de um comerciante ou de outro fabricante, verificava-se uma clara perda de independência para o artesão, especialmente se esse passo fosse seguido pelo aluguel de instrumentos ou máquinas. Parece que em Londres, ainda no início do século XIII, grandes mestres-tecelões já alugavam teares a pequenos tecelões.⁷⁸ O mesmo fato ocorreu no ramo da fabricação de meias, num período muito posterior, quando bastidores e também materiais passaram a ser alugados por comerciantes aos trabalhadores, que continuavam a trabalhar em suas próprias casas.⁷⁹

§ 12. Faltavam mais dois passos para ultimar a transição do sistema “doméstico” para o sistema da “fábrica”, referindo-se um à propriedade da força motriz, e o outro ao local de trabalho. (a) A substituição da força física do trabalhador pela força extra-humana em mãos do empregador; (b) o afastamento dos trabalhadores de seus lares e sua concentração em fábricas e locais de trabalho de propriedade dos capitalistas.

Embora esses passos não tivessem se concretizado até o estabelecimento completo da era do vapor, constatou-se antes da metade do século XVIII a presença da fábrica, íntegra quanto à sua característica essencial, convivendo lado a lado, e competindo efetivamente com as formas mais antigas da indústria doméstica.

Antes da era do vapor, a propriedade capitalista da “força motriz” industrial extra-humana era ainda estritamente limitada. Eram utilizadas as forças motrizes hidráulica, eúínea e, em menor proporção, a eólica. No entanto, os serviços mais importantes prestados pela água à indústria, antes das grandes invenções, consistiam em facilitar o transporte das mercadorias e em certos processos subsidiários da manufatura, como, por exemplo, o da tinturaria. Embora existisse, no início do século, um número considerável de moinhos movidos a água, eles não desempenhavam papel de destaque na manufatura. Força natural confinada estrita e quantitativamente em aplicação local, su-

77 UNWIN. p. 27-29.

78 *Ibid.* p. 29.

79 TAYLOR, Cooke. *The Modern Factory System.* p. 69.

jeita ainda a grande desperdício, devido às condições de atraso dos ofícios artesanais, a força hidráulica não estava em condições de servir amplamente como substituta ou auxiliar da atividade muscular do homem.

Mas, embora a economia baseada na força motriz mecânica não tivesse ainda características operativas, em medida apreciável, para a concentração do trabalho, outras importantes economias de produção em grande escala começavam a firmar-se em todas as principais manufaturas. Algumas das economias de divisão do trabalho e cooperação no mesmo, inclusive nas condições primitivas dos ofícios artesanais, eram efetivamente tão poderosos que o Prof. Ashley considerou viável que a grande fábrica manufatureira pudesse converter-se numa característica importante, ou mesmo dominante, do ramo da lã, ainda no princípio do século XVI, não fossem os decretos legislativos que dificultavam seu funcionamento.⁸⁰ Assim, essas remotas forças centralizadoras, embora levassem os trabalhadores a trabalhar e viver em massas compactas, não os concentraram de início em fábricas, em grande escala. Eles continuaram, na maior parte dos casos, a trabalhar em suas próprias casas, apesar de, com relação aos materiais e às vezes aos implementos dos seus ofícios, dependerem de um comerciante ou de um grande mestre-fabricante. Era essa a situação da indústria nos arredores de Leeds, em 1725.

“As casas não eram espalhadas e separadas uma das outras como no vicariato de Halifax, mas reunidas em aldeias — nessas casas, as pessoas se acotovelavam e a região inteira era densamente povoada.”⁸¹

Todavia, nos ramos mais desenvolvidos da indústria têxtil, em que os melhores teares eram uma forma relativamente dispendiosa de capital, os alicerces do sistema fabril estavam claramente estabelecidos. Em Norwich, Frome, Taunton, Devizes, Stourbridge e outros centros têxteis, Defoe achou a indústria de tecelagem altamente concentrada, e seus ricos proprietários de posse de um número considerável de teares. Uma parte do trabalho era entregue a outros pelos mestres-manufatores, mas outra parte era feita em grandes telheiros ou outras instalações de propriedade do mestre. Essa “empresa” amplamente organizada, meio fabril, meio doméstica, continuou a predominar na importante indústria de tecidos do oeste da Inglaterra até o final do século XVIII.

“O mestre-produtor de tecidos do oeste da Inglaterra compra sua lã do importador, quando estrangeira, ou na tosquia, se de origem doméstica; depois disso, em todos os diferentes processos pelos quais a lã passa, ele tem necessidade de dar emprego a

80 *Economic History*. v. II, p. 237.

81 DEFOE. *Tour*. v. III, p. 80.

muitas e diferentes categorias de pessoas; às vezes trabalham em suas próprias casas, outras vezes na do mestre-produtor de tecidos, sem que ninguém abandone seu próprio ofício. Cada categoria de trabalhador, todavia, adquire grande destreza na realização de suas tarefas particulares, e daí pode provir a reconhecida excelência e, até recentemente, a superioridade dos tecidos produzidos no oeste da Inglaterra.”⁸²

Assim, na indústria algodoeira de Lancashire, o controle que os comerciantes tinham obtido sobre os tecelões, fornecendo-lhes a urdida e a trama, levou, em alguns casos, antes de meados do século, ao estabelecimento de pequenas fábricas, possuidoras de um ou dois jogos de teares, assalariando homens para tecer. Pouco mais tarde, mas ainda antes do aproveitamento da força motriz do vapor, Arthur Young descobriu, em Darlington, uma fábrica com mais de cinquenta teares, uma outra, em Boynton, com 150 operários, e uma fábrica de seda em Sheffield com 152 operários. Nos ramos mais desenvolvidos da indústria têxtil, essa transformação da estrutura empresarial estava quase completa nos últimos anos do século XVIII. Meios aperfeiçoados de comunicação começavam a ampliar a área do mercado, enquanto empresas em expansão possibilitavam a divisão lucrativa do trabalho e exigiam controle mais efetivo dos trabalhadores que aquele que podia ser obtido de uma população dispersa, constituída de manufatores agrícolas.

Assim, por meio de uma série de transformações econômicas, as diversas funções desempenhadas pelo artesão independente lhe vão sendo tomadas, até deixá-lo na posse apenas da sua força de trabalho, que ele deve vender a um empregador, o qual lhe fornece os materiais, instrumentos e máquinas, local de trabalho e direção, e que possui e comercializa o produto de seu trabalho. Da condição de artesão livre, ele passou para a de simples “braço alugado”.

Nesse desenvolvimento da estrutura capitalista, houve evidentemente vários pontos de parada, temporários ou duradouros. O pequeno artesão ou outro produtor, trabalhando em instalações próprias e utilizando seus instrumentos e máquinas, empregando às vezes a própria força motriz, utilizando sua força de trabalho e a de alguns trabalhadores assalariados, sobreviveu em muitos seguimentos da indústria.

Desde os tempos primitivos, muitas espécies de artesãos vinham recebendo “ordens” e materiais diretamente do consumidor. No campo, o tecelão, moleiro, padeiro, sapateiro, alfaiate, ferreiro, costumavam, na maioria dos casos, trabalhar com materiais fornecidos pelos fregueses. Até quase os dias de hoje, em muitas partes da Alemanha e da Suíça, sapateiros, alfaiates, tanoeiros, seleiros, às vezes, carpinteiros, carpinteiros de rodas, eram uma gente nômade, que não só trabalhava

82 *Report of the Commission on the Woollen Manufacture of England (1806).*

materiais fornecidos por outros, como o fazia nas casas dos fregueses. Na Idade Média, era principalmente onde havia necessidade de alguma instalação fixa ou maquinaria — moinhos movidos a água, fornos, forjas, teares — que os interessados entregavam o material a ser elaborado no local de trabalho do artesão.⁸³

Mesmo nos países mais avançados, onde é mais fácil transportar instrumentos ou máquinas, subsistem ainda os artesãos itinerantes, isto é, os funileiros e os tanoeiros, e, tratando-se de mão-de-obra feminina, as modistas e costureiras. Nos países menos avançados da Europa, grande parte do trabalho se mantém nesse estágio.

“Na Rússia e nos países eslavos do sul, há centenas de milhares de assalariados, pertencentes principalmente aos ramos da construção civil e da confecção, que levam uma vida em contínuas migrações, e que, devido às grandes distâncias percorridas, permanecem freqüentemente fora de casa metade do ano ou mais.”⁸⁴

Embora o recebimento de matérias-primas e “ordens”, de comerciantes ou de outros produtores, tenha sido comumente o primeiro estágio na destruição da empresa independente, não é isso, em absoluto, que acontece em toda parte. Existem muitos exemplos em que sobrevivem todos os fatores de uma empresa independente, salvo a propriedade das matérias-primas. Nos ramos da indústria têxtil, grandes empresas capitalistas, dedicadas à tinturaria, ao alvejamento, à estampagem etc. sobrevivem nesse estágio, enquanto nos estabelecimentos de construção naval e nas manufaturas de metal e de máquinas grande número de ramos de reparação se mantém nesse estado.

Encontra-se uma variedade maior nos ramos da produção de alimentos e bebidas. O preparador de malte, o cervejeiro, o moleiro eram, nos tempos medievais, os proprietários do forno, da cervejaria ou do moinho de água; o freguês trazia os próprios materiais e dirigia pessoalmente a manufatura, enquanto o proprietário do estabelecimento e das instalações acompanhava a marcha de suas máquinas, assegurava o fornecimento de energia e atendia a outras condições técnicas do processamento.

§ 13. Considerando a empresa uma combinação de trabalho e capital, percebe-se que uma característica bem particular da era anterior à maquinaria é a pequena proporção que cabe ao capital em relação ao trabalho na unidade industrial. Foi esse fato que possibilitou ao trabalhador “doméstico” manter-se durante tanto tempo em tantas indústrias como proprietário de uma empresa isolada. Enquanto os ofícios artesanais são fracamente desenvolvidos e os instrumentos são elementares, a proporção do “capital fixo” aplicada na empresa é pe-

83 Ver BÜCHER. *Industrial Evolution*. p. 63.

84 BÜCHER. p. 164.

quena e se encaixa nos meios de que dispõe o artesão para tocar o seu ofício em casa. Enquanto os instrumentos são elementares, os processos da manufatura são lentos, e, por conseguinte, a quantidade de matéria-prima e de outros componentes do “capital circulante” é pequena e pode também pertencer ao trabalhador. O crescente divórcio entre a propriedade do capital e o trabalho na unidade industrial aparecerá como resultado direto e muito importante dos aperfeiçoamentos introduzidos nos ofícios artesanais, os quais, em virtude do contínuo crescimento da proporção do capital em relação ao trabalho, numa empresa, colocam uma quantidade cada vez maior de capital fora do alcance daqueles que fornecem a força do trabalho necessária para a cooperação na produção.

Em meados do século passado, havia poucos exemplos de empresa manufatureira com grande capital, ou na qual o capital estivesse para o trabalho numa proporção aproximada da que existe atualmente. Era de fato o comerciante, e não o fabricante, que representava a forma mais avançada do capitalismo no século XVIII. Muito antes de ter o Dr. Johnson descoberto que “um comerciante inglês é uma espécie nova de gentil-homem”, Defoe já tinha notado o surgimento de comerciantes-príncipes nos ramos do tecido no Ocidente, observando que

“muitas das grandes famílias que passam agora por pequena nobreza nesses condados tiveram sua origem e se desenvolveram a partir dessa manufatura verdadeiramente nobre”.⁸⁵

Esses ricos *entrepreneurs* eram às vezes chamados de “fabricantes”, ainda que não tivessem direito de ser qualificados como tais, nem com base no antigo significado desse termo nem no novo. Não trabalhavam com as próprias mãos, não possuíam maquinaria própria e nem supervisionavam a mão-de-obra que trabalhava com ela. Eles eram, como ficou demonstrado, comerciantes-intermediários. Sendo o mais desenvolvido de todos, o ramo do tecido deu origem a diversas espécies de intermediários, incluindo-se nessa categoria todos os que coletam e distribuem matérias-primas ou produtos acabados.

a) Uma importante categoria de “agentes” se dedicava à compra da lã dos arrendatários e à venda aos fabricantes de tecidos; parecem ter exercido, às vezes, controle indevido e tirano sobre estes últimos, manipulando inescrupulosamente o sistema creditício que se desenvolvia no comércio.⁸⁶

b) Os próprios “fabricantes de tecidos” devem ser considerados, em grande medida, intermediários-coletores, com função análoga à dos

85 DEFOE. *Tour*. v. II, p. 35.

86 Ver *Memoirs of Wool* (SMITH, Adam. v. II, p. 311 *et seqs.*), onde se encontra um relato interessante das manobras espertas de “agentes”.

distribuidores, que ainda hoje são classificados como uma das categorias de intermediários no ramo de tecidos baratos de Londres.⁸⁷

c) Depois de feito o pano, três categorias de intermediários se encarregavam de levá-lo até o varejista: 1) comerciantes-viajantes ou revendedores-atacadistas que compareciam às grandes feiras, ou aos mercados de Leeds, Halifax, Exeter etc., e faziam grandes compras, transportando as mercadorias em lombo de cavalo, através do país, até o comerciante varejista; 2) intermediários que, mediante comissão, vendiam as mercadorias a agentes e aos armazéns atacadistas de Londres, que, por sua vez, as vendiam aos lojistas ou exportadores; 3) comerciantes diretamente envolvidos no comércio de exportação.

Salvo na navegação e no transporte por canais (que se tornou importante depois da metade do século), não havia indústrias importantes na manufatura com grandes capitais empregados em instalações fixas. Mesmo o capital investido em benfeitorias de caráter permanente na terra, que desempenharam papel muito importante no desenvolvimento da agricultura, só veio estabelecer-se, essencialmente, nos últimos anos do século XVIII. Talvez as únicas pessoas que investiam grandes capitais no campo fossem os comerciantes, revendedores ou intermediários, cujo capital, em dado momento, consistia em grande estoque de matérias-primas ou produtos acabados. Mesmo estes últimos tinham a magnitude de suas transações consideravelmente limitada pelo imperfeito desenvolvimento do mecanismo financeiro e do sistema de crédito. Em 1750 não havia mais de doze estabelecimentos bancários fora de Londres.⁸⁸ Até 1759, o Banco da Inglaterra não emitia notas de valor menor que 20 libras.

A propriedade conjunta de capital e a reunião efetiva de unidades de trabalho numa empresa mal começavam a dar seus primeiros passos. O Fundo da Dívida Pública, o Banco da Inglaterra e a Companhia das Índias Orientais eram os únicos exemplos de investimentos realmente grandes e seguros, ao ter início o século XVIII. A propriedade conjunta de grandes capitais com propósitos empresariais não realizou progressos marcantes antes da metade do século XVIII, exceto no caso das companhias afretadoras do comércio exterior, como a Companhia das Índias Orientais, a Companhia da Bahia do Rio Hudson, e companhias turcas, russas, orientais e africanas. No reinado de Jorge I, as empresas de seguros transformaram-se na forma favorita de negócios para as companhias de capital por ações. O surto extraordinário das empresas de capital acionário, que culminou com a ruína da Companhia do Mar do Sul, mostra claramente as estritas limitações à cooperação capitalista sadia. Mesmo o comércio exterior baseado em empresas com capital

87 Ver BOOTH. *Labour and Life of the People*. v. I, p. 486 et seqs.

88 TOYNBEE. *Industrial Revolution*. p. 55.

acionário só pode ser mantido com sucesso sob a condição de eliminar a concorrência de aventureiros privados.

Até então, o capital social não tinha invadido ainda a manufatura, pois um dos primeiros exemplos de sua existência foi a formação de uma companhia em 1764, com um capital de 100 mil libras para fabricação de cambraias finas.⁸⁹

Os limites do capitalismo cooperativo, no início do período da Revolução Industrial, foram indicados por Adam Smith, numa passagem de notável significado:

“Os únicos ramos em que uma sociedade anônima parece poder funcionar com sucesso, sem necessidade de privilégios exclusivos, são aqueles em que todas as operações podem ser reduzidas ao que se denomina uma rotina, isto é, a uma uniformidade de método que só admite uma pequena variação, ou nenhuma. Pertencem a esse tipo, em primeiro lugar, o ramo bancário; em segundo lugar, o dos seguros contra o fogo e contra os riscos no mar e a captura em tempo de guerra; em terceiro lugar, o da abertura e manutenção de uma via ou canal navegável; em quarto lugar, um ramo similar, o do abastecimento de água a uma grande cidade”.⁹⁰

Em outras palavras, os empreendimentos capazes de assumir a forma de empresa com capital por ações são aqueles em que se exige um mínimo de gestão qualificada e onde a escala dos negócios ou a posse de um monopólio natural limita ou impede a concorrência externa.

89 CUNNINGHAM. v. II, p. 350.

90 *Wealth of Nations*. Livro Quinto. Cap. I, Parte Terceira.

CAPÍTULO IV

Ordem de Desenvolvimento da Indústria Mecanizada

§ 1. *Diferenciação entre máquina e ferramenta.*

§ 2. *A maquinaria em relação com o caráter do trabalho humano.*

§ 3. *Contribuições da maquinaria para a força produtiva.*

§ 4. *Fatores fundamentais do desenvolvimento da indústria mecanizada.*

§ 5. *Importância do ramo algodoeiro no desenvolvimento das máquinas.*

§ 6. *A História refuta a “heróica” teoria da invenção.*

§ 7. *Aplicação das máquinas a outro trabalho têxtil.*

§ 8. *Ordem reversa no desenvolvimento dos ramos da siderurgia.*

§ 9. *Determinantes principais na aplicação geral da maquinaria e do motor a vapor.*

§ 10. *Ordem de desenvolvimento dos métodos industriais modernos — naturais, raciais, políticos e econômicos — nos diversos países.*

§ 1. Embora tenham existido exemplos de vários tipos de estrutura industrial, parece que o sistema doméstico do início do século XVIII, em suas diversas fases, pode ser considerado a forma industrial representativa. O objeto deste capítulo é examinar a natureza das transformações ocorridas nos ofícios artesanais, que deram origem à substituição do artesanato, praticado nos lares ou em pequenas oficinas,

pela indústria mecanizada, praticada em fábricas ou grandes oficinas, com vistas a descobrir o sentido econômico dessas transformações.

Um enfoque inteiramente indutivo exigiria, talvez, que essa pesquisa tivesse como preliminar uma história completa das invenções que assinalam, nas diversas indústrias, o surgimento do sistema fabril e a adoção de métodos capitalistas. Isso, todavia, vai além do escopo do presente trabalho e não se coaduna estritamente com o nosso objetivo científico, que não é escrever a narrativa da Revolução Industrial, e sim realizar uma análise que se apóie nos registros das transformações industriais, de maneira a habilitar-nos a discernir claramente as leis dessas transformações.

A posição central ocupada pela maquinaria, como o principal fator material da evolução industrial moderna, exige que se dê uma resposta nítida à pergunta: O que é maquinaria?

Para diferenciar uma máquina de uma simples ferramenta ou implemento artesanal, é aconselhável que se dê atenção especial a dois pontos: a complexidade de estrutura e a atividade do homem em relação à máquina. Como assinalou Karl Marx, a maquinaria moderna é composta, em sua forma mais desenvolvida, de três partes, que, embora mecanicamente interligadas, são essencialmente distintas: o mecanismo motor, o mecanismo transmissor e a ferramenta, ou seja, a máquina de trabalho.

“O mecanismo motor é aquele que põe o mecanismo inteiro em movimento. Ele gera sua própria força motriz, como a máquina a vapor, o motor calórico, a máquina eletromagnética etc., ou recebe a impulsão de alguma força natural já existente, como no caso das rodas hidráulicas, que a recebem de uma queda-d’água, dos cata-ventos etc. O mecanismo transmissor — constituído de volantes, eixos de transmissão, rodas dentadas, polias, correias de transmissão, cabos braçadeiras, pinhões e engrenagens dos mais variados tipos — regula o movimento, modifica sua forma onde necessário, como, por exemplo, de linear para circular, e o divide e distribui entre as máquinas de trabalho. A finalidade das duas primeiras partes é somente comunicar às máquinas de trabalho o movimento por meio do qual elas se apoderam do objeto de trabalho e o modificam convenientemente.”⁹¹

Ainda que o desenvolvimento das máquinas modernas se relacione amplamente com os mecanismos motor e transmissor, é para a máquina de trabalho que devemos olhar, a fim de chegar a uma idéia clara sobre as diferenças entre máquinas e ferramentas. Uma ferramenta pode ser bastante simples, tanto na forma quanto na ação —

91 MARX, Karl. *Capital*. p. 367.

como é o caso da faca, da agulha, do serrote, do rolo, do martelo — ou pode expressar um pensamento mais complexo em sua construção, uma variedade maior em seu movimento e exigir o emprego de uma habilidade humana mais elevada. Essas ferramentas ou implementos são o tear manual, o torno comum e o torno do oleiro. Diante de tais ferramentas, o homem acha-se numa dupla relação. Ele é o seu artífice, no sentido de que as guia e dirige com sua habilidade, tendo em vista os objetivos para que são destinadas. Com sua atividade muscular, ele fornece também a força motriz que aciona a ferramenta. É a primeira dessas duas relações que diferencia a ferramenta da máquina. Quando a ferramenta deixa de ser guiada, direta e individualmente, pelo artesão e é colocada num mecanismo que governa sua ação através do movimento predeterminado de outra ferramenta ou implemento mecânico, ela deixa de ser uma ferramenta, e se converte numa parte de uma máquina. A vantagem econômica das primeiras máquinas consistia, sobretudo, na economia de trabalho, ao permitir a ação conjunta com certo número de ferramentas similares, por intermédio de um único motor. Nas primeiras máquinas, a antiga ferramenta ocupava seu lugar como parte central, mas seu movimento já não era regulado pelo toque do homem.⁹² As máquinas modernas, mais altamente desenvolvidas, representam em geral uma seqüência ordenada de processos, por intermédio dos quais se dá unidade ao trabalho antes realizado por certo número de indivíduos separados, ou grupos de indivíduos com diferentes tipos de ferramentas. Mas a economia das máquinas mais antigas tinha, geralmente, caráter diferente. No essencial, não consistia na relação harmoniosa de certo número de diferentes processos, mas antes numa multiplicação do mesmo processo, elevado às vezes a uma escala e velocidade maiores, por dispositivos mecânicos. Assim, o principal valor econômico da maquinaria mais antiga, aplicada na fiação, consistia no fato de permitir que cada fiandeiro tocasse um número maior de fusos, efetuando com cada um desses fusos o mesmo processo simples que antigamente efetuava com um só. Em outros casos, entretanto, o elemento de multiplicação não estava presente, e a economia primordial da máquina consistia na superior habilidade, regularidade, ritmo ou economia da energia, conseguida substituindo-se a direção constante e atenta do homem pela direção mecânica da ferramenta. Na maquinaria moderna, a máquina de costura ilustra o segundo caso, enquanto a máquina de acabamento de facas ilustra o primeiro.

A máquina é essencialmente uma estrutura mais complexa que a ferramenta, visto que ela deve conter em si mesma meios mecânicos para acionar uma ferramenta, ou mesmo para acionar ao mesmo tempo muitas ferramentas, que antes eram dirigidas diretamente pelo homem.

92 Marx assinala no *Capital* (v. II, p. 368) que em muitas das máquinas altamente desenvolvidas sobrevive a ferramenta original, ilustrando isso com o tear mecânico original.

Ao utilizar uma ferramenta, o homem é o agente direto, mas usando uma máquina de trabalho, o mecanismo de transmissão é o agente direto, pois a característica dos diversos atos da produção não está baseada na forma da própria máquina de trabalho. O homem encarregado de uma máquina determina se ela deve atuar, mas somente dentro de limites muito estreitos, como ela deve atuar. As duas características apresentadas pela máquina — complexidade de ação e autodireção ou caráter automático — são, na realidade, a expressão objetiva e subjetiva do mesmo fator, ou seja, a relação modificada do homem para com o trabalho em que coopera.

Para que se possa falar em máquina, uma parte do esforço mental ou dirigente, da habilidade, da arte, do pensamento do homem, precisa ser substituída, isto é, alguns dos processos precisam ser guiados, não diretamente pelo homem mas por outros processos. Uma máquina converte-se, assim, numa ferramenta complexa, em que alguns dos processos são relativamente fixos e não expressam diretamente a atividade humana. Pode-se admitir que um mecânico, que abastece uma máquina com certo material, tenha algum controle sobre o ritmo e o caráter do primeiro processo, mas apenas indiretamente sobre os processos ulteriores, que são regulados por leis fixas de sua construção, as quais os tornam absolutamente dependentes dos processos anteriores. Uma máquina, pela natureza do trabalho que executa, é sobremaneira independente do controle individual exercido por seu “encarregado”, uma vez que é, por sua construção, a expressão do controle e habilidade individual do seu inventor. Pode-se assim descrever uma máquina como uma ferramenta complexa, com uma relação determinada entre os processos executados por suas partes. Mesmo aqui, não podemos proclamar que alcançamos uma definição que nos permite, em qualquer caso, distinguir exatamente a máquina da ferramenta. É fácil admitir que uma pá é uma ferramenta e não uma máquina, mas se uma tesoura, uma alavanca ou um guindaste são ferramentas — e os processos que eles executam são considerados como processos simples e isolados, e não como certo número de processos organicamente relacionados — nós podemos, com uma gradação habilmente ajustada, ser levados a incluir todo o conjunto das máquinas na categoria de ferramentas. Essa dificuldade, sem dúvida alguma, tolhe todo esforço de definição.

Mas, embora não seja fácil, dada a complexidade da estrutura, distinguir sempre uma ferramenta de uma máquina, nada se ganha estabelecendo que a característica de uma máquina é o uso do vapor ou outra força motriz não humana.

As máquinas modernas, em grande parte, não têm por fim combinar ferramentas ou séries de processos produtivos, aos quais a experiência produtiva do homem está intimamente ligada, e sim substituir a força muscular do homem por outros motores. Mas, embora certas

ferramentas, e também certas formas de esforço humano, sejam, no caso, substituídas por máquinas, as ferramentas não estão geralmente incorporadas nas máquinas para gerar e transmitir a nova força, de forma que a mera consideração do papel diferente desempenhado pelo trabalhador na geração de forças produtivas não ajuda a distinguir uma máquina de uma ferramenta. Uma máquina de escrever, um piano, que são movidos por músculos do homem, devem evidentemente estar incluídos entre as máquinas. É de fato verdadeiro que essas máquinas, como outras da mesma espécie, são máquinas excepcionais, não somente porque a força motriz provém sobretudo dos músculos humanos, mas porque a *raison d'être* do mecanismo é dar livre curso à habilidade humana e não destruí-la. É bem verdade que se pode atribuir alto grau de habilidade ao primeiro processo de funcionamento de um piano ou máquina de escrever, mas não é menos verdadeiro que a “ferramenta”, o implemento que produz o som ou faz o sinal escrito, não está sob controle imediato do toque humano. A habilidade está confinada a um primeiro processo e o mecanismo como um todo deve ser classificado como máquina. Nada ganharíamos efetivamente, em clareza lógica, se devêssemos abandonar nossa primeira característica diferenciadora da máquina e restringir o uso desse termo aos dispositivos mecânicos que vão buscar sua força motriz em fontes não humanas — fato que comumente diferencia as formas modernas das formas mais antigas da produção mecanizada. Isso porque devemos ver que essa substituição da força motriz humana pela força motriz não humana é também uma questão de grau e que a maquinaria mais complexa movida a vapor que temos hoje não pode dispensar inteiramente certo impulso diretor da atividade muscular humana, como, por exemplo, lançar carvão numa fornalha, embora a tendência seja sempre reduzir o esforço humano a um mínimo para alcançar determinada produção.

Esse exame das dificuldades associadas a definições exatas do que seja a maquinaria não constitui tempo perdido, pois nos leva a uma compreensão mais clara sobre a natureza da evolução rigorosamente gradativa que transformou o caráter da indústria moderna, não por uma substituição catastrófica de métodos radicalmente diferentes, mas pelo desenvolvimento contínuo e seguro de certos elementos, comuns a todo tipo de atividade industrial, e, paralelamente, pela degenerescência contínua de outros elementos.

§ 2. O desenvolvimento da indústria mecanizada pode, portanto, ser medido pelo número e complexidade crescente dos processos relacionados entre si na unidade mecânica ou máquina e, também, pela redução correspondente da dependência do produto em relação à qua-

lificação e força de vontade do ser humano, que cuida da máquina e coopera com ela.⁹³ Todo produto feito por ferramenta ou máquina é *qua* produto ou mercadoria industrial, a expressão do pensamento e da vontade do homem; mas, à medida que a produção mecanizada torna-se mais altamente desenvolvida, materializa-se no produto uma parte cada vez maior do pensamento e da vontade do inventor, e uma parte cada vez menor daquele que é o agente humano imediato, ou seja, do “encarregado” da máquina. Mas, evidentemente, não basta dizer que a máquina economizadora de trabalho substituiu simplesmente o trabalho que o artesão economizou pelo esforço acumulado e concentrado do inventor. Isso seria ignorar a economia de força muscular proveniente da substituição do esforço penoso do homem pelas forças da natureza — a água, o vapor, a eletricidade etc. Na produção de uma mercadoria, é o pensamento do inventor, mais a ação de diversas forças mecânicas e de outras forças físicas, que economiza o trabalho do homem. A questão seguinte — até que ponto essa economia de trabalho, relativamente a dada mercadoria, é compensada pelo número crescente de mercadorias em que está materializado o trabalho humano — será objeto de consideração num capítulo posterior.

Ao delinear o efeito da aplicação da maquinaria moderna à indústria inglesa, aparecem dois fatores destacados, que, por certas razões, exigem tratamento em separado — o desenvolvimento de maquinaria mecânica aperfeiçoada e a evolução da força motriz extra-humana.

Se falamos da indústria que predominou desde a metade do século XVIII como produção baseada na máquina, não é porque não houvesse máquinas antes dessa época, mas, primeiramente, porque data dessa época uma grande aceleração na invenção de máquinas complexas, aplicadas a quase todas as artes industriais, e, em segundo lugar, porque se verificou, pela primeira vez, a aplicação de forças motrizes não humanas em ampla escala.

Um importante efeito externo, indicador do caráter significativo dessas transformações, pode ser encontrado no apressamento dessa operação, cujo princípio se tornou observável antes das grandes invenções — a substituição do sistema doméstico pelo sistema fabril.

A relação peculiar da maquinaria com o sistema fabril consiste no fato de que o tamanho, o alto custo e a complexidade da maquinaria, por um lado, e a utilização da força humana, por outro lado, foram

93 Isso não implica o desenvolvimento correspondente da complexidade mecânica da máquina em si mesma, pois, como observou Adam Smith, “Todas as máquinas, ao ser inventadas, têm em geral princípios extremamente complexos, cabendo com freqüência um princípio particular de movimento a cada movimento em particular que elas estão destinadas a executar. Segundo a opinião de aperfeiçoadores dessas invenções, o princípio pode ser aplicado com vistas a gerar diversos desses movimentos, tornando-se assim a máquina paulatinamente cada vez mais simples e exercendo suas funções com menos peças móveis e menos princípios de movimento”. — SMITH, Adam. *Moral Sentiments*, p. 64. Citado por Hirst.

forças que se uniram para levar a mão-de-obra empregada na oficina doméstica para a grande oficina especializada que é a fábrica.

“A máquina de fiar movida a água, a máquina de cardar e outras máquinas que Arkwright apresentou numa forma acabada não só exigiam mais espaço do que seria possível encontrar numa cabana, como mais potência do que a que poderia ser aplicada pelo braço do homem. Devido a seu peso elas precisavam ser instaladas em estruturas solidamente construídas e não podiam tampouco ser movidas com vantagem por nenhuma outra força então conhecida, senão da água. Além disso, o uso de máquinas provocou maior divisão de trabalho, e exigiu, por conseguinte, maior cooperação, a fim de que todos os processos de produção se harmonizassem sob uma direção central.”⁹⁴

Por isso, o desenvolvimento da produção mecanizada é, em grande medida, sinônimo do desenvolvimento do sistema fabril moderno.

§ 3. O homem faz seu trabalho movendo a matéria. A maquinaria, por conseguinte, só pode ajudá-lo se a força motriz à sua disposição aumentar.

1) As máquinas permitem que as forças do homem ou da natureza sejam aplicadas com mais eficácia por vários dispositivos mecânicos, constituídos de alavancas, roldanas, cunhas, parafusos etc.

2) As máquinas permitem que o homem consiga usar várias forças motrizes alheias a seu corpo — vento, água, vapor, eletricidade, ação química etc.⁹⁵ Assim, com o aprovisionamento de novas forças produtivas, e com a aplicação mais econômica de todas as forças produtivas, as máquinas aperfeiçoam as artes industriais.

A maquinaria pode estender o alcance da capacidade produtiva do homem de duas maneiras. A dificuldade de concentrar grande massa de força motriz humana em dado ponto, no mesmo momento, impõe certos limites quantitativos à eficiência produtiva do corpo humano. O martelo movido a vapor pode realizar certo trabalho, que excede quantitativamente o limite da potência física de qualquer número de homens, trabalhando com ferramentas simples, e tendo nos seus próprios corpos a fonte de sua força motriz. O outro limite à capacidade produtiva do homem provém da imperfeita continuidade do esforço humano e do imperfeito controle de sua direção. A dificuldade de exercer continuamente uma pressão pequena, igual e precisa, ou de repetir

94 TAYLOR, Cooke. *History of the Factory System*. p. 422.

95 Ver BABBAGE. p. 15.

com precisão um mesmo movimento, é antes um limite qualitativo do que puramente quantitativo. A segurança e regularidade maior da máquina permitem que se faça certo trabalho que o homem sozinho não poderia fazer, ou faria com menor perfeição. O homem não poderia executar o trabalho feito pela máquina de impressão. Com o advento da maquinaria, aperfeiçoaram-se a textura e a qualidade de certos produtos de lã;⁹⁶ melhoramentos recentes introduzidos na moagem são responsáveis por uma qualidade melhor da farinha e assim por diante. Além disso, as máquinas podem executar operações demasiadamente precisas ou delicadas para os dedos do homem, ou que exigissem uma habilidade excepcional, se realizadas a mão. A economia de tempo, que segundo Babbage,⁹⁷ constitui uma economia em separado, está incluída, com razão, nas economias que acabamos de mencionar. A maior rapidez com que se realizam certos processamentos — por exemplo, o da tintura dos tecidos — decorre da superior concentração e continuidade da força aplicada no sistema mecanizado. Todas as vantagens resultantes do transporte rápido são atribuíveis às mesmas causas.

A continuidade e a regularidade do trabalho com máquinas refletem-se, também, em certas economias de mensuração. O registro automático, característica potencial de toda maquinaria, e que é cada vez mais empregado, executa várias tarefas que podem ser resumidas dizendo-se que ele nos permite saber exatamente o que está ocorrendo. Quando se aplica a auto-regulação automática, ao registro automático, acrescenta-se, dentro de certos limites, uma nova economia de força e conhecimento. Mas as máquinas podem também registrar e regular o dispêndio de força motriz humana. Babbage diz com razão:

“Uma das vantagens mais singulares, decorrentes do emprego da maquinaria, reside no controle que ela proporciona contra a desatenção, a ociosidade e a astúcia dos agentes humanos”.⁹⁸

Esse controle da máquina sobre o homem produz certos efeitos que caracterizam outro aspecto da economia mecanizada.⁹⁹

São essas as fontes de todos os aperfeiçoamentos de economias imputadas à produção mecanizada. Todas as inovações em maquinaria, aplicadas às artes industriais, assumem conseqüentemente uma das formas seguintes:

1 — Novo arranjo ou aperfeiçoamento da maquinaria, de maneira a utilizar mais completamente a capacidade produtiva da Natureza ou do homem. Pertencem a essa categoria de aperfeiçoamentos aqueles

96 BURNLEY. *Wool and Wool-Combing*. p. 417.

97 *Economy of Machinery*. p. 6.

98 *Economy of Machinery*. p. 39.

99 Ver *infra*, p. 250.

que habilitam o homem a cuidar de um número maior de fusos, ou permitem a um mesmo motor, sob a mesma pressão na caldeira, movimentar maior número de rodas.

2 — Economias na fonte de força motriz. Estas podem ser classificadas em quatro itens:

- 1) Substituição de tipos mais caros de força humana por tipos mais baratos. Deslocamento da mão-de-obra dos homens em favor da mão-de-obra feminina ou infantil.
- 2) Substituição da força motriz do homem por força motriz mecânica. A maior parte dos melhoramentos no caráter “poupador de trabalho”, próprio da maquinaria, está incluída nesse item.
- 3) Economias de combustível ou de vapor. A ilustração mais significativa dessas economias é a adoção do sopro de ar quente e a substituição do coque por carvão bruto no ramo da siderurgia.¹⁰⁰
- 4) Substituição de um motor antigo por um novo motor mecânico, derivado da mesma fonte de energia ou diferente — por exemplo, força hidráulica por vapor, vapor por gás natural.

3 — Extensão do campo de aplicação da maquinaria. Aparecimento de novas artes industriais, tendo como origem invenções científicas e sua aplicação à maquinaria e utilizando produtos residuais. Entre os “produtos residuais” podemos incluir: a) materiais de origem natural, cuja utilidade não era reconhecida ou que não podiam ser utilizados sem as máquinas — por exemplo, os nitratos e outros produtos residuais do solo; b) resíduos dos processos manufatureiros que figuravam como “refugos” até que se encontrou um uso novo para eles. Exemplos significativos dessa economia são encontrados em muitos ramos. Pertencem a essa categoria muitos dos principais melhoramentos introduzidos no período das novas grandes invenções aplicadas à maquinaria ou à força mecânica. O alcatrão gasoso — que antes se lançava aos rios, poluindo-os, ou que era misturado ao carvão e queimado como combustível — é agora

“matéria-prima para a produção de belos corantes, de alguns de nossos mais valiosos medicamentos, de uma substância denominada sacarina, trezentas vezes mais doce que o açúcar, e dos melhores desinfetantes para a eliminação de germes causadores de enfermidades”. “Todo o conjunto das grandes indústrias de tinturaria e estampagem de morins foi revolucio-

100 SCRIVENER. *History of the Iron Trade*. p. 296-297.

nado pelas matérias corantes tiradas dos antigos resíduos materiais do alcatrão gasoso.”¹⁰¹

Essas economias de combustível e a utilização de materiais residuais provêm em grande parte da escala crescente da produção, decorrente do desenvolvimento da indústria mecanizada. Muitos dos produtos residuais só podem ser utilizados onde existem em grande quantidade.

§ 4. Quando esboçamos historicamente o desenvolvimento das economias capitalistas modernas nas diferentes indústrias, vemos que elas podem ser distribuídas, no geral, em três períodos:

- 1) Período das primeiras invenções mecânicas, que assinala a passagem da indústria doméstica para a indústria fabril.
- 2) Evolução do novo motor na manufatura. Aplicação do vapor aos processamentos manufatureiros.
- 3) Evolução do transporte a vapor e sua relação com a indústria.

Como esses períodos não se excluem materialmente, tampouco se excluem as íntimas relações econômicas que subsistem entre o desenvolvimento da maquinaria e o do motor, e entre os melhoramentos na manufatura e na indústria do transporte. Mas, para compreender a natureza da irregularidade que se observa na história do desenvolvimento das máquinas, é essencial considerar esses fatores tanto separadamente como nas relações históricas e econômicas que desenvolvem entre si. Com esse objetivo, examinaremos duas grandes e importantes indústrias inglesas, a têxtil e a siderúrgica, para que possamos determinar, pelas fases principais de seu progresso, as leis da evolução da maquinaria moderna.

A indústria têxtil oferece facilidades especiais para tal estudo. Sendo a mais forte e a mais difundida das manufaturas inglesas, ela já apresentava, no início do século XVIII, os exemplos mais claros das diversas formas de indústria. As mais antigas das grandes invenções foram aplicadas aos diversos ramos dessa indústria. Esse impulso no desenvolvimento industrial vem sendo mantido, de maneira que se encontram na indústria têxtil as formas mais avançadas da fábrica moderna. Além disso, a viva atenção que se vem dando a certos ramos desse trabalho e os cuidadosos registros mantidos sobre eles, especialmente na indústria algodoeira de Lancashire, permitem-nos delinear a operação das novas forças industriais com maior precisão do que em qualquer outra indústria. Como diz Schulze-Gaevernitz, em seu estudo magistral sobre a indústria algodoeira:

101 PLAYFAIR, Sir Lyon. *North American Review*. Novembro de 1892.

“A indústria algodoeira inglesa não é somente a mais antiga de todas, mas, em muitos aspectos, a indústria moderna que apresenta, de maneira mais clara, as características dos métodos industriais modernos, tanto em suas relações econômicas como em suas relações sociais”.¹⁰²

A indústria siderúrgica foi escolhida devido à sua íntima conexão com a aplicação das máquinas a vapor às diversas indústrias. Em certo sentido, é a indústria mais fundamental dos tempos modernos, uma vez que é ela quem fornece o ambiente material das grandes forças econômicas modernas. Além disso temos a vantagem de fazer o esboço do crescimento da manufatura do ferro *ab ovo*, pois, como já vimos, antes da Revolução Industrial ela desempenhava papel muito insignificante no comércio inglês.

Finalmente, um estudo das relações entre o desenvolvimento das indústrias siderúrgicas e têxteis terá uma utilidade especial, ajudando-nos a compreender o caráter da interação das diversas manufaturas no quadro da crescente integração da indústria moderna.¹⁰³

§ 5. Observando a ordem de aplicação das invenções às indústrias têxteis, o primeiro ponto significativo a assinalar é que a indústria algodoeira — pequena indústria confinada a uma parte do Lancashire e, até 1768, dependente do linho para a feitura completa do tecido — tomara a liderança.

Como vimos, na primeira metade do século XVIII, os ramos da lã atraíam a atenção de um número muito maior de pessoas, desempenhando papel muito mais importante em nosso comércio. O ramo da seda se revigorou com o fluxo de operários qualificados franceses, e a primeira fábrica moderna, dotada de maquinaria elaborada, foi a fábrica montada por Lombe¹⁰⁴ para a torção¹⁰⁵ da seda. No entanto, as importantes invenções têxteis do século XVIII, em sua maioria, ou foram aplicadas em primeiro lugar à manufatura do algodão e transferidas, anos depois, para os ramos da lã, dos fios de lã penteada e

102 *Der Grossbetrieb*. p. 85.

103 O papel importante desempenhado pelas indústrias algodoeira e siderúrgica no comércio exportador da Inglaterra assegura-lhes uma atenção especial como representantes da indústria mundial. Dos 283 milhões de libras que constituíram o valor das exportações inglesas em 1903, 72 milhões corresponderam ao algodão e 35 milhões ao ferro e ao aço.

104 O autor se refere a Sir Richard Lombe, comerciante britânico, que no século XVIII introduziu a indústria da seda na Inglaterra. Colaborou com ele seu irmão, John Lombe, que foi inteirar-se sobre o processo de “torção” do fio da seda na Itália, então o país mais avançado da Europa nesse ramo têxtil. (N. do T.)

105 Processo de transformação dos filamentos tirados do casulo em fios de seda. Abrange duas etapas principais: na primeira, os filamentos, depois de lavados e estirados, são torcidos, formando fibras denominadas simples; na segunda, formam-se os fios de seda, torcendo-se duas ou mais fibras simples. (N. do T.)

para outros ramos têxteis, ou, quando destinadas aos ramos da lã, fracassaram até serem aplicadas ao algodão.¹⁰⁶

Embora a origem e a aplicação do gênio inventivo sejam amplamente independentes das leis conhecidas, e possam provisoriamente ser relegadas ao domínio do “acidental”, houve certas razões que favoreceram a indústria algodoeira na corrida industrial. Sua concentração em Lancashire do Sul e em Staffordshire, comparada à ampla difusão das indústrias da lã, facilitou a rápida aceitação dos novos métodos e descobertas. Além disso, tendo a indústria algodoeira surgido mais tarde e se estabelecido em vilas e cidades sem importância, escapou à influência da regulamentação oficial e dos costumes que predominavam nos centros de lã, e que ofereceram sérias dificuldades à introdução dos novos métodos industriais.¹⁰⁷

Até no próprio Lancashire, inspetores oficiais regulamentavam o comércio de lã em Manchester, Rochdale, Blackburn e Bury.¹⁰⁸

Desde o princípio, a indústria algodoeira tinha estado livre de todos esses grilhões. O caráter astuto e prático da empresa, que caracteriza hoje o Lancashire, é provavelmente tanto causa como consequência do grande desenvolvimento industrial dos últimos cem anos.

Além disso, já se reconhecia, antes mesmo do surgimento das grandes invenções, que os produtos do algodão, quando em livre-concorrência com os da lã, podiam ser facilmente vendidos a preços mais baixos que estes e suplantá-los no consumo popular. O conhecimento desse fato abriu uma perspectiva de fortuna inimaginável a inventores que deveriam, aplicando máquinas, romper as limitações impostas à produção pelo número restrito de operários experimentados em alguns processos pelos quais o fio de algodão devia passar.

Mas o estímulo que uma invenção oferecia para outra dava um impulso acumulativo à aplicação de métodos novos. Isso era especialmente verificado na alternância das invenções nos dois principais processos, da fiação e da tecelagem.

Mesmo antes da invenção da lançadeira volante, de John Kay, que dobrou a quantidade de trabalho que um tecelão podia fazer diariamente, já se verificara que os fiandeiros tinham grande dificuldade em fornecer fio suficiente para os tecelões. Parece que isso ocorreu tanto nas manufaturas de algodão do Lancashire como nas de lã em Yorkshire. Depois que se generalizou o uso da lançadeira volante, a pressão da demanda sobre os fiandeiros naturalmente cresceu, ficando a mais preparada das organizações de intermediários-fabricantes de tecidos na impossibilidade de fornecer quantidades suficientes de fio.

106 CUNNINGHAM. Cap. II, p. 450.

107 SHULZE-GAEVERNITZ. *Der Grossbetrieb*. p. 34.

108 URE. *The Cotton Manufacture*. p. 187.

Esse fator econômico atraiu cada vez mais a atenção para experimentos nas máquinas de fição, em conseqüência do que, muito tempo antes da invenção da *jenny* (fiandeira mecânica) e da máquina de fiar de propulsão hidráulica, homens talentosos como John Kay (de Bury), Wyatt, Paul e outros tentaram obter muitas patentes para aperfeiçoar a fição. Os grandes inventos de Hargreaves, Arkwright e Crompton levaram a fição a alcançar e ultrapassar a tecelagem; e quando, por volta de 1790, o vapor começou a ser aplicado a um número considerável de fiações, não era mais a fição e sim a tecelagem que entravava o processo na manufatura de tecidos de lã e algodão.

Essa pressão sobre a tecelagem, que se intensificou no decorrer do período dos grandes aperfeiçoamentos no ramo da fição, atuando como incentivo especial para homens como Cartwright, Horrocks e outros, levou ao aperfeiçoamento na aplicação do tear mecânico, primeiro à indústria da lã e depois à do algodão. Mas foi apenas na fase avançada do século XIX, quando a força motriz do vapor já tinha sido plenamente aplicada, por meio de muitas inovações secundárias, que as artes da fição e da tecelagem se harmonizaram inteiramente. A fábrica completa, onde os diversos processos — cardação, fição, tecelagem (e até os da tintura e acabamento) — são realizados sob o mesmo teto e funcionam harmonicamente, configura a transição total da antiga forma da indústria doméstica, em que a família, utilizando ferramentas elementares, executava os vários processos da produção sob o teto doméstico.¹⁰⁹

§ 6. A história dessas invenções na indústria têxtil contribui grandemente para fazer desaparecer o caráter “heróico” da teoria da invenção — do súbito estalo no cérebro de um gênio ímpar e que provoca uma rápida revolução num ramo industrial. Nenhuma das invenções que tiveram maiores reflexos — nem a máquina de fiar denominada *jenny*, nem as outras duas, a hidráulica e a “mula” (*mule*), nem o tear mecânico — resulta, no fundamental, do esforço ou capacidade de um só homem; cada uma dessas invenções, na sua forma mais bem-sucedida, representou a soma de muitos incrementos sucessivos de descobertas; na maior parte dos casos, o invento consagrado foi a forma sobrevivente, ligeiramente superior, de muitos intentos semelhantes anteriores.

109 A economia moderna facilita agora a especialização de uma fábrica, e freqüentemente de uma empresa, separando os processos — por exemplo, fição, tecelagem ou tinturaria — tanto nas indústrias de algodão como nas de lã. Isso, entretanto, se aplica sobretudo aos ramos fundamentais do trabalho têxtil. Nos ramos secundários, como o da linha de algodão, a tendência, tanto na Inglaterra como nos Estados Unidos, é ainda para uma reunião de todos os diferentes processos sob o mesmo teto.

“Admite-se que a máquina de fiar que usamos atualmente é uma combinação de cerca de oitocentas invenções. A atual máquina de cardar é um complexo de cerca de sessenta patentes.”¹¹⁰

É essa a história da maioria das invenções. A pressão das circunstâncias vigentes na indústria leva a inteligência de muitas mentes à compreensão de certo ponto de dificuldade, central e único; o conhecimento geral da época induz muitos à descoberta de soluções similares: a solução mais adaptada aos fatos, aquela que “agarra a sorte pela barra da saia” e sai vitoriosa; o inventor, o fornecedor, ou em certos casos o ladrão, se vê entronizado como um grande gênio inventivo. É a negligência dessas considerações que gera falsa interpretação dos anais da invenção industrial, ao dar aspecto irregular e catastrófico à ação de uma força que, em sua pressão interior, é muito mais regular do que em sua expressão exterior. Os incrementos iniciais de um grande invento industrial não brilham nos anais da História porque não rendem e porque o incremento final, com o qual começa a haver rendimento, leva toda a fama, embora a importância inerente e o gênio inventivo das primeiras tentativas possam ter sido tão grandes ou maiores.

Não há nada de fortuito ou misterioso na força inventiva. A necessidade é sua mãe, o que significa simplesmente que ela se move segundo a lei da menor resistência. Homens como Kay, Hargreaves, Arkwright, Cartwright mobilizaram sua inteligência e sua atividade contra as diversas dificuldades, à medida que foram surgindo. Quase todos os grandes inventores da indústria têxtil foram homens práticos, a maioria deles operativos, enfiados nas singularidades de sua profissão, levados a enfrentar e superar, cara a cara e continuamente, certas dificuldades bem definidas, ou a fazer alguma economia particular, cuja realização era desejável. Meditando sobre esses fatos concretos, fazendo uma coisa e depois outra, aprendendo com as tentativas e os erros de outros homens práticos, e inovando depois, eles chegavam afinal a algum dispositivo que superava a dificuldade em questão e assegurava a economia que tinham em vista. Se tomarmos qualquer invenção em particular e a examinarmos bem de perto, descobriremos, em quase todos os casos, que ela surgiu da soma de pequenos incrementos, até chegar à exequibilidade. Os cientistas, considerados no sentido estrito do termo, tiveram muito pouco a ver com essas grandes descobertas. Entre os grandes inventores da indústria têxtil só Cartwright, pela vida que levou, podia ser considerado homem

110 Testemunho de P. R. Hodge, engenheiro civil, diante do Comitê da Casa dos Lordes, em 1857.

Existiu na Alemanha, há muito tempo, uma roca de fiar linho, que era, na realidade, uma antecipação da máquina de fiar denominada “tordo”. (Ver KARMARCH. *Technologie*. v. II, p. 844, citando SCHULZE-GAEVERNITZ. p. 30.) Conta-se que uma máquina de tecer teria sido descoberta em Dantzig por volta de 1579.

de pensamento.¹¹¹ Quando a maquinaria de fiação viu paralisada sua eficiência pelos métodos grosseiros de cardação, Lees e Arkwright puseram-se a aplicar melhoramentos sugeridos pelo bom senso e pela experiência; quando o tear mecânico de Cartwright foi aplicado com êxito à lã, Horrocks e seus amigos elaboraram os aperfeiçoamentos apropriados, que o tornariam remunerativo no ramo algodoeiro.

Assim, em dado ramo em que coexistam diversos processos importantes, uma inovação em um processo, que o coloca à frente de outros, estimula a invenção nestes, e cada uma delas, por sua vez, vai buscar a inteligência inventiva, capaz de harmonizá-la com o processo mais altamente desenvolvido. Como as últimas invenções, escudadas pelo novo conhecimento e pelo novo motor, freqüentemente sobrepujam as anteriores, vemos configurar-se nos diversos processos certa lei de oscilação, que assegura o progresso, por meio do estímulo continuamente fornecido pelo mais adiantado dos processos, o qual “dá a cadência”. Não há nada de misterioso nisso. Se o desenvolvimento de um processo se atrasa, todo incremento de esforço inventivo aplicado com êxito nele dá uma remuneração mais elevada do que se fosse aplicado a qualquer dos processos mais avançados. Assim, o movimento pode ser explicado pela conhecida lei da “Oferta e Demanda”, imposta por razões econômicas comuns. Como a invenção da lançadeira volante trouxe vantagem à tecelagem, concentrou-se cada vez mais atenção nos processos filatórios, nos quais estava envolvida a máquina de fiar denominada *jenny*; as deficiências dessa máquina de fiação de urdidura deram lugar à máquina de fiar hidráulica, que pela primeira vez libertou a indústria do algodão da sua dependência em relação à urdidura de linho; a demanda de fios mais finos e mais uniformes estimulou a invenção da “mula”. Esses melhoramentos notáveis na maquinaria de fiação, com seus acessórios menores, colocaram a fiação à frente da tecelagem e estimularam uma série de invenções incorporadas no tear mecânico. Comprovou-se que o tear mecânico prestara pouco serviço, comparativamente, até que os processos mais antigos de alisamento e engomagem se colocaram ao nível do desenvolvimento mecânico, com os esforços bem-sucedidos de Horrocks e outros. Somente depois de 1841 se atingiu um equilíbrio no desenvolvimento dos processos principais. O mesmo aconteceu em cada avanço notável na maquinaria, pois os processos fundamentais provocaram um aumento da força inventiva aplicada aos processos menores e subsidiários — alveijamento, tintura, estampagem etc. Até hoje, o antigo processo do descarçamento ainda não se harmonizou completamente com os demais, apesar dos esforços prodigiosos, realizados especialmente nos Estados Unidos, para

111 Ver BRENTANO. *Über die Ursachen der heutigen sozialen Not; Der Grossbetrieb*. p. 30.

vencer as dificuldades implícitas nesse estágio preparatório da indústria algodoeira.

O quadro seguinte servirá para mostrar a relação entre o crescimento da indústria algodoeira — avaliada a partir do consumo do algodão em rama — e os principais aperfeiçoamentos introduzidos na maquinaria. [Ver p. 99.]

Evidencia-se, com o quadro da página 99, que a história desse ramo da indústria pode ser dividida com razoável precisão, em quatro períodos, a saber:

1) Período preparatório das invenções experimentais de Wyatt, Paul etc., até o ano de 1770.

2) De 1770 a 1792, aproximadamente, era das grandes invenções mecânicas.

3) De 1792 a 1830, aplicação da força motriz do vapor às manufaturas e aperfeiçoamentos das grandes invenções.

4) A partir de 1830, reflexos da locomoção a vapor sobre a indústria (1830, inauguração das estradas de ferro de Liverpool e Manchester).

Se medirmos a ação dessas diversas forças industriais nesses vários períodos, tal como elas se refletem na magnitude crescente da indústria algodoeira, compreenderemos o caráter acumulativo do grande movimento industrial e chegaremos a uma concepção mais ou menos correta da importância relativa do desenvolvimento das invenções mecânicas e da nova força motriz.

§ 7. A história da indústria algodoeira é, também, em suas linhas fundamentais, a história de outras indústrias têxteis. Não possuímos os mesmos meios para medir estatisticamente o crescimento das indústrias da lã no período da revolução; mas como, por um lado, muitas das invenções na fiação e na tecelagem foram rapidamente adaptadas da indústria algodoeira para a da lã, ao passo que a aplicação do vapor à manufatura e os reflexos da locomoção a vapor foram compartilhados pela manufatura mais antiga, o crescimento do ramo, no fundamental, admite as mesmas divisões no tempo. As cifras da lã importada não constituem registros tão valiosos quanto no caso do algodão, uma vez que não levam em consideração a produção interna; mas as estatísticas seguintes, relativas à importação de lã pela Inglaterra, proveniente do exterior e das colônias, servem para ilustrar o crescimento de nossas manufaturas de lã. [Ver p. 100.]

Algodão importado (em libras-peso)			Invenções etc.
1730	1 545 472	1730	Máquina fiadora de rolos, de Wyatt (patenteada em 1738).
		1738	Lançadeira volante de Kay.
1741	1 645 031	1748	Máquina de cardar de Paul (só entrou em uso, depois de aperfeiçoada por Lees, Arkwright, Wood, em 1772/74).
1764	3 870 392	1764	Máquina de fiar <i>jenny</i> , de Hargreaves (patenteada em 1770), somente para a trama.
		1764	Introdução em Lancashire da chita (morim estampado).
		1768	Arkwright aperfeiçoa a máquina de fiar de Wyatt (patenteada em 1769), libertando os tecidos de algodão da dependência do linho na urdidura.
1771 a 1775	4 764 589	1771	Construção da Fábrica de Tecidos de Arkwright, em Cromford.
		1775	Arkwright patenteia engenhos de cardar, estirar, bobinar ¹ e fiar.
		1779	Complementação da máquina de fiar denominada "mula", de Crompton (combinação de <i>jenny</i> e da máquina de fiar hidráulica, que produz fios mais finos e mais uniformes).
1781	5 198 775		
1785	18 400 384	1785	Tear mecânico de Cartwright. Primeiro motor de Watt e Boulton para fábricas de tecidos de algodão.
1792	34 907 497	1792	Descaroçador de algodão de Whitney.
1813	51 000 000	1813	Máquina de alisar, de Horrocks.
1830	261 200 000	1830	Máquina de fiar denominada <i>throstle</i> (quase exclusivamente usada na Inglaterra para fiar a urdidura).
1832	287 800 000	1832	Aperfeiçoamento da "mula" automática de Roberts.
1841	489 900 000	1841	Aperfeiçoamento do tear mecânico de Bullough. Fiação com máquinas dotadas de anéis (grandemente usada nos EUA e recentemente introduzida em Lancashire).

1 Processo preliminar da fiação, no qual as fibras de qualquer material filamentosos — algodão, lã, linho etc. —, depois de convenientemente estendidas, estiradas e torcidas, se transformam em fios de primeira torção (maçarocas), que são depois enrolados em uma bobina. A máquina que realiza todas essas operações é denominada maçarqueira. (N. do T.)

Na indústria da seda, a influência das máquinas se vê complicada por diversas considerações, que afetam especialmente essa manufatura. Embora a engenhosidade e o espírito empreendedor dos Lombe tenham introduzido uma maquinaria sofisticada para a torção da seda, muitos anos antes que ela fosse aplicada com sucesso em qualquer outro ramo da indústria têxtil, o ramo não cresceu como seria de esperar, e os sucessivos incrementos da grande invenção mecânica foram lenta e insuficientemente aplicados à indústria da seda. Existem razões especiais para isso, algumas relacionadas com o valor intrínseco da mercadoria, outras com a regulamentação social do ramo.

Estatística de Lã Importada pela Inglaterra

	(Em libras-peso)		(Em libras-peso)
1766	1 926 000	1840	49 436 000
1771	1 829 000	1850	74 326 000
1780	323 000	1860	151 218 000
1790	2 582 000	1870	263 250 000
1800	8 609 000	1880	463 309 000
1810	10 914 000	1890	635 340 110
1820	9 775 000	1902	647 204 376
1830	32 305 000		

A delicadeza inerente a muitos dos processos, o caráter caprichoso do mercado para as mercadorias (*commodities*)¹¹² cuja produção dispendiosa as transforma num luxo especialmente sensível às mudanças de gosto e moda, todos esses fatores preservaram para o artesanato artístico a produção de muitos dos mais finos artigos de seda, ou só permitiram a aplicação de máquinas em grau muito menor que nas indústrias de algodão e lã.

Além disso, os pesados tributos impostos à seda não beneficiada e à seda “torcida”, que acompanharam a proibição estrita da importação de produtos manufaturados de seda em 1765 — pesando sobre as despesas de produção e limitando o mercado exatamente na época das grandes invenções mecânicas —, impediram toda expansão significativa do consumo de artigos de seda e, em grande parte, os incapacitou para resistir à concorrência que lhe movia a indústria do algodão, mais jovem e mais empreendedora, a qual, com a introdução da estampagem a cores, no início do século XIX, passou a competir com êxito com a indústria da seda em muitos mercados.

112 O autor refere-se aqui às mercadorias não perecíveis, largamente negociadas nos mercados nacionais e mundial, e cujos preços são em geral estabelecidos em Bolsas. (N. do T.)

Mesmo nos tecidos mais grosseiros, em que as máquinas de tecer vinham sendo aplicadas com êxito de longa data, o lento avanço do processo de torção de filamentos de seda retardou grandemente a expansão do ramo, e mesmo depois da revogação do tributo sobre a seda importada, em 1826, o número de máquinas de torcer seda era ainda inteiramente insuficiente para acompanhar os passos da demanda dos tecelões.¹¹³ Melhoramentos subseqüentes introduzidos nas máquinas de torcer e a aplicação da sofisticada maquinaria de Jacquard, e de inovadores posteriores, provocaram grande expansão em muitos ramos da indústria da seda nos últimos cinquenta anos.

Mas as estatísticas seguintes, sobre o consumo de seda crua e torcida, de 1765 a 1844, indicam como foi fraca e irregular a expansão do ramo na Inglaterra, durante a era das grandes invenções e da aplicação da máquina a vapor, e como os tributos incidentes sobre a seda, bruta e torcida, pesaram desastrosamente sobre esse ramo manufatureiro.

*Importação Média*¹

	<i>Libras-peso</i>		<i>Libras-peso</i>	
1765 }	715 000	1823	2 468 121	
1766 }		1824	4 011 048 ²	
1767 }		1825	3 604 058	
1785 }		1826	2 253 513	
1786 }		881 000	1827	4 213 153
1787 }	1828		4 547 812	
1801 }	1829		2 892 201	
a }	1 110 000		1830	4 693 517
1812 }			1831	4 312 330
1814	2 119 974	1832	4 373 247	
1815	1 475 389	1833	4 761 543	
1816	1 088 334	1834	4 522 451	
1817	1 686 659	1835	5 788 458	
1818	1 922 987	1836	6 058 423	
1819	1 848 553	1837	4 598 859	
1820	2 027 635	1838	4 790 256	
1821	2 329 808	1839	4 665 944	
1822	2 441 563	1840	4 819 262	

1 Dados extraídos de PORTER. *Progress of the Nation*. p. 218.

2 Em 1824, Mr. Huskisson apresentou o princípio do livre-comércio, assegurando uma redução das tarifas sobre a seda crua e "torcida", seguida, em 1825/26, por outras reduções importantes. (Ver URE. *Philosophy of Manufacture*. p. 454 *et seq.*) Mas a proteção dos produtos manufaturados de seda da Inglaterra foi mantida até o Tratado Francês de 1860.

A indústria do linho, com estímulo artificial dado ao ramo na Irlanda, sustentado por subsídios e contemplado com um monopólio dos mercados britânicos, foi mais lenta em adotar novos métodos de produção; por sua vez, as condições incertas reinantes no ramo inglês, devidas à forte concorrência do algodão, impediram a adoção pronta dos novos métodos mecanizados. Embora considerada por Adam Smith uma indústria promissora, ela estava ainda em condições primitivas. Só nos últimos dias do século XVIII instalaram-se na Inglaterra e na Escócia fábricas de fiação de linho, e só depois de 1830 foi introduzido o tear mecânico, ao passo que a introdução de equipamento para fiar, na Irlanda, em escala adequada para suprir os teares do país, se deu muito tempo depois.

Vê-se que os reflexos do primeiro período experimental na indústria algodoeira não ficaram muito patentes no volume do comércio. Entre 1700 e 1750, a manufatura permaneceu estagnada.¹¹⁴ A manufatura de lã, devido, em grande parte, ao estímulo da lançadeira volante, apresentou expansão considerável. O grande aumento da produção algodoeira no período de 1770/90 mostra o vigor das invenções mecânicas, ainda sem a ajuda do novo motor. A tensão gerada pela guerra da França retardou a manifestação plena dos efeitos do uso do vapor como força motriz. Embora o ano de 1800 assinala o início de uma grande e contínua expansão, tanto na manufatura do algodão como na da lã, foi só por volta de 1817 — quando o novo motor tinha se estabelecido amplamente nos grandes centros da indústria, e a energia da nação de novo se voltava para as artes da paz — que as novas forças começaram a manifestar plenamente sua pujança. No período a partir de 1840, ressaltam os efeitos da revolução no comércio, em virtude de aplicação do novo motor no âmbito do transporte, do barateamento conseqüente da matéria-prima, especialmente do algodão, da abertura de novos mercados para a compra de matérias-primas e a venda de produtos manufaturados. Avalia-se o efeito da diminuição dos custos de produção e da demanda acrescida de produtos manufaturados nos ramos têxteis pelo ritmo rápido da expansão que se deu após a implantação das primeiras estradas de ferro inglesas e o estabelecimento inicial do tráfego com navios a vapor.

§ 8. O desenvolvimento dos ramos têxteis, e do algodão em particular, decorreu da invenção de nova maquinaria, cujo funcionamento se tornou mais rápido e eficiente com o novo motor. No desenvolvimento do ramo do ferro, porém, a ordem se inverteu. Foi a descoberta de um novo motor que valorizou o ramo. As invenções mecânicas aplicadas na produção do ferro foram estimuladas pelas exigências do novo motor.

114 Ver URE. *History of the Cotton Manufacture*. v. I, p. 223.

Em 1740, a dificuldade de obter suprimentos adequados de madeira e o malogro das tentativas de utilizar o carvão mineral tinham levado o ramo a uma situação muito má. De acordo com Scrivener, nessa época, “o ramo do ferro parecia definir, beirando a insignificância e a derrisão”.¹¹⁵

Com o aumento do emprego de carvão mineral e a diminuição do emprego de carvão vegetal, o ramo deu os primeiros passos para sair do atoleiro.

Pode-se avaliar o progresso feito pelo que segue:

1) À aplicação das primeiras inovações de Watt nos motores de Newcomen, patenteadas em 1769, seguiu-se uma elevação da produção média dos fornos alimentados a carvão vegetal. A produção média, que era de 294 toneladas em 1750, aumentou para 545 toneladas em 1788.

2) Com a substituição do carvão vegetal pelo coque, realizada *pari passu* com métodos aperfeiçoados de fundição, a produção média nos fornos alimentados com coque totalizou 903 toneladas em 1788. Ocorreram também nesse período as invenções de Cort, patenteadas em 1783/84, que revolucionaram a produção do ferro em barra, relativas aos processos de pudlagem e laminação.

3) Introdução do motor de dupla ação de Watt em 1788/90. Em 1796, a produção de ferro gusa foi duas vezes maior do que a de 1788, e a produção média por forno se elevou a 1 048 toneladas.

4) Substituição do sopro de ar frio pelo sopro de ar quente, em 1829, redundando numa economia de carvão que alcançou 2 toneladas e 18 quintais¹¹⁶ por tonelada de ferro fundido.

5) Emprego de carvão mineral ao invés de coque, em 1833, redundando numa nova redução de consumo de carvão, que passou de 5 toneladas e 3 1/2 quintais para 2 toneladas e 5 1/4 quintais, na produção de uma tonelada de ferro fundido.

Foram esses os principais eventos no estabelecimento da indústria do ferro nesse país. A tabela seguinte indica o desenvolvimento da produção de ferro na Inglaterra, desde 1740 até 1840:

115 SCRIVENER. *History of the Iron Trade*. p. 56.

116 Abreviação de *hundredweight*, isto é, do quintal inglês, equivalente a 112 libras-peso. (N. do T.)

Ano	N.º de fornos	Produção média (em toneladas)	Produção total (em toneladas)
1740	59	294	17 350
1788	77	909 (coque) 545 (carvão vegetal)	61 300
1796	121	1 048	125 079
1806	133	1 546	258 206
1825	364 (261 em fun- cionamento)	2 328	703 184
1828	365 (277 em fun- cionamento)	2 530	—
1839	378	3 592	1 347 790

Vemos aqui que, mais que o aperfeiçoamento da maquinaria, é a economia de energia a causa eficiente do desenvolvimento da indústria; dito com mais propriedade, a economia de energia precede e estimula os diversos passos no aperfeiçoamento das máquinas.

A substituição do carvão vegetal pelo coque e o emprego da força motriz do vapor não apenas aumentaram enormemente o volume do comércio, como afetaram materialmente sua localização. Sussex e Gloucester, dois dos principais condados produtores de ferro na época em que a madeira era a fonte de energia, tinham se reduzido à insignificância por volta de 1796, quando as facilidades para a obtenção do carvão tornaram-se um determinante capital. É significativo que, por volta de 1796, estavam na dianteira os quatro distritos de Stafford, Yorkshire, South Wales e Salop.

A descoberta do sopro de ar quente e a substituição do coque por carvão mineral, que ocorreram simultaneamente com a implantação das ferrovias, assinalam a nova interdependência das indústrias na era da maquinaria.

O ferro transformou-se no alicerce sobre o qual se ergue toda espécie de indústria mecanizada. Tão pequenas no século XVIII, as manufaturas de metal atingiram desenvolvimento sem precedentes e importância ímpar no século XIX.

O emprego de maquinaria nas indústrias do metal provocou, nesse século, um surto de gênio inventivo que nada ficou a dever ao das invenções têxteis ocorridas no século XVIII.

“Na manufatura têxtil, foi a maquinaria aperfeiçoada que, primeiro, exigiu um novo motor; na manufatura dos metais, foi o

novo motor que tornou necessária a maquinaria aperfeiçoada... Para todas as finalidades da nova época, os antigos implementos artesanais estavam decididamente obsoletos. A conseqüência imediata desse imperativo foi a projeção de certo número de homens notáveis, como Brindley, Smeaton, Maudsley, Clements, Bramah, Nasmyth etc., que criaram mecanismos de capacidade e exatidão adequadas, sobre os quais e com os quais a nova força motriz deveria atuar; e o resultado final foi a adoção do sistema fabril moderno nas maiores fábricas de ferramentas e maquinaria pesada, como também na siderurgia. Foi assim que se criou, gradualmente", diz Jevons, "um sistema de trabalho baseado nas máquinas-operatrizes, com a substituição da mão do homem por mãos de ferro, sem o que a produção de motores e máquinas, com sua perfeição atual, teria sido impossível."¹¹⁷

No último período do desenvolvimento mecanizado, assumiram importância cada vez maior os aperfeiçoamentos introduzidos nas indústrias fabricantes de máquinas. As grandes invenções associadas aos nomes de Maudsley e Nasmyth, o barateamento do aço, com o surgimento do processo Bessemer, e as várias fases pelas quais as mãos foram sendo substituídas por máquinas na fabricação da maquinaria tiveram efeitos indiretos, mas rápidos e importantes, em cada uma e em todas as indústrias mecanizadas que se dedicavam à produção de mercadorias diretamente destinadas ao uso do homem. A economia de esforço com propósitos industriais exige que um percentual cada vez maior de gênio inventivo e espírito de empresa seja orientado no sentido da substituição ininterrupta do trabalho manual pelo da maquinaria, na produção de máquinas, e que um percentual menor se volte para o trabalho relativamente sem importância do aperfeiçoamento da maquinaria manufatureira nos processos particulares de cada manufatura, empenhada na satisfação direta de certas necessidades do homem.

Um levantamento geral do desenvolvimento de novos métodos industriais nas indústrias têxtil e siderúrgica permite distinguir três períodos de atividade anormal na evolução da indústria moderna. O primeiro vai de 1780 a 1795, quando amadureceram os frutos das primeiras invenções, com a aplicação efetiva do vapor às indústrias mecanizadas. O segundo vai de 1830 a 1845, quando a indústria, recém-saída da guerra na Europa, utilizou mais amplamente as novas invenções e expandiu-se, graças ao novo estímulo proporcionado pela locomoção a vapor. O terceiro vai de 1856 a 1866, aproximadamente, quando a construção da máquina pela máquina se transformou em norma permanente da indústria.

117 TAYLOR, Cooke. *Modern Factory System*. p. 164. Ver também MARX, Karl. *Capital*. p. 381.

§ 9. Tendo em vista que a invenção das novas formas específicas da maquinaria nos diversos processos da manufatura se deu simultaneamente com a aplicação da nova força motriz, vemo-nos na quase impossibilidade de determinar qual o grau de progresso industrial devido a cada fator, respectivamente. Considerando, porém, que a indústria moderna, como um todo, se firmou num novo alicerce, constituído de carvão e ferro, fica evidente que os laços que unem indústrias como a têxtil e a siderúrgica devem tornar-se continuamente mais estreitos e fortes. Nos primeiros tempos, a interdependência dos ramos era fraca e indireta, e o progresso de qualquer ramo decorria quase exclusivamente dos aperfeiçoamentos na perícia específica ou na aplicação de invenção mecânica específica. No início do século XVIII, manifestou-se efetivamente uma atividade anormal nessas formas específicas de invenção. Para ilustrar o fato, basta citar a fábrica de seda de Lombe, em Derby, a fábrica de alfinetes popularizada por Adam Smith, a fábrica de ferragens de Boulton, em Soho, e as famosas descobertas de Wedgwood. Mas a maior produtividade, decorrente dessas inovações específicas, mal pode ser comparada com a que resultou da descoberta do vapor como força motriz e com as invenções mecânicas que a tornaram amplamente aplicável e que assinalaram o período que vai de 1790 a 1840. Por esse meio, os diversos tipos de indústria específica tornaram-se mais intimamente ligados e encontraram uma base ou alicerce comum nas artes da mineração, do processamento do ferro e da engenharia, que antes lhes faltava.

Dessas considerações conclui-se que a ordem de desenvolvimento das diversas indústrias, sob a influência de métodos industriais modernos, depende grandemente da facilidade que apresentam ao emprego da maquinaria movida a vapor. Expomos a seguir algumas das principais características que, em cada indústria, determinam a ordem, a amplitude e o ritmo do seu progresso como indústria mecanizada:

a) *Magnitude e complexidade da estrutura.* A importância das diversas e principais manufaturas têxteis, o alto grau de centralização atingido por algumas delas, já em processo de ingresso no sistema fabril, o controle de riquezas e a categoria superior de seus empregadores — eis algumas das causas principais devido às quais a nova maquinaria e o novo motor puderam ser empregados com maior êxito e rapidez do que em indústrias menores, mais disseminadas e menos desenvolvidas.

b) *Estabilidade quantitativa e caráter da demanda.* A perfeição no trabalho de rotina é a característica especial da produção mecanizada. A maquinaria pode ser aplicada lucrativamente onde quer que exista uma demanda constante da mesma espécie de produto. Onde reinam a moda e a flutuação da demanda, onde o gosto individual do

consumidor é um fator poderoso, a maquinaria não pode prontamente ser posta a funcionar. Nas indústrias têxteis, há muitos setores que ela não pôde invadir e vencer. Grande parte do fabrico de rendas, bordados e certos tecidos mais finos de seda é ainda feita pela mão do homem, com ou sem o auxílio de máquinas sofisticadas. Nos ramos mais categorizados da alfaiataria, da fabricação de calçados e em outros ramos do vestuário, o caráter individual da demanda, isto é, o elemento de irregularidade, restringe o uso da maquinaria. Causa similar mantém o emprego da força motriz humana em certos casos, como no uso da máquina de costura, que coopera com a maquinaria sofisticada e a controla.

Uniformidade da demanda — eis a principal condição essencial da “standardização”, que viabiliza a realização de um processo com o uso da maquinaria. Em muitas indústrias, em que os processos mecânicos avançaram muito, a standardização completa continua impraticável.

“Há alguma dúvida quanto à possibilidade de estandardizar a fabricação de navios, pelo menos na amplitude já alcançada na construção de pontes, máquinas para locomotivas e máquinas fixas. A construção de um navio a vapor moderno é um trabalho muito mais complexo que o de uma ponte ou um motor de locomotiva; e embora se venha a adotar uma escala de estandardização muito mais ampla que a atualmente vigente na produção de certas partes das embarcações, é certo que a prática da estandardização não prevalece, no geral, na fabricação dos cascos e da maquinaria naval, salvo nos navios construídos para obter registro em determinada faixa e beneficiados com baixas taxas de seguro.”¹¹⁸

c) *Uniformidade de material e dos processos de produção.* A irregularidade inerente aos materiais de trabalho é avessa à maquinaria. Por essa razão, os processos agrícolas, sobretudo os diretamente relacionados com o trabalho no solo, apenas lentamente vão admitindo a força motriz do vapor; e mesmo onde empregam máquinas com esse tipo de propulsão, sua economia, em relação ao trabalho manual, é menos marcante que nos processos manufatureiros. Na extração do carvão e de outros minérios, o vapor e outras fontes de energia extra-humana vêm sendo aplicados mais lentamente e com menor eficácia do que em atividades desligadas da terra. A substituição de um material menos uniforme, como a madeira, por exemplo, pelo aço, que é muito mais uniforme, nas estruturas empregadas em construção, vagões ferroviários, barcaças, navios, mobiliário etc., assinala grande avanço na produção mecanizada.

118 CHAPMAN. *Foreign Competition*. p. 106.

d) *Durabilidade de propriedades valiosas.* Por ser a produção de artigos rapidamente perecíveis uma necessidade local e imediata, ela exige grande quantidade de trabalho humano que não pode ser economicamente substituído ou amplamente auxiliado pela maquinaria. O trabalho do açougueiro e do padeiro vem sendo substituído com lentidão pelo das máquinas. Onde o preparo da carne se converteu, em certa medida, numa indústria mecanizada, a causa direta foi a descoberta de processos de preservação que reduziram a perecibilidade da carne. Fato semelhante ocorreu com outras indústrias alimentícias, onde só a implantação de meios modernos de transporte viabilizou a passagem gradativa para o controle da maquinaria. Até recentemente, os bolos e outros artigos de confeitaria eram produtos artesanais e de produção exclusivamente local.

e) *Facilidade ou simplicidade do trabalho efetuado.* Onde se pode conseguir trabalho barato e adequado, sobretudo nos ramos onde há grande número de mulheres e crianças empregadas, o desenvolvimento da maquinaria tem sido em geral mais lento. Essa característica alia-se com freqüência à do item b) ou c), para manter a indústria na categoria “doméstica”. Permanece fora da produção mecanizada grande massa de trabalho “doméstico”, essencialmente “irregular”. Esse tipo de trabalho requer manipulação relativamente delicada, que — dada a estreiteza de seu campo de aplicação — ainda pode ser facilmente conseguida e exige apenas um pequeno esforço muscular ou inteligência. Indústrias importantes, abrangendo diversos processos dessa natureza, têm encontrado mais dificuldade para entrosar-se por inteiro no sistema fabril. Explica-se dessa maneira o lento progresso obtido pelo tear mecânico nos ramos do algodão e da lã mesmo depois de 1830. O bastidor de tecer meias resistiu durante mais tempo à maquinaria e o trabalho manual ainda desempenha papel importante em diversos processos da manufatura de seda. Mesmo hoje, em Boulton, que é o próprio centro do sistema fabril, a antiga tecelagem a mão é representada por uns poucos sobreviventes atrasados.¹¹⁹

f) *Trabalho qualificado.* A alta qualificação na manipulação e tratamento do material, que é o elemento artístico incorporado ao artesanato, dá a este uma vantagem sobre a maquinaria mais engenhosa, ou qualquer maquinaria que possa vir a competir economicamente com ele. Em alguns ramos da metalurgia, na cerâmica e na fabricação do vidro existem muitos processos que não puderam dispensar a perícia do homem. Além do mais, o progresso obtido nessas manufaturas decorre mais de invenções específicas que da adoção de maquinaria co-

119 SCHULZE-GAEVERNITZ. p. 140.

num e da força mecânica, em grande parte não disponíveis nos processos mais importantes.

§ 10. As novas forças industriais — que a princípio foram aplicadas à fiação de algodão em Lancashire do Sul e rapidamente abriram caminho em outros ramos das manufaturas têxteis, para depois, gradativamente, transformar os métodos industriais da maquinaria, da ferragem e de outras manufaturas importantes na Inglaterra — transferiram-se para a parte ocidental do continente europeu e para os Estados Unidos,¹²⁰ destruindo a velha indústria doméstica e estabelecendo em cada país civilizado o reino da maquinaria com propulsão a vapor. Os fatores determinantes da ordem e do ritmo do novo movimento nos diversos países são numerosos e complexos. Considerando a ordem do desenvolvimento baseado na máquina, devemos lembrar que as diferentes nações não partiram do mesmo patamar, ao abrir-se a era das grandes invenções. No princípio do século XVIII, a Inglaterra tinha estabelecido certa supremacia no comércio. O desenvolvimento de suas possessões coloniais, a partir da Revolução Industrial, e o caráter drástico e bem-sucedido de sua política marítima tinham permitido que ela sobrepujasse a Holanda. Embora, como vimos, o vulto real de comércio externo das nações mais avançadas comercialmente no século XVIII representasse uma porcentagem muito pequena em relação ao seu comércio interno, a expansão do comércio externo inglês no ramo dos tecidos foi tão rápida que desempenhou um papel importante para estimular não só os novos processos de mecanização nesses ramos, como, indiretamente, o desenvolvimento do ramo do ferro e da construção naval. Em 1729, a maior parte do ferro exportado pela Suécia pelo porto de Gotemburgo veio para a Inglaterra, para ser empregado na construção naval.¹²¹ Foi no fim do século XVII que Gregory King colocou a Inglaterra, a Holanda e a França à frente das nações industriais, pela produtividade da sua mão-de-obra.¹²²

Essa estimativa parece, porém, ter pouco valor. A Itália e a Alemanha estavam um pouco atrás na prática das artes manufatureiras, embora a superioridade e as possessões estrangeiras das nações mencionadas lhes assegurassem a supremacia comercial. Por volta de 1760, a Inglaterra tinha fortalecido sua posição no campo do comércio exterior, e sua indústria de lã era a maior e a mais altamente desenvolvida

120 "Foi só por volta de 1840 que o método fabril de manufatura se estendeu amplamente às indústrias heterogêneas e que começou rapidamente a expulsar dos mercados os produtos feitos a mão com que se abastecia até então toda a comunidade. Parece provável que, até o ano de 1850, o grosso do trabalho manufatureiro geral, feito nos Estados Unidos, era realizado nas oficinas e nos lares, com o trabalho da família ou de proprietários isolados, com o auxílio de aprendizes." (*Twelfth Census*. v. VII, p. 53.)

121 YEATS. *The Growth and Vicissitudes of Commerce*. p. 284.

122 A renda média da Inglaterra em 1688 é avaliada por ele em £ 7 18 s.; para a Holanda em £ 8 1 s. 4 d.; para a França em 6 libras. (p. 47.)

do mundo. Mas, no que concerne propriamente às artes da manufatura, a Inglaterra não tinha uma superioridade que justificasse a expectativa da posição que veio a ocupar no início do século XIX. Em muitos ramos das artes têxteis, especialmente na fiação da seda e no processo de tingimento, na cerâmica, na impressão gráfica e em outras manufaturas, havia no continente mais gênio inventivo e mais qualificação, não se encontrando a *priori* nenhuma razão para que a Inglaterra sobrepujasse tão significativamente seus competidores.

Os principais fatores para determinar a ordem de desenvolvimento dos métodos industriais modernos nos diversos países podem ser classificados como naturais, políticos e econômicos.

a) *NATURAL*. 1) *Estrutura e posição dos diversos países*. O caráter insular da Grã-Bretanha, suas facilidades naturais para a obtenção de matéria-primas para a manufatura e de suprimentos de alimentos estrangeiros, a fim de que a população se especializasse nas manufaturas, o número e a variedade de mercados facilmente acessíveis a suas manufaturas deram-lhe imensa vantagem. Acrescentem-se a isso seu clima temperado, seus excelentes meios de comunicação interna, fluvial ou por canais, e a ausência de barreiras formadas por montanhas entre os diversos distritos. Essas vantagens tinham importância relativa maior antes do transporte a vapor, mas desempenharam grande papel para facilitar o estabelecimento na Inglaterra de um transporte eficiente, baseado no vapor. A extensão do litoral e os bons portos dirigiram, em grande medida, o curso da indústria moderna, dando à Inglaterra, Holanda, França e Itália uma vantagem que a tendência niveladora da maquinaria moderna não foi capaz ainda de neutralizar. O progresso lento da Alemanha, até os últimos anos, e o progresso ainda lento da Rússia devem ser atribuídos mais a essas barreiras físicas naturais à livre comunicação, interna e externa, do que a qualquer outra causa em separado que possa ser aduzida. Os recursos inerentes ao solo, a qualidade da terra para a agricultura, a proximidade das grandes jazidas de carvão e ferro e outros requisitos da produção de máquinas e força motriz podem ser considerados determinantes importantes do progresso. O desenvolvimento mecanizado da França, em particular, foi protelado pela lenta descoberta de suas áreas naturais de manufatura, isto é, dos distritos onde o carvão e o ferro se encontram próximos, assegurando suprimento fácil e acessível. Aplica-se a mesma observação à Alemanha e aos Estados Unidos. Ao encerrar-se o último século, quando o setor siderúrgico inglês avançava rapidamente, o francês era insignificante e durante os primeiros anos do século XIX seu progresso foi extremamente fraco.¹²³

123 Em 1810 a produção total foi de 140 000 toneladas.
Em 1818 a produção total foi de 114 000 toneladas.
Em 1824 a produção total foi de 164 000 toneladas.
(SCRIVENER. *History of the Iron Trade*. p. 153.)

2) *Caráter racial e nacional.* Intimamente relacionadas com o clima e o solo, as características raciais têm poderosa influência orientadora na indústria. A força e a resistência muscular, fornecedoras de um esforço vigoroso uniforme e contínuo num clima temperado; a paixão pelo conforto material, estimulante da invenção e do empreendimento; a ganância e o amor pela exibição; as aptidões morais para a indústria, a verdade e a cooperação metódica — são todos fatores importantes, determinantes da capacidade e da inclinação das diversas nações para adotar novos métodos industriais. As qualidades morais da mão-de-obra inglesa desempenharam indiscutivelmente grande papel na conquista de sua supremacia.

“Uma marca registrada britânica era aceita como garantia de excelência, ao passo que os produtos de outros países eram vistos com suspeição justificada, por sua inferioridade comparativa, atestada pela experiência.”¹²⁴

As nações mais civilizadas, que devem a sua vitória a provas que deram de sua civilização, ampliaram a distância que as separava das menos civilizadas. A Inglaterra, a França, a Alemanha, a Holanda e os Estados Unidos estão, quanto a suas riquezas e métodos industriais, muito mais afastados da Espanha e da Rússia do que há um século.

b) *POLÍTICA.* A arte de governar desempenhou papel importante na determinação da ordem e ritmo do progresso industrial. A posse de numerosas colônias e outras conexões políticas em diferentes partes do mundo, abrangendo grande variedade de recursos materiais, deram à Inglaterra e, em menor escala, à França, Holanda e Espanha, grande vantagem. O uso tirânico que essas nações fizeram de suas colônias, com vistas à implantação de manufaturas domésticas, habilitou-as a se especializarem mais ampla e seguramente nas indústrias em que os novos métodos de produção foram aplicados primeiramente. Mesmo depois que as colônias da América do Norte se libertaram, a política de repressão adotada pela Inglaterra em favor de suas manufaturas recém-nascidas permitiu que ela retivesse, em grande medida, os mercados assim criados para seus produtos manufaturados.

As grandes anexações feitas pela Inglaterra durante o século XVIII e no princípio do século XIX asseguraram-lhe posição monopolista em muitos dos melhores mercados para a compra de matérias-primas e a venda de produtos manufaturados. A grande demanda assim criada para seus produtos têxteis e artigos de metal não só serviu para estimular novas invenções como lhe permitiu utilizar muitas inovações, que só poderiam ser lucrativamente aplicadas nos casos de grandes indústrias com mercados seguros e em expansão.

Mas o fator mais importante, entre os determinantes da primazia inglesa, foi a situação política da Europa Continental, exatamente no

período em que a nova maquinaria e a nova força motriz começaram a estabelecer a confiança na nova ordem industrial. Quando a “mula” de Crompton, o tear mecânico de Cartwright e os motores de Watt estavam transformando a indústria da Inglaterra, seus rivais do continente esgotavam suas energias em guerras e revoluções políticas. Os Estados Unidos e a Suécia foram as únicas nações de alguma importância que, sendo neutras, tiveram grandes ganhos diretos com a luta na Europa. Apesar disso, a Inglaterra, a despeito do enorme derrame de sangue e dinheiro a que foi submetida, sob o impulso da nova força motriz venceu decididamente a disputa com aqueles Estados. Mesmo tendo de pagar um pesado tributo por sua imunidade à invasão, ela assegurou, dessa forma, imensa vantagem na corrida da produção mecanizada moderna. Até 1820, o jogo esteve em suas mãos. No comércio europeu, tinha praticamente o monopólio da indústria algodoeira, que avançava rapidamente. Foi esse monopólio, aplicado sem piedade para manter os preços num nível altamente remunerativo e para manter os salários no ponto de inanição, que deu origem, numa época de miséria máxima e quase universal para as massas, às fortunas rápidas e colossais dos reis do algodão. Foi somente depois de estabelecida a paz que as fábricas têxteis e outras começaram a tomar corpo no continente, decorrendo muitos anos antes que pudessem voltar a competir efetivamente com a Inglaterra. A Suíça foi o primeiro país continental a adotar efetivamente os novos métodos. Com o grande suprimento de força hidráulica de que dispunha, manteve-se em posição vantajosa e seu povo adotou o sistema fabril com mais vontade que os de outros países.¹²⁵ O desenvolvimento da França foi mais lento, malgrado o forte sistema protecionista no qual ela se esforçou, embora sem grande êxito, para eliminar os produtos de algodão ingleses. A queda dos preços e lucros ingleses no ramo algodoeiro, entre 1820 e 1830, assinala claramente o desmoronamento do monopólio da Inglaterra, diante da mão-de-obra barata da Alsácia e da matéria-prima barata dos Estados Unidos, já então organizados no sistema fabril equipado com a maquinaria nova.¹²⁶ Nesse ramo, então o mais avançado, a concorrência mundial

125 SCHULZE-GAEVERNITZ. *Der Grossbetrieb*. p. 48.

126 Em *History of the Cotton Trade*, Ellison apresenta o quadro interessante que segue (fio de 40 novelos por libra-peso):

	1779		1784		1799		1812		1830		1882	
	s.	d.	s.	d.	s.	d.	s.	d.	s.	d.	s.	d.
Preço de venda	16	0	10	11	7	6	2	6	1	2½	0	10½
Custo do Algodão (18 onças)	2	0	2	0	3	4	1	6	0	7¾	0	7½
Mão-de-obra e Capital	14	0	8	11	4	2	1	0	0	6¾	0	3¾

vigente em mil indústrias diferentes, medindo e nivelando as vantagens econômicas, pela primeira vez se configurou claramente; é assim que, em 1836, Ure vai encontrar as nações continentais e os Estados Unidos disputando vantajosamente com a Inglaterra mercados até então inteiramente dominados por ela.

c) *CONDIÇÕES ECONÔMICAS.* Com a transformação da agricultura inglesa e com o desenvolvimento de grandes empresas agrícolas, muitos camponeses foram obrigados a ir para as cidades, constituindo uma fonte abundante de mão-de-obra barata para a nova maquinaria.

Esse movimento foi acelerado pelos graves defeitos em nosso sistema de posse da terra. Na França e na Alemanha, onde tinham interesse mais forte pela terra e detinham sua propriedade, os trabalhadores agrícolas se sentiram menos atraídos pelas atividades fabris. Mas, na Inglaterra, onde não tinham propriedade rural, as reformas de métodos de agricultura e a ação da Lei dos Pobres se combinaram para incitar os grandes proprietários e os arrendatários a livrar-se de toda população supérflua nas zonas rurais, acelerando assim a migração para as cidades. Aqui, a população proliferou com rapidez até então desconhecida. Durante os trinta anos que vão de 1770 a 1800, o aumento populacional na Inglaterra e no País de Gales foi de 1 959 590, isto é, 27,1%, ao passo que durante os trinta anos seguintes, de 1800 a 1830, ele totalizou 5 024 207 habitantes, isto é, 56,6%.¹²⁷ Essa grande oferta de mão-de-obra barata nas cidades permitiu que as fábricas de Lancashire e Yorkshire crescessem com rapidez surpreendente. O esgotamento causado pelas guerras napoleônicas, a desordem e a insegurança política no continente transferiram para muito mais tarde a concorrência efetiva de outras nações européias, atrasadas em experiência, conhecimento e posse de mercados em relação à Inglaterra. As manufaturas norte-americanas, surgidas após a Revolução Industrial, tinham dado passos consideráveis, mas a conquista e a colonização de novas e grandes áreas de terra e as imensas facilidades oferecidas à produção de matéria-prima frearam seu ritmo de desenvolvimento até bem depois do início deste século. Foi necessário esperar, entretanto, até 1845, mais ou menos, para que a manufatura algodoeira desse rápidas passadas nos Estados Unidos. Durante os vinte anos anteriores, o progresso tinha sido muito fraco, mas, entre 1845 e 1859, as safras de algodão avolumaram-se enormemente e, tendo-se em vista as flutuações nesse setor da produção, verificou-se um desenvolvimento muito firme.¹²⁸

Outra grande vantagem econômica em favor da Inglaterra foi o fato de que, mais que qualquer outra nação européia, ela tinha destruído a velha ordem industrial, com suas guildas, suas restrições complicadas e seus métodos conservantistas. A liberdade pessoal, a segurança da

127 PORTER. *Progress of the Nation*. p. 13. As cifras do século XVIII, todavia, não são confiáveis. O primeiro censo foi em 1801.

128 URE. *Philosophy of Manufactures*. p. 531.

propriedade, a liberdade de trabalhar e viver, onde e como interessasse a cada um, existiam na Inglaterra em medida desconhecida no continente, antes da Revolução Francesa. O seguinte relato sobre as condições da manufatura algodoeira na Alemanha, no século XVIII, servirá para indicar os obstáculos opostos aos métodos reformados da indústria.

“Tudo era feito de acordo com uma regra. A fição estava sujeita à inspeção pública e o fio era coletado por funcionários. O privilégio de tecer estava reservado para a confraternidade das guildas. Os métodos de produção eram sujeitos a normas estritas; inspetores públicos fiscalizavam, punindo pelos defeitos encontrados na tecelagem. Além disso, o direito de negociar com artigos de algodão estava restrito à confraternidade das guildas mercantis: ser mestre-tecelão significava praticamente ocupar um posto público. Além de outras qualificações, exigia-se também aprovação em exame oficial. A venda, da mesma forma, estava sob estrita supervisão; durante longo tempo, prevalecia um preço fixo e se estabelecia um máximo de vendas, permitido oficialmente a cada distribuidor. O distribuidor tinha de vender suas mercadorias ao tecelão, pois este lhe assegurava o monopólio do comércio de exportação.”¹²⁹

Sob tais condições, a nova indústria mecanizada não podia avançar muito. Salvo no caso das indústrias de lã, a Inglaterra já tinha destruído, em sua maior parte, a antiga regulamentação vigente antes de 1770. O ramo algodoeiro, em particular, que estava na vanguarda do movimento, visto que há pouco tempo começara a crescer e a estabelecer-se fora das cidades dominadas pelas guildas, jamais conhecera essas restrições e, por conseguinte, inclinava-se para a nova ordem com mais facilidade do que os ramos mais antigos. Além disso, na Inglaterra não vigorava nenhum dos inumeráveis e vexatórios impostos e restrições locais, vigentes na França e nos Governos subalternos da Alemanha. É bem verdade que, em sua maior parte, esses regulamentos tolos e perniciosos já tinham sido varridos há muito tempo da Alemanha e de outras nações continentais, mas o fato é que a influência retardadora que exerciam, junto com o mais amplo sistema nacional de proteção que ainda subsiste, atrasou a indústria algodoeira, de forma que a Alemanha ainda se mantém muito aquém da Inglaterra.¹³⁰

129 SCHULZE-GAEVERNITZ. *Der Grossbetrieb*. p. 34.

130 Em 1882, 42% da indústria têxtil alemã funcionava ainda nos lares ou em oficinas domésticas, ao passo que somente 38% em fábricas empregando mais de cinquenta pessoas. O número de tecelões que trabalhava com teares manuais era maior que o dos que trabalhavam com teares mecânicos, sendo estes tão pouco desenvolvidos que o tear manual podia ainda se manter em muitos artigos. O fabrico da malha, rendas e outras indústrias têxteis secundárias são ainda, basicamente, indústrias domésticas. (*Social Peace*. p. 113.) “Enquanto em 1885, na Inglaterra, cada máquina de fiar ou tecer tinha uma média de 191 pessoas envolvidas no trabalho produtivo, cada máquina de fiar na Alemanha, em 1882, empregava uma média de dez pessoas somente.” — (BRENTANO. *Hours, Wages and Production*. p. 64.)

As cifras seguintes mostram como era sólida a direção da Inglaterra na manufatura algodoeira, pouco antes da metade do século:

Número de Fusos em Funcionamento nas Fábricas Têxteis de Algodão em 1846¹

	<i>Fusos</i>
Inglaterra e País de Gales	15 554 619
Escócia	1 727 871
Irlanda	215 503
Áustria e Itália	1 500 000
França	3 500 000
Bélgica	420 000
Suíça	650 000
Rússia	7 585 000
Estados Unidos	3 500 000
Estados da União Aduaneira Alemã (Zollverein)	815 000
	35 467 993

1 URE. *Philosophy of Manufactures*. p. 515.

Examinando com a devida condescendência a inevitável inexatidão dessa tabela, pode-se supor que, em meados do século, a Grã-Bretanha estava produzindo a metade do trabalho de fiação de algodão do mundo civilizado.

Finalmente, a política nacional comercial da Inglaterra teve notável importância no seu desenvolvimento mecanizado. Seu antigo sistema de proteção tinha, pela ampliação dos seus serviços de transporte e pelo aumento de suas possessões coloniais, estabelecido os alicerces de um grande e complexo comércio com as regiões mais longínquas do mundo, embora, por algum tempo, tivesse paralisado nosso comércio com a Europa. Ainda que tenhamos, indubitavelmente, sacrificado outros interesses no curso dessa política, devemos admitir que, de maneira geral, “as indústrias inglesas não teriam avançado com tal rapidez sem a Proteção”.¹³¹ Mas, se construímos nossas indústrias manufatureiras sob proteção, sem dúvida alguma também as conservamos e fortalecemos com o livre-comércio — primeiro, com a supressão das tarifas aduaneiras sobre as matérias-primas para as manufaturas e a fabricação de máquinas, e, mais tarde, pela livre entrada de gêneros alimentícios, matéria-prima essencial para uma nação destinada a es-

131 TOYNBEE. *Industrial Revolution*. p. 79.

pecializar-se na manufatura. A França, nação que é nossa principal concorrente, viu enfraquecida sua posição por uma política duplamente protecionista, segundo a qual não só se recusava a admitir a entrada de quaisquer manufaturas estrangeiras em seus mercados, como impunha pesados tributos à importação de carvão e ferro, principais constituintes da produção mecanizada. Essa política protecionista, adotada pelas nações cuja experiência, indústria e recursos naturais teriam feito delas notáveis concorrentes das manufaturas inglesas, entravou consideravelmente a operação das forças econômicas que impelem os países velhos, densamente povoados, a se especializarem na manufatura e no comércio, retardando, assim, o desenvolvimento geral da produção mecanizada moderna. Mas, embora as tarifas de proteção operem indiscutivelmente dessa maneira, não é possível determinar a extensão de sua influência. Num país grande e dotado de ricos recursos é viável um alto grau de especialização na manufatura, a despeito de uma política protecionista. A pressão exercida por salários altos é uma força econômica que se faz sentir com mais vigor que qualquer outra, para estimular a adoção de maquinaria sofisticada.¹³² Tanto na indústria têxtil como na siderúrgica, há nos Estados Unidos exemplos de desenvolvimento fabril mais avançados mesmo que os da Inglaterra. Certos processos de urdidura e de enrolamento, feitos por máquinas nos Estados Unidos, continuam manuais na Inglaterra.¹³³ Os ramos produtores de correntes e pregos, que em Staffordshire do Sul e Worcestershire empregam grande número de mulheres, não produzem de forma tão barata quanto seus congêneres dos Estados Unidos, que operam com maquinaria.¹³⁴ Além disso, o alto padrão de vida e a maior qualificação das pessoas empenhadas na produção nos Estados Unidos as habilitam a cuidar de um número maior de máquinas. Nas fábricas alemãs um tecelão toca dois teares ou raramente três; em Lancashire as tecelãs tomam conta de quatro, e em Massachusetts freqüentemente de seis ou às vezes oito.¹³⁵

Vemos assim que as novas forças industriais, quanto à ordem de sua atuação, foram determinadas pelo caráter e pelas condições dos diversos países, pela posição geográfica e pelos recursos físicos, pelos elementos de caráter racial, pelas instituições políticas e industriais, pelas políticas econômicas deliberadamente adotadas e, acima de tudo, pela natureza absorvente de acontecimentos militares e políticos, ocorridos simultaneamente com o surto de engenhosidade inventiva. A com-

132 A indústria mecanizada de relojoaria dos Estados Unidos, altamente sofisticada, é um exemplo notável dessa influência de salários elevados. Ver SCHULZE-GAEVERNITZ. *Social Peace*. p. 125.

133 SCHOENHOF. *Economy of High Wages*. p. 279.

134 *Ibid.*, p. 225-226.

135 SCHULZE-GAEVERNITZ. p. 66 (nota). A operação de seis e oito teares faz-se, todavia, em velocidade menor.

posição dessas forças determinou as diversas linhas de menor resistência, ao longo das quais se moveu a nova indústria.

É impossível medir exatamente uma força tão multiforme. Parece proveitoso, entretanto, estabelecer certa comparação entre os níveis de desenvolvimento industrial moderno alcançado pelas principais nações civilizadas do mundo. Com esse objetivo, estabeleceram-se como padrões de avaliação do progresso material os principais ramos da indústria de mineração, os ramos do ferro e do aço e o mais importante dos ramos têxteis; o transporte está mais bem representado por dados estatísticos relativos a ferrovias e à navegação. No que concerne ao verdadeiro desenvolvimento de um país, o consumo é, na realidade, mais elucidativo que a produção; por isso, acrescentamos certas cifras que indicam o consumo comparativo de certas mercadorias básicas nas principais nações industriais. Finalmente, selecionaram-se dados estatísticos comparativos sobre o emprego, de acordo com recentes publicações oficiais do Conselho do Comércio. As tabelas e diagramas anexos servirão, no entanto, para indicar: 1) o desenvolvimento comparativo das principais nações industriais em certos ramos importantes da indústria e do consumo; 2) a magnitude absoluta de certas indústrias nacionais.

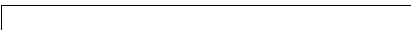

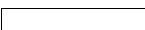

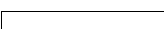

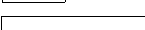
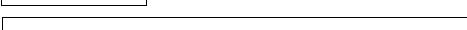
Quadro Comparativo da Produção e do Consumo¹
(per capita das respectivas populações)

	Exportação (mercadorias domésticas)	Estradas de ferro (milhagem por 10 000 habitantes)	Aço (produção per capita em toneladas)	Trigo (consumo per capita em libras-peso)	Ferro gusa (consumo per capita em toneladas)	Carvão (per capita em toneladas)	Algodão em rama (em libras-peso)
Reino Unido	£ 6,8	5,28	0,12	350	0,18	3,89	39
Rússia	0,6	—	0,014	145	0,02	0,15	3
EUA	3,9	25,52	0,17	274	0,20	3,30	26
Áustria- Hungria	1,7	4,66	0,03	223	0,03	0,40	6
França	4,1	7,46	0,04	473	0,06	1,15	10
Itália	1,7	—	—	283	—	0,15	9
Alemanha	3,9	6,4	0,11	200	0,14	2,70	13
Bélgica	10,5	6,03	0,10	418	0,13	2,79	11

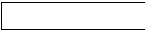
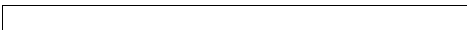

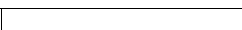
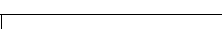
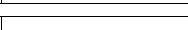
1 Extraído da Tabela, em Cd. 1761, xxviii.

Quadro Comparativo da Produção e do Consumo per Capita das Respectivas Populações



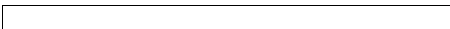

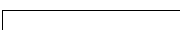
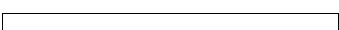
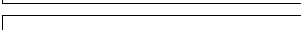
Exportação, Produtos Nacionais, per Capita

Reino Unido	6,8	
Rússia	0,6	
Estados Unidos	3,9	
Áustria-Hungria	1,7	
França	4,1	
Itália	1,7	
Alemanha	3,9	
Bélgica	10,5	

Milhagem Ferroviária, por 10 000 Habitantes



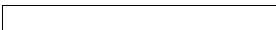
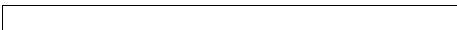

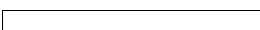
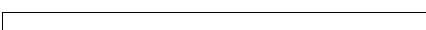
Reino Unido	5,28	
Estados Unidos	25,52	
Áustria-Hungria	4,66	
França	7,46	
Alemanha	6,4	
Bélgica	6,03	

Produção de Aço, em Toneladas per Capita

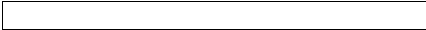

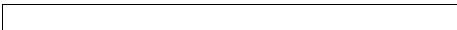
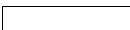

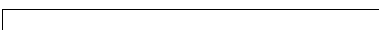
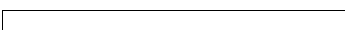
Reino Unido	0,12	
Rússia	0,014	
Estados Unidos	0,17	
Áustria-Hungria	0,03	
França	0,04	
Alemanha	0,11	
Bélgica	0,10	

Consumo de Trigo, em Libras per Capita

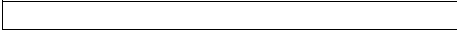

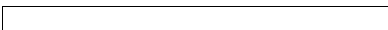
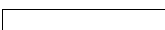
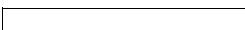

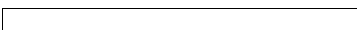
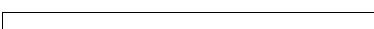
Reino Unido	350	
-------------	-----	---

Rússia	145	
Estados Unidos	274	
Áustria-Hungria	223	
França	473	
Itália	283	
Alemanha	200	
Bélgica	418	

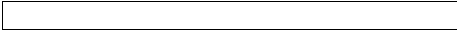

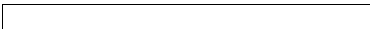
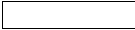
Consumo de Ferro Gusa em Toneladas per Capita

Reino Unido	0,18	
Rússia	0,02	
Estados Unidos	0,20	
Áustria-Hungria	0,03	
França	0,06	
Alemanha	0,14	
Bélgica	0,13	

Carvão, em Toneladas per Capita

Reino Unido	3,89	
Rússia	0,15	
Estados Unidos	3,30	
Áustria-Hungria	0,40	
França	1,15	
Itália	0,15	
Alemanha	2,70	
Bélgica	2,79	

Algodão Cru (em Libras)

Reino Unido	39	
Rússia	3	
Estados Unidos	26	
Áustria-Hungria	6	

França	10	<input type="text"/>
Itália	9	<input type="text"/>
Alemanha	13	<input type="text"/>
Bélgica	11	<input type="text"/>

Quadro de Emprego¹ (em milhares)

Países	Algodão	Lã	Mineração	Ferro, Aço Engenharia	Couro	Papel	Vidro	Tijolos, Cerâmica	Produtos Químicos	População (em milhares de habitantes)
<i>Grã-Bretanha</i> (1901)	606	252	872 (1903)	1 198	384	74	33	136	58	41 455
<i>EUA</i> (1900)	331	135	518 ²	1 150	329	72	61	122	141	77 647
<i>Alemanha</i> (1895)	255	262	609 (1902)	1 115	555	85	58	223	97	57 086
<i>França</i> (1896)	187	214	181 (1902)	573	323	52	39	80	43	38 962
<i>Rússia</i> (1897)	360	151	377 (1900)	432	37	47	36	88	32	135 000
<i>Holanda</i> (1899)	23	8	—	62	40	4	3	7	3	5 263
<i>Bélgica</i> (1896)	20	23	136 (1902)	119	58	9	23	23	12	6 800
<i>Suíça</i> (1901)	26	4	—	35	9	7	1	7	4	3 335
<i>Áustria</i> (1900)	111	53	74 (1902)	370	238	17	41	70	13	26 151
<i>Suécia</i> (1901)	11	11	—	60	6	14	6	70	9	—
<i>Itália</i> (1901)	171	78	63 (1902)	324	407	20	8	13	16	32 475
<i>Japão</i> (1902)	72	11	—	33 (inseguros)	—	7	—	37	—	44 710
<i>Índia</i> (1903)	178	3	—	—	—	5	—	—	—	—

1 Compilado do Memorando XVII, em Cd. 2337.

2 Só carvão.

Desenvolvimento da Produção Mundial de Carvão¹

Países	Aumento anual médio da produção de carvão (em milhares de toneladas curtas de 2 000 libras-peso)			Quantidade total real (em 1900)	Taxa de aumento (%)		
	1870 a 1880	1880 a 1890	1890 a 1900		1870 a 1880	1880 a 1890	1890 a 1900
EUA	3 468	8 623	11 191	269 683	94	121	71
Grã-Bretanha	4 092	3 880	4 879	252 203	33	24	24
Alemanha ²	2 767	3 322	6 641	164 805	74	51	67
França	682	741	806	36 812	47	35	28
Áustria	711	1 401	1 269	43 011	77	86	42
Bélgica	352	384	340	25 856	23	21	15
Rússia	283	306	1 117	17 799	385	85	168
Japão	—	292	526	8 187	—	—	180
Espanha	—	1 336	134	2 947	—	—	120
Itália	9	26	11	530	137	170	27
Índia	1 000 ³	144	244	6 853	—	144	189
Canadá	1 425 ³	143	312	5 322	—	119	71
Nova Gales do Sul	67	179	274	6 168	69	109	80
Nova Zelândia	336 ³	38	51	1 225	—	142	72
Queensland	4	31	18	557	160	483	47
Outros Países	176	389	422	4 083	—	121	8

1 UNWIN, Fisher. *British Industries under Free Trade* (editado por Harold Cox). p. 351.

2 Inclusive lignito.

3 Produção total em 1890; não houve aumento durante a década.

CARVÃO — Quantidade de Toneladas em 1900

Grã-Bretanha	252 000 000
EUA	270 000 000
Alemanha	165 000 000
França	37 000 000
Áustria	43 000 000
Bélgica	26 000 000
Japão	8 000 000

AÇO — Quantidade de Toneladas em 1901

Grã-Bretanha	4 904 000
EUA	13 474 000
Alemanha	6 394 000
França	1 425 000
Áustria	1 500 000
Bélgica	653 000

CONSTRUÇÃO NAVAL — Tonelagem em barcos de 100 t ou mais, construídos em 1900, conforme inscrição no Livro de Registro Lloyd

Reino Unido	1 459 407
EUA	297 931
Alemanha	211 850
França	101 318
Áustria	14 945
Bélgica e Holanda	39 793
Japão	13 335

Marinha Mercante das Principais Nações Marítimas
Em milhões de toneladas (navios a vapor e a vela)

Ano	Reino Unido	Possessões Britânicas	Alemanha	EUA	França	Noruega	Itália	Japão
1850	3,6	0,7	—	1,6	0,7	0,3	—	—
1860	4,6	1,0	—	2,5	1,0	0,5	—	—
1870	5,7	1,4	0,9	1,5	1,1	1,0	1,0	—
1880	6,6	1,9	1,2	1,3	0,9	1,5	1,0	0,1
1890	8,0	1,7	1,4	0,9	0,9	1,7	0,8	0,1
1900	9,3	1,4	1,9	0,8	1,0	1,5	0,9	0,8
1901	9,6	1,5	2,1	0,9	1,1	1,5	1,0	0,9
1902	10,0	1,5	—	0,9	—	—	—	—

Navios Mercantes a Vapor das Principais Nações em 1901¹

	Toneladas
Reino Unido	7 617 793
Possessões Britânicas	571 836
Alemanha	1 506 659
EUA	429 722
França	546 541
Noruega	531 142
Itália	424 711
Japão	583 067

1 CHIOZZA-MONEY. *Elements of the Fiscal Question*. p. 166-167.

CAPÍTULO V

Tamanho e Estrutura da Empresa Moderna

§ 1. *Medida geral do desenvolvimento da estrutura da empresa.*

§ 2. *Evidência da economia relativa, constituída de grandes e pequenas empresas nos Estados Unidos.*

§ 3. *Testemunhos da Grã-Bretanha, Alemanha e França.*

§ 4. *Concentração na indústria do transporte.*

§ 5. *Concentração nos bancos e nos seguros.*

§ 6. *Concentração nos processos distributivos.*

§ 7. *Concentração na agricultura.*

§ 8. *Sobrevivência das pequenas propriedades agrícolas.*

§ 9. *Síntese das tendências mecânicas.*

§ 10. *Economias de força produtiva nas grandes empresas.*

§ 11. *Economias de poder competitivo.*

§ 12. *Sobrevivência de pequenas empresas.*

§ 13. *Sobrevivência mórbida de pequenas “empresas de suadouro” (sweating business).*

§ 14. *Síntese geral das tendências opostas.*

§ 15. *Tamanho típico de uma empresa.*

§ 1. Até que ponto podemos identificar na indústria moderna uma tendência geral à formação de unidades empresariais maiores, em que o capital desempenha um papel relativamente mais importante que o trabalho, propensas a eliminar a concorrência mediante variadas formas de acordo no ramo ou mediante fusão?

Com referência ao desenvolvimento do porte das empresas, à importância crescente do capital e ao número decrescente de empresas existentes num ramo, dispomos de provas estatísticas relativas a determinados setores da indústria.

A maior parte das provas está reunida na Síntese Comparativa do 12º Censo dos Estados Unidos relativo a manufaturas. Encontra-se aí uma comparação das condições gerais do desenvolvimento manufatureiro durante as últimas décadas e dos diversos segmentos e divisões locais da manufatura. Apesar de certas modificações nas formas de enumeração, por um lado, e dificuldades de verificação acurada, por outro, prejudiciais à exatidão das cifras,¹³⁶ os erros não são bastante grandes para invalidar os resultados gerais da pesquisa.

<i>Ano</i>	<i>Número de estabelecimentos</i>	<i>Capital (em dólares)</i>	<i>Número de operários</i>	<i>Valor da produção (em dólares)</i>
1900	512 191	9 813 834 310	5 306 143	13 000 149 159
1890	355 405	6 525 050 759	4 251 535	9 372 378 843
1880	253 852	2 790 272 606	2 732 595	5 369 579 191

O exame dessa tabela parece indicar que o tamanho médio de uma empresa nos Estados Unidos está crescendo, tanto em capital como em mão-de-obra; que o fator capital está crescendo mais rapidamente que o fator trabalho, enquanto o valor do produto, embora maior por unidade empresarial,¹³⁷ mal acompanha o desenvolvimento da mão-de-obra e fica muito aquém do desenvolvimento do capital.

É absolutamente claro que essas cifras não atestam de forma alguma a opinião geral sobre a rápida concentração de capital em todas as indústrias manufatureiras dos Estados Unidos. Se temos em vista o desenvolvimento da associação industrial que assegurou a umas

136 As comparações entre o Censo de 1890 e 1900 são mais válidas que as relativas ao período 1880/90, especialmente no que diz respeito ao capital. No ano de 1900, um novo método de computar o número de empregados provocou uma variação nos números médios entre os dois censos. Além disso, as categorias "supervisores e capatazes", incluídas em 1890, foram excluídas da categoria "assalariados" em 1900.

137 O número total de estabelecimentos manufatureiros aumentou 101,8% entre 1880 e 1900, enquanto o valor total da produção aumentou 142,2%.

poucas empresas gigantes o comando de uma grande porção do mercado em muitas manufaturas, devemos ver no crescimento do número de estabelecimentos isolados, duas vezes mais rápido que o da população americana,¹³⁸ uma prova impressionante do aumento dos pequenos estabelecimentos manufatureiros.

§ 2. Se, na análise grupal das manufaturas, nós nos voltarmos para os grupos em que se assinalou maior avanço nos métodos capitalistas — na indústria têxtil, alimentar, ferro, aço e metal, couro, papel e impressão gráfica, produtos químicos e veículos — veremos ainda que, embora o vulto do capital por empresa seja consideravelmente maior, e um pouco maior o da mão-de-obra, o aumento agregado de estabelecimentos cresce pelo menos com a mesma rapidez que a população (exceto nos ramos do couro), enquanto o crescimento do valor do produto, apesar de um pouco superior ao crescimento do número de empresas, não chega, em nenhum desses grupos, a acompanhar o capital.

Nessas indústrias eminentemente capitalistas, há uma prova cabal de que sobrevivem e se desenvolvem vigorosamente pequenas plantas, representativas de uma tendência contrária ao capitalismo concentrador. As indústrias têxteis, às quais foram aplicados primeiramente a indústria mecanizada e os métodos capitalistas, apresentam em grau acentuado essas tendências adversas, conforme mostram as estatísticas seguintes:

<i>Ano</i>	<i>Número de estabelecimentos</i>	<i>Capital (em dólares)</i>	<i>Número de operários</i>	<i>Valor da produção (em dólares)</i>
1900	30 048	1 366 604 058	1 029 910	2 273 880 877
1890	16 847	1 008 050 268	824 138	1 636 197 191
1880	14 137	594 922 734	710 493	1 171 165 325

Se, ao invés de considerar a área total dos Estados Unidos, nós nos restringirmos à região do Atlântico Norte, na qual está a maior parte das manufaturas desenvolvidas, não observamos uma diferença marcante nas tendências.

138

<i>Percentual de aumento</i>		
<i>Ano</i>	<i>População (%)</i>	<i>Empresas manufatureiras (%)</i>
1890 a 1900	20,7	44,1
1880 a 1890	24,9	40,0

Extraído do 12º Censo. Quadro 156.

Ano	Número de estabelecimentos	Capital (em dólares)	Número de operários	Valor da produção (em dólares)
1900	204 265	5 299 725 076	2 772 117	6 498 058 774
1890	162 796	3 548 288 553	2 317 736	4 896 743 650
1880	112 680	1 719 212 222	1 692 016	3 106 053 580

Estreitando um pouco mais o âmbito de nossa pesquisa, limitando-a a Massachusetts, que é o Estado mais manufatureiro do país, veremos ainda que, malgrado o grande crescimento do capital por empresa, o número de estabelecimentos aumenta aceleradamente, crescendo na realidade com mais rapidez que o número de empregados, e mostrando um valor médio menor de produção por unidade empresarial.

Ano	Número de estabelecimentos	Capital (em dólares)	Número de operários	Valor da produção (em dólares)
1900	29 180	823 264 287	499 448	1 035 198 989
1890	26 923	630 032 341	447 270	888 160 403
1880	14 352	303 806 185	352 255	631 135 284

Finalmente, se aceitamos a análise de Edward Atkinson sobre os resultados do Censo, relativos às manufaturas típicas de têxteis, botas e sapatos em Massachusetts, temos uma medida do "status" relativo dos grandes e pequenos estabelecimentos, claramente desfavorável à economia dos primeiros, indicando, como indica, a excelente economia do capital e do trabalho nas plantas menores.

Têxteis, Botas e Sapatos

	<i>De propriedade societária</i>	<i>De propriedade individual</i>
Número de estabelecimentos	1 078	28 102
Maquinaria e ferramentas (por estabelecimento, em dólares)	76 400	4 200
Número médio de operários (por estabelecimento)	186	10,37
Salário médio (por estabelecimento, em dólares)	393	503
Produção média por pessoa (em dólares)	1 528	2 500

Tomando as indústrias manufatureiras dos Estados Unidos como um todo, parece comprovar-se indiscutivelmente a inexistência de uma tendência favorável à substituição das pequenas oficinas e da indústria doméstica pelas grandes fábricas.

Em várias indústrias isoladas, ou ramos de indústrias, a lei da economia dos grandes estabelecimentos é sem dúvida alguma francamente operativa. Mas no ramo têxtil e no dos calçados, como em muitos outros em que o sistema fabril se desenvolveu plenamente, esse sistema abrange apenas certo segmento do ramo, entregando para pequenas oficinas ou operários isolados grande parte do trabalho melhor e do pior, consistindo o primeiro em encomendas especiais ou processos de acabamento que exigem experiência e cuidados individuais, e o segundo, em trabalho rotineiro desqualificado, no qual a mão-de-obra é submetida a "suadouro" (*sweated labour*), sistema cujos produtos podem ser oferecidos por preços inferiores aos dos produtos fabris.

Se deixamos de lado essas indústrias e nos voltamos para as que são constituídas exclusivamente de fábricas, vamos encontrar aí forte testemunho da superioridade econômica da produção em grande escala. Tomaremos como exemplo a indústria de fabricação de implementos agrícolas que caracteriza a indústria mecanizada americana. Nela encontraremos, ao lado de capital e mão-de-obra crescentes e um aumento correspondente do valor da produção, um número decrescente de estabelecimentos.

Implementos Agrícolas

Ano	Número de estabelecimentos	Capital (em dólares)	Número de operários	Valor da produção (em dólares)
1900	715	157 707 951	46 582	101 207 428
1890	910	145 313 997	38 827	81 271 651
1880	1 943	62 109 668	39 580	65 640 486

Essas mesmas tendências são visíveis em quase todas as indústrias de elaboração do ferro e do aço, dos metais e de fabricação de máquinas; não se constata aqui aumento significativo do número de estabelecimentos, que às vezes, ao contrário, declina, embora o capital e a produção sejam maiores que antes.

Para ilustrar essa verdade, bastará o exemplo significativo do ramo de ferro e aço.

Ferro e Aço

Ano	Número de estabelecimentos	Capital (em dólares)	Número de operários	Valor do produto (em dólares)
1900	668	573 391 663	222 490	803 965 273
1890	645	372 678 018	148 715	430 954 348
1880	1 005	230 971 884	140 978	296 557 685

Quase todos os segmentos das indústrias do latão, cutelaria, produtos fundidos, ferragens, ramos especiais do ferro e do aço, joalheria, instrumentos musicais, máquina de costura, armas de fogo e construção naval estão englobados na economia da grande produção; citemos ainda outros ramos, submetidos em medida muito elevada à mesma lei, como o de botas e sapatos (produtos fabris), tijolos e telhas, vagões e carros, produtos químicos, relógios, tanoaria, couro, selaria, bebidas alcóolicas à base de malte, papel de madeira, cerâmica e louça, sabão e velas, fumo elaborado e guarda-chuvas.

§ 3. Embora sem um volume tão grande de dados concatenados, uma grande variedade de fatos comprova a atração das mesmas forças nas principais manufaturas inglesas. Nas indústrias fundamentais têxteis e metalúrgicas, na moagem, no fabrico de bebidas fermentadas, nos ramos dos produtos químicos, couro, vidro, cerâmica e louça, papel e outras indústrias mecanizadas, vêm crescendo as dimensões da planta isolada, e, mais ainda, as da empresa, ao mesmo tempo que o crescimento do fator capital supera o fator mão-de-obra na empresa. Na manufatura têxtil doméstica, o valor das ferramentas equivalia, via de regra, a apenas uns poucos meses de salário. Em 1845, McCulloch estimava que o capital fixo investido nas bem equipadas fábricas têxteis da Inglaterra correspondia a cerca de dois anos de salário de um homem empenhado na produção.¹³⁹ Em 1890, o Prof. Marshall avaliava em aproximadamente 200 libras o capital de uma planta, ou cinco anos de salário por homem, mulher ou criança empregados numa fiação totalmente equipada.¹⁴⁰

O crescimento real do volume de capital de uma fábrica na indústria moderna típica, isto é, no ramo têxtil do algodão, é ilustrado pela seguinte estimativa do aumento do número médio de fusos e teares em cada fábrica, tomada isoladamente, entre 1850 e 1885, embora nas cifras não se leve em conta a velocidade e o rendimento adicional das máquinas.

139 PORTER. *Progress of the Nation*. p. 216.

140 *Principles of Economics*. 2ª ed. p. 282.

Ano	Número de fusos	Número de teares
1850	10 858	155
1885	15 227	213

Mesmo essas estatísticas não representam fielmente os fatos, pois incluem um número considerável de fábricas do velho tipo, em que a fiação e a tecelagem não tinham sido separadas. Tomando as fiações altamente especializadas do distrito de Oldham, o Dr. Schulze-Gaevernitz indicou, para 1892, uma média de 65 mil fusos por fiação, sendo que na maior delas a cifra era de 185 mil. Assim, também o número médio de teares mecânicos por tecelagem no Lancashire do Norte era de 600, sendo que a cifra mais alta por estabelecimento fabril era de 4 500.

Com o desenvolvimento de empresas com capital por ações, tanto aqui como em outros lugares, as dimensões da empresa cresceram num ritmo muito mais acelerado que o da planta isolada.

O ramo da produção de bebida fermentada, que durante as duas últimas gerações passara quase inteiramente para o esquema das “companhias”, revela, em medida significativa, tendência para a concentração.

As cifras seguintes mostram o número de cervejeiros que ofereciam seus serviços, ou “cervejeiros à venda”, como se dizia desde 1850.

1850	44 300
1860	39 948
1870	32 682
1880	21 346
1890	11 364
1900	6 447
1903	5 692

Na Alemanha, a indústria cervejeira manifesta uma tendência semelhante para a concentração, como se pode ver pelo número decrescente de cervejarias, que passou de 1 400 em 1872 para 1 050 em 1885, a despeito do grande aumento de produção durante esse período.¹⁴¹

Os dados estatísticos comparativos dos Censos Industriais da Alemanha, em 1882 e 1895, ilustram as amplas tendências vigentes na manufatura, mostrando que, embora as empresas maiores cresçam com mais rapidez que as pequenas, isso não significa absolutamente que estas tendam a desaparecer; elas empregam, ao contrário, um percentual cada vez maior da população.

141 Ver ELY. *Monopolies and Trusts*. p. 188.

Enquanto o crescimento populacional nesse período foi de 13,5%, o aumento comparativo dos estabelecimentos pequenos, médios e grandes foi o indicado na tabela abaixo:

	1882	1895	Aumento percentual
Estabelecimentos pequenos (de 1 a 5 pessoas)	2 457 950	3 056 318	24,3
Estabelecimentos de porte médio (6 a 10 pessoas)	500 079	833 409	66,6
Estabelecimentos grandes (de 10 a 50 pessoas)	896 230	1 620 848	81,8

Malgrado não existirem dados sobre as tendências recentes na França, o Censo Industrial de 1896 demonstra que “la grande industrie” não realizou nenhum avanço considerável na manufatura em geral. Do total de 575 531 estabelecimentos, 461 354, ou 4/5 do número total, não tinham mais de três empregados, enquanto o número de grandes estabelecimentos, com mais de 500 empregados, não excedia 446.

O quadro abaixo ilustra a distribuição nos três principais ramos do emprego:

	Porcentagem na agricultura	Porcentagem na indústria	Porcentagem no comércio
Com 1 a 4 assalariados	92,09	85,03	90,00
Com 5 a 50 assalariados	7,89	13,68	9,82
Com 50 a 500 assalariados	0,02	1,21	0,18
Com mais de 500 assalariados	—	0,08	—
Total	100	100	100

§ 4. Não é, entretanto, na manufatura e sim na indústria do transporte que iremos encontrar os resultados mais expressivos da influência concentradora da maquinaria. A substituição da carroça e da diligência pela estrada de ferro, do barco a vela pelo navio a vapor, evidencia o maior avanço do capitalismo moderno.

“O custo de um navio a vapor equivale talvez ao trabalho de dez anos ou mais de quem trabalha nele, enquanto o capital de cerca de 900 milhões de libras, investido nas estradas de ferro da Inglaterra e do País de Gales, equivale ao trabalho

de 400 mil pessoas, empregadas nesse ramo de transporte, durante cerca de vinte anos.¹⁴²

O fato de todas as ferrovias dirigidas pela iniciativa privada, a vapor ou elétricas, serem empresas de capital acionário, e de todo o transporte marítimo, com exceção de um percentual decrescente da navegação costeira e fluvial, ter adotado a mesma forma tipicamente capitalista comprova a tendência concentradora desse segmento da indústria.

§ 5. Depois do transporte, o setor empresarial em que as forças concentradoras operam com mais força e em âmbito mais geral é o das finanças, incluindo nesse termo as operações bancárias e de seguros, corretagem de ações e de câmbio e toda espécie de empréstimo de dinheiro. Essas empresas financeiras constituíram o berço do capitalismo moderno: foram as primeiras a adotar a forma de sociedade anônima e a terem um campo de ação internacional. Nessas empresas, a expansão do capital não guarda nenhuma relação com a da mão-de-obra, e, nelas, a vantagem de um capital vultoso é normalmente maior do que em qualquer outra operação financeira.

Com a difusão de um sofisticado sistema creditício em todo o mundo empresarial, associado intimamente ao mecanismo aperfeiçoado da comunicação, pode-se dizer que a finança moderna, como um todo, passou a apoiar-se numa base mecânica. Na geração e mobilização do crédito, por intermédio do qual o grosso das transações empresariais modernas se efetua, a grande empresa financeira desfruta de superioridade evidente. As operações financeiras de vulto empreendidas por Governos e conglomerados industriais só podem ser realizadas por grandes estabelecimentos financeiros; e, mesmo que o conhecimento circunstanciado (local ou do ramo) possa fundamentar a sobrevivência do pequeno prestador de dinheiro e da pequena firma de corretagem, o grau de independência financeira das firmas menores está sempre declinando, de maneira que elas vão caindo na condição de agências ou ramos de alguma grande companhia financeira.

Uma geração atrás, Bagehot enfatizava essa tendência:

“Um grande banco tende a tornar-se maior, e um pequeno banco, a tornar-se menor”.

Depois de escrever isso, desapareceu em grande parte da Grã-Bretanha o banco privado, diante dos bancos organizados como sociedades anônimas, cujos ramos se estendem por todo o país. Estima-se que os depósitos nos bancos britânicos passaram de 350 milhões de libras, em 1875, a 859 milhões de libras, em 1903, verificando-se pois um

142 MARSHALL. 2ª ed. p. 283.

aumento de 147% em 27 anos.¹⁴³ Entre 1858 e 1903, o número de estabelecimentos bancários subiu de 2 008 para 6 592, em conseqüência exclusiva do aumento do número de agências bancárias. Na Escócia, primeiro país a desenvolver o uso geral das facilidades bancárias, constata-se a concentração mais densa dos negócios bancários; havia ali, em 1883, dez bancos, com 912 agências; em 1896, as cifras tinham passado para dez bancos, com 1 015 agências. Na Inglaterra, a fusão está exterminando rapidamente os bancos privados ou de propriedade individual. O Banco Barclay assumiu a direção de 24 outras empresas, o Banco Parr outras tantas, enquanto o Banco Lloyd incorporou 38 casas bancárias.

Observa-se por toda parte concentração semelhante nas empresas de seguros. Em nenhum ramo como no da empresa de seguro se mostra tão evidente a vantagem econômica de um grande capital sobre um pequeno. Durante o último quartel do século, vem diminuindo constantemente o número de empresas de seguros de vida, ficando um pequeno número de empresas com uma quantidade bem maior de negócios. Em 1873, o número de empresas era 56, com uma receita de 118 396 502 dólares; já em 1897 o número era 35, com uma receita de 301 268 179 dólares.

§ 6. No comércio, as forças de concentração são menos facilmente perceptíveis; mas, no que tange às operações por atacado, não resta dúvida de que uma proporção crescente de empresas distribuidoras está passando para as mãos de grandes firmas em expansão. Numa área considerável do comércio atacadista, a fase mercantil da empresa isolada foi eliminada, especialmente onde as mercadorias em questão são matérias-primas ou produtos manufaturados não acabados. Ou o manufator compra seus materiais diretamente dos produtores, por meio de processos regulares estipulados em contrato, ou estabelece plantas produtoras próprias, como, por exemplo, o fabricante de geléias que possui plantações de frutas, ou o proprietário de usinas siderúrgicas que adquire minas de carvão. Em muitas outras circunstâncias, o produtor abastece diretamente o retalhista, como no caso da maior parte das mercadorias a granel ou acondicionadas, e em grande parte da indústria do vestuário; ou se engaja nos negócios de distribuição por atacado e varejo, como fazem certas fábricas de sapatos, minas de extração de carvão etc. Os artigos manufaturados de uso comum são, hoje em dia, na maioria dos casos, entregues aos varejistas diretamente pelas fábricas. Onde, porém, o comércio atacadista continua ainda como um estágio distributivo distinto, ele é, geralmente, ou importador de produtos estrangeiros ou armazenador de gêneros alimentícios e de

143 *British Industries*, p. 91.

outros produtos nacionais perecíveis. Essas empresas adquirem cada vez mais caráter especulativo, incorporando mais amplamente o elemento creditício e convertendo-se, na maioria dos casos, num apanágio da finança. Para que uma empresa assim orientada possa ser bem-sucedida, é essencial que possua capital volumoso; e, embora o grande desenvolvimento do pessoal dedicado ao comércio, em todos os países, comprove a enormidade dos negócios realizados, o aumento é no número de escriturários, agentes, caixeiros-viajantes etc., e não no número de empregadores.

Aumenta rapidamente o número de empreendimentos organizados na base do capital social no comércio varejista. Lojas gigantescas, com tendência a transformar-se em “abastecedores universais”, como, por exemplo, as casas Whiteley e Barker, ou a atender uma ampla gama de necessidades, como as casas Maple e Spiers & Pond, surgem nas grandes cidades, expressando um percentual crescente de empresas varejistas. Outras companhias, mais especializadas, estendem seus negócios a numerosos ramos, como o de secos e molhados e outros suprimentos, leiterias, restaurantes, peixarias e casas especializadas em jogos. Em alguns desses casos, as companhias varejistas se fortalecem, engajando-se no processamento dos produtos fornecidos pelas empresas agropecuárias e pela manufatura: com mais freqüência ainda, os próprios fabricantes adquirem armazéns de varejo ou atuam por meio de lojas “comprometidas”, como no ramo dos calçados, joalheria e tabaco.

§ 7. São muito difíceis de realizar mensurações inteiramente genéricas sobre a aplicação das forças concentradoras do capitalismo na agricultura.

Em países como os Estados Unidos, no entanto, onde a aplicação da maquinaria se efetivou por completo, ficou claramente assentado que a magnitude e o valor das empresas agrícolas aumentam nos segmentos da agricultura onde a maquinaria pode ser utilizada de maneira mais ampla, e que o montante do capital dessas empresas, assim como o valor da produção, se expande com mais rapidez que o aumento do trabalho empregado.

Uma monografia judiciosa sobre a agricultura nos Estados Unidos, recentemente publicada,¹⁴⁴ mostra que nos Estados do Centro-Norte, que se empenham sobretudo na obtenção de grandes safras, que exigem desenvolvimento maior da maquinaria, um aumento significativo nas dimensões das granjas (considerada apenas a terra beneficiada) determinou um aumento de 26,4% durante o decênio 1880/90 e de 41,8% durante os dois decênios que vão de 1880 a 1900. Em

144 H. W. QUAINANCE. *The Influence of Farm Machinery on Production and Labour*. Novembro de 1904.

outras regiões dos Estados Unidos, seguindo-se à derrocada das *plantations*, houve grande proliferação de explorações agrícolas, empreendidas por ex-escravos negros, como nos Estados do Atlântico Sul e do Centro-Sul, ou onde a produção das hortas e pomares adquiriu importância e vulto, como em certas regiões do Atlântico Norte e do Oeste, a tendência de a maquinaria aumentar a área da exploração agrícola é, inteira ou parcialmente, contrabalançada pelas forças favoráveis à pequena cultura.

Ao mesmo tempo, porém, que essas tendências impediram o crescimento da área beneficiada dos estabelecimentos agrícolas médios dos Estados Unidos, como um todo,¹⁴⁵ o montante do capital de um estabelecimento agrícola americano e o valor por acre de sua produção estão aumentando de forma razoavelmente rápida. O quadro seguinte mostra esse crescimento e torna muito claro que a agricultura americana como um todo está em processo de mecanização, numa forma em que o capital assume papel mais importante, e a mão-de-obra, papel relativamente menos importante.¹⁴⁶

O fato de ter a classe de empregados ou dependentes aumentado 73,6%, durante o período 1880/1900, enquanto a classe empregadora ou independente aumentou somente 27,4%, é um testemunho fortemente comprobatório do crescimento do processo de concentração.

	<i>Ano Base 1880</i>	<i>1890</i>	<i>1900</i>
Valor médio do estabelecimento agrícola inteiro	US\$ 3 515 = 100	138,2	185,8
Valor médio do estabelecimento agrícola (terras e benfeitorias)	US\$ 2 835 = 100	138,6	189,0
Valor médio de implementos e máquinas	US\$ 136 = 100	111,0	152,9
Lavradores, fazendeiros e capatazes	828 800 = 100	—	127,4
Trabalhadores agrícolas	352 765 = 100	—	173,6

145 O tamanho real dos estabelecimentos agrícolas (inclusive terras não beneficiadas) mostra um aumento significativo desde 1880, em comparação com um declínio nas diversas décadas anteriores.

146 Esse declínio da importância da mão-de-obra torna-se mais claro pelos dados seguintes, extraídos do Censo:

	<i>1900</i>	<i>1890</i>	<i>1880</i>
Trabalhadores agrícolas	612 418	359 894	352 565
Lavradores, fazendeiros e capatazes	1 056 237	1 091 867	828 800
Total	1 668 655	1 451 761	1 181 365

Embora grande parte dos aperfeiçoamentos introduzidos na agricultura resulte da aplicação de melhores métodos de cultivo, do uso de fertilizantes, de obras de irrigação, da rotação aprimorada do cultivo, de sementes melhores etc., a maior parte deles está intimamente relacionada com o uso da maquinaria moderna, que deve ser tomada como o instrumento representativo do capitalismo.¹⁴⁷

O quadro a seguir contém uma estimativa da economia obtida na produção das safras em que a maquinaria é mais amplamente utilizada, expressa em unidades de tempo de trabalho humano. [Ver página 136.]

A produtividade acrescida do trabalho, indicada no quadro, varia de 150%, no caso do centeio, a 2 244%, no caso da cevada, ou seja, um aumento médio de produtividade de cerca de 500%.¹⁴⁸

§ 8. Mas, ainda que a força concentradora da maquinaria tenha sido tão forte em certas formas de cultivo agrícola, que elevou o tamanho médio do estabelecimento agrícola como unidade de valor e de produtividade, não se pode absolutamente concluir daí que a pequena propriedade agrícola tenda a desaparecer em toda parte. A redução da área de terra beneficiada por estabelecimento agrícola, em todas as regiões, salvo no Centro-Norte, mostra de qualquer forma que, na agricultura americana, o capitalismo não significa em geral estabelecimentos grandes. De fato, o cultivo intensivo e científico, diferindo do cultivo simplesmente mecanizado, favorece em toda a parte as pequenas explorações, embora signifique, em muitos casos, um uso maior de capital por acre. A uniformidade da superfície do solo e sua qualidade — nem tão rico nem tão bem situado em relação aos mercados para remunerar a lavoura-jardim, mas suficientemente bom e acessível para justificar o cultivo com maquinaria — eis as condições mais favoráveis para a grande exploração agrícola. Proporcionalmente, como os mercados para as frutas finas, flores e aves domésticas e outros produtos agrícolas de melhor qualidade, que exigem cuidados meticolosos e perícia individual, se tornam relativamente mais importantes que os mercados para as safras comerciais e para o gado comum, as forças que reclamam grandes explorações, ou mesmo o grande investimento, provavelmente vão diminuindo. Na realidade, ainda que em quase todos os ramos do trabalho agrícola a maquinaria e outros recursos poupadores de trabalho sejam empregados cada vez mais, isso não significa a eliminação do pequeno lavrador independente. Embora a grande empresa produtora de cereais ou de criação de gado (estância), com maquinaria e trabalho assalariado, se desenvolva num ritmo capaz de fazer pender a “média” da agricultura como um todo nesse sentido, isso se coaduna perfeitamente com a multiplicação do número de pequenos lavradores.

147 QUAINANCE. p. 20.

148 QUAINANCE. p. 23.

Unidade N.º 1	Gênero e quantidade da colheita obtida; descrição do trabalho realizado.	Ano de produção		Tempo de trabalho			
		A mão	A máquina	A mão		A máquina	
				Horas	Min.	Horas	Min.
3	Cevada: 30 bushels por acre; cevada	1829/30	1895/96	63	35,0	2	42,8
9	Milho: 40 bushels por acre; milho amarelo, descascado; talos deixados no campo	1855	1894	38	45,0	15	7,8
10	Algodão: a mão, 750 libras- peso por acre; a máquina, 1 000 libras-peso por acre; sementes de algodão	1841	1895	167	48,0	78	42,0
12	Feno: colheita de 1 tonelada por acre; capim de rebanho	1850	1895	21	5,0	3	56,5
13	Aveia: 40 alqueires por acre; aveia	1830	1893	66	15,0	7	5,8
16	Batatas: 220 bushels por acre; batatas	1866	1895	108	55,0	38	—
17	Arroz: 2 640 libras-peso por acre; arroz em casca	1870	1895	62	5,0	17	2,5
18	Centeio: 25 bushels por acre; centeio	1847/48	1894/95	62	58,9	25	10,0
26	Trigo: 20 bushels por acre; trigo	1829/30	1895/96	61	5,0	3	19,2

Dados recentes, colhidos na Bélgica, dão-nos uma visão interessante das tendências em conflito na agricultura. Ao mesmo tempo que vêm aumentando o número e o percentual das grandes propriedades, em relação à área total que elas abrangem no país, vêm crescendo também, e com mais rapidez ainda, o número e o percentual das propriedades muito pequenas: houve diminuição nas dimensões intermediárias de propriedade.¹⁴⁹ Sustenta-se que esses pequenos lotes não constituem estabelecimentos de pequenos camponeses; são faixas de terras cultivadas por proletários industriais, que as trabalham como fonte suplementar de renda, ora combinando o trabalho agrícola no verão com o trabalho assalariado urbano no inverno, ora utilizando terras loteadas para o cultivo nas horas de folga do trabalho na cidade.

Ao mesmo tempo que a maquinaria favorece os grandes estabelecimentos agrícolas, se comparados aos medianos — considerada no quadro de um país pequeno, dotado de modernos meios de transporte e densamente povoado, como a Bélgica —, impele cada vez mais o pequeno camponês para as indústrias urbanas, movimento que o Sr. Vandeveldé resumiu assim:

149 VANDEVELDE, E. *Modern Socialism*. p. 204.

“O que não se pode contestar é a intensificação progressiva da agricultura, o desenvolvimento do uso da maquinaria, em uma palavra, o aumento do capital fixo em comparação com o capital circulante (isto é, em comparação com o capital que paga o trabalho manual); a agricultura se industrializa; a terra arável se transforma em pastagem; as indústrias agrícolas se multiplicam a olhos vistos — destilação, fabrico do açúcar, preparo da chicória, de xaropes etc; e, em consequência dessa transformação, cada vez mais a população dos distritos rurais se diferencia em duas categorias inteiramente distintas. De um lado, um proletariado crescente, formado de trabalhadores agrícolas, que são a minoria, assim como trabalhadores da indústria, que saem diariamente para trabalhar em qualquer parte; e o que se pode chamar de trabalhadores meio a meio, meio-agrícolas e meio-industriais, trabalhando nas usinas de açúcar em certos períodos, nas colheitas em outros, empregando-se em minas de carvão no inverno, para depois retomar o trabalho do campo na primavera”.¹⁵⁰

§ 9. Fica inteiramente patenteado que, em muitos segmentos da indústria, estão em operação economias de maquinaria e de força motriz, no sentido de:

- 1) Aumentar o tamanho da “planta” e do “estabelecimento” individuais, empregando uma unidade cooperativa maior de capital e trabalho, a fim de conseguir uma “produção” maior.
- 2) Aumentar o volume e a importância do capital, relativamente à mão-de-obra.
- 3) Produzir maior diversificação e especialização de capital e mão-de-obra, a fim de dar maior complexidade à unidade empresarial.

Essa economia de maquinaria progrediu mais nas manufaturas principais, onde existe demanda grande e regular dos mesmos produtos e onde os materiais e os métodos são mais passíveis de standardização. Está incluída nessa economia uma parte significativa e crescente dos ramos do transporte, em que se utilizam a força motriz do vapor e a eletricidade. A mesma tendência, menos avançada, porém, se manifesta em grandes segmentos das indústrias de mineração ou em certos ramos da agricultura. O comércio atacadista é menos sujeito à força concentradora da economia mecanizada, exceto quando envolve a manipulação física de grandes quantidades de mercadorias, enquanto o ramo varejista é o que menos uso faz dos métodos mecânicos.

Mas essa economia puramente mecânica não nos ajuda muito

150 *Modern Socialism*. p. 213.

na interpretação da tendência concentradora do capitalismo. A maior dimensão e complexidade e a natureza “capitalista” de uma “planta” isolada manifestam-se no custo e na produtividade crescentes de uma fábrica têxtil ou de um moinho de trigo modernos, comparados com o estabelecimento fabril mais primitivo que eles substituem, da mesma forma que evidencia a capacidade superior de transporte de uma composição ferroviária ou de um navio a vapor, em relação aos veículos primitivos. Ora, a verdadeira unidade econômica do capitalismo não é a unidade técnica de uma “planta”, mas a unidade industrial e financeira da “empresa”.

Salvo em poucos casos, a economia puramente mecânica não contribui muito no sentido de explicar o desenvolvimento maior da “empresa”. Sobrepe-se a essa economia mecânica uma série de outras economias, industriais, comerciais e financeiras, favoráveis à grande empresa. Onde e na medida em que estas são operativas, encontramos certo número de plantas ou estabelecimentos tecnicamente completos, ligados por controle e propriedade comuns e dirigidos por uma única empresa.

As grandes e crescentes dimensões de muitas empresas comerciais, financeiras e até distribuidoras no varejo tornam perfeitamente claro que a economia baseada na máquina não é essencial à tendência concentradora do capitalismo. Não somente surgem enormes empresas que carecem desse alicerce, como em algumas manufaturas, conforme vimos, uma planta mecanizada razoavelmente complexa constitui a base de pequenas empresas.

Ao mesmo tempo, pois, que é importante fazer uma análise da economia da grande empresa, por meio de um estudo do rendimento mecânico, devemos tratar esta como elemento de um complexo de economias que favorecem a grande empresa. É necessário fazer agora uma apresentação formal desses elementos e levantar diante deles outros, que favorecem a manutenção ou o aumento das pequenas empresas.

§ 10. As forças que atuam no sentido de levar o capital a agrupar-se em massas cada vez maiores e o desenvolvimento conseqüente da unidade empresarial exigem um estudo especial sobre as mudanças efetuadas na natureza competitiva do mercado e no estabelecimento de monopólios. As economias que dão às grandes empresas vantagem sobre as pequenas podem ser divididas em duas categorias — economias de capacidade produtiva e economias de poder competitivo.

Na primeira categoria serão colocadas as economias que resultam da maior subdivisão do trabalho e da maior eficiência de energia produtiva, e que representam uma poupança líquida no gasto de energia humana para a produção de determinada quantidade de mercadorias, do ponto de vista da comunidade produtora como um todo. Elas abrangem:

a) O esforço poupado na compra e transporte de matérias-primas em grandes quantidades, em relação às mesmas operações com pequenas quantidades, e a poupança correspondente na venda e transporte de mercadorias, manufaturadas ou não. Sob esse título, incluir-se-iam a descoberta e a abertura de novos mercados para compra de matérias-primas e a venda de produtos acabados, e tudo o mais que aumenta o âmbito da concorrência e da cooperação efetivas na indústria.

b) A adoção da melhor maquinaria moderna. Grande parte da maquinaria cara só “poupará trabalho” quando usada em auxílio da produção em larga escala, que pode contar com um mercado relativamente estável. Pode ser considerado infinito o número de invenções, conhecidas ou por conhecer, destinadas a poupar trabalho, que aguardam um incremento na escala de produção ou uma alta de salários da mão-de-obra, que elas poderiam eliminar, a fim de se tornarem economicamente viáveis. A cada elevação na escala de produção, alguns desses inventos passam da categoria dos que “não rendem” para a categoria dos que “rendem”, representando então um ganho produtivo líquido no trabalho poupado pela comunidade.

c) O desempenho de processos secundários ou subsidiários, dentro dos limites da mesma propriedade ou em íntima ligação orgânica com o processo principal, estabelecimento de uma oficina especial de reparos, várias economias em armazenagem, a serviço da produção em grande escala.

d) Economias que implicam a poupança de trabalho, por meio de uma eficiência maior de gerência, superintendência, contabilização e outros trabalhos não manuais, que resultam de cada aumento do tamanho de uma empresa normalmente estruturada. Essas economias freqüentemente se relacionam de perto com o item *b*, como quando se economiza trabalho de escrituração, com o emprego de máquinas de escrever e comunicações por telefone; e com o item *c*, quando se estabelece um número maior e mais conveniente de centros de distribuição.

e) Economia de local e espaço. A faculdade que tem uma grande empresa de utilizar determinada área de terreno, que atenda vantajosamente às necessidades do trabalho produtivo e do armazenamento, constitui com freqüência grande economia prática, medida financeiramente pelo percentual menor do aluguel nas despesas do estabelecimento. No ramo do varejo, em que o espaço para a “exposição” de mercadorias à venda, para estocagem e para a livre circulação tem grande importância, esse é um dos fatores principais a favor do grande “magazine”.

f) A utilização de produtos de refugo, uma das economias práticas mais importantes na produção em grande escala.

g) A capacidade de testar novos experimentos na maquinaria e na organização industrial.

§ 11. Pertencem à categoria de economias de poder competitivo as vantagens de que desfruta uma grande empresa, em sua concorrência com empresas menores, vantagens que lhe permitem tomar fregueses destas últimas ou obter uma taxa de lucro mais elevada, sem aumentar absolutamente a produtividade líquida da comunidade. Entre essas economias incluem-se:

1) Grande parte da economia com propaganda, viagens e representantes locais, com superioridade na apresentação das mercadorias e com a conquista de fregueses, que uma grande empresa está em condições de fazer. Na maioria dos casos, decididamente a maior parte dessa publicidade e auto-recomendação não constitui economia do ponto de vista do negócio ou da comunidade — representa, antes, um ganho para determinada firma, contrabalançado por uma perda para outras. Não são poucos os casos em que o “ramo” pode ser favorecido, com prejuízo para outros ramos ou para o consumidor, como, por exemplo, quando uma espécie de medicamento, desnecessário ou nocivo para a saúde, tem seu consumo forçado por métodos persistentes de valorização que iludem o público.

2) A capacidade de uma grande empresa de assegurar e manter para seu uso exclusivo uma patente ou segredo comercial, relativo a máquinas ou métodos de fabricação, que, de outra maneira, iria ser usado por outra firma ou se transformaria em propriedade pública do ramo de negócio, não representa nenhuma economia pública, e até, às vezes, uma perda pública. Quando, porém, o aperfeiçoamento decorre unicamente da experiência e da iniciativa de um empresário que só o adotaria se fossem assegurados à sua empresa direitos de exclusividade, a economia pertence à categoria produtiva.

3) A capacidade superior de uma grande empresa de reduzir salários, em virtude da posse do monopólio total ou parcial da atividade local, e o poder correspondente de conseguir matéria-prima a preços baixos, ou de impor pela força aos consumidores preços mais altos do que os determinados pela ação da livre-concorrência, representam economias empresariais individuais que podem viabilizar, para uma grande empresa, a obtenção de lucros mais elevados.

As maiores facilidades de crédito, de que gozam, via de regra, as grandes firmas, devem ser consideradas uma economia distinta. Essa economia constitui, em parte, superioridade produtiva, pois implica maior facilidade de expansão nas operações empresariais; em

parte, superioridade competitiva, pois significa liberdade maior nos processos de compra e venda, assim como capacidade maior de enfrentar e vencer dificuldades.

Essa economia particular tem evidentemente maior importância para as empresas financeiras, depois para as grandes empresas comerciais que, paralelamente, têm participação considerável em empresas de mineração e manufatureiras, de acordo com o grau de inerência do fator “especulação” em sua conduta.

§ 12. Quando, em grandes áreas da indústria, do comércio e de outras atividades, como verificamos ser o caso, a pequena empresa sobrevive, sua sobrevivência pode ser atribuída em parte à ausência de algumas das principais tendências para a concentração, em parte à ação de tendências compensadoras, positivamente favoráveis à pequena forma de empresa.

Considerando as limitações físicas e econômicas à efetiva aplicação da maquinaria, apontamos já certas economias da pequena empresa.

1) Onde a natureza da matéria-prima ou do processo de manipulação é incomensurável e grandemente irregular, a irregularidade torna impossível a aplicação plena da maquinaria e a rotina do trabalho. A espécie ou o grau da irregularidade pode ser tal que o êxito da empresa fica dependendo tanto da capacidade, talento e caráter do operador como da sorte, que impede o uso das máquinas ou de qualquer tipo de economia de “rotina”. A irregularidade de material, se devida à modicidade dos preços dos produtos, pode ser insuficiente para anular a economia líquida da grande empresa, embora exclua o uso pleno de métodos baseados na mecanização. A irregularidade de forma, textura etc., característica do couro cru, não impede que o curtimento assuma as proporções de uma indústria das grandes empresas; nem tampouco a forma e a qualidade irregular das frutas acorrentam os ramos do “enlatamento” e da “geléia” às pequenas empresas. Mas o corte e o engaste de pedras preciosas, os níveis mais refinados dos ramos do vestuário ou da costura, o da relojoaria e muitos outros ramos de produtos destinados ao consumo de luxo, relacionados com a escolha e a manipulação cuidadosa das características especiais de materiais caros, tendem a permanecer nas pequenas empresas. O exemplo mais notável desse fato encontra-se na garimpagem de cunho individual dos depósitos auríferos aluvionários, que contrasta com a exploração industrial dos aglomerados de ouro, praticada pelas grandes companhias.

É na agricultura que realmente se constata a aplicação mais ampla desse princípio. Os pequenos estabelecimentos tendem a sobreviver na medida: (α) da irregularidade do solo, da semente, do clima etc., assim como da conseqüente quantidade da atenção e destreza particular, implícitas nos procedimentos agrícolas; (β) do valor absoluto

alcançado no mercado pelos produtos vegetais e animais desenvolvidos em tais condições.

Os estabelecimentos especialmente prósperos, que cultivam um só produto em grande escala e aplicam métodos mecanizados, têm condições de descartar irregularidades menores de solo etc.; grandes estabelecimentos de criação de gado ou mesmo explorações dedicadas à fruticultura podem, por motivos similares, tornar-se remunerativas. Mas no cultivo das plantas e frutos mais delicados e caros, ou na criação de espécies mais raras de pássaros e animais, o fator habilidade e interesse individual é tão importante que comumente pesa mais que todas as economias da grande produção.

2) Quando a individualidade do consumidor se estampa na indústria, exigindo a satisfação de necessidades particulares, uma economia de "arte" toma o lugar da economia da "rotina" e da "máquina". É essa força que, em grande medida, valoriza as diferenças de materiais e reclama habilidade em seu trato. Mas, mesmo onde existe uma completa estandardização ou regularidade de materiais, a demanda de produtos feitos exatamente de acordo com as feições ou fantasias individuais dos consumidores implica o emprego de mão-de-obra especialmente qualificada e afasta o emprego da maquinaria ou métodos de rotina. Isso não significa necessariamente que a execução de tais pedidos fique a cargo exclusivo das pequenas empresas. Às vezes, uma grande companhia do ramo de louça e cerâmica mantém numerosos *designers* e artesãos qualificados, a fim de estimular e satisfazer a demanda da clientela de alto gabarito, da mesma forma que uma grande firma de alfaiataria ou decoração pode ter um departamento para atender encomendas especiais e outro de artigos de "luxo e fantasia". Mas onde a perícia em um processo de produção final constitui o principal elemento do uso e do custo de uma mercadoria, e especialmente quando a dose de perícia imprime ao produto o cunho de verdadeiro serviço pessoal, a pequena unidade empresarial está apta a sobreviver. Embora o trabalho comum de fotografia possa estar passando para as grandes companhias, o de cunho artístico permanece nas mãos de artistas independentes. Em Londres, a melhor parte do ramo de relógios, selaria e marcenaria continua com as pequenas indústrias. Mesmo quando o que está em jogo é a demanda "particular" não de consumidores mas de produtores, as pequenas empresas freqüentemente mantêm suas posições, como em muitos ramos secundários da indústria dos metais em Birmingham.

Ainda que a estandardização da maquinaria liberte grande parte do trabalho de reparos da dependência dos engenheiros e de outros artífices qualificados, enquanto muitas grandes empresas mantêm oficinas de reparação próprias, é esse trabalho essencialmente irregular que forma o alicerce de muitas oficinas pequenas e independentes em

grandes centros manufatureiros. Embora os ramos da construção e da impressão gráfica constituam, no fundamental, grandes empreendimentos capitalistas, há um número considerável de empreiteiros de construção, carpinteiros, encanadores e tipógrafos empenhados em trabalhos especiais e de emergência.

No setor do varejo, como vimos, a sobrevivência de relações pessoais com “fregueses”, o acréscimo de um processo produtivo final à arte da distribuição varejista, às vezes simplesmente a circunstância da proximidade, permitem que o dono de um pequeno armazém mantenha sua posição.

É natural que a energia produtiva, que está a serviço da produção e da distribuição da riqueza material e imaterial nas profissões liberais, nas belas-artes e nos serviços de recreação e atendimento pessoal, deva ser menos sensível às forças de concentração do capitalismo. Embora haja certo consenso em encarar as Escolas de Direito, Medicina, Teologia e Pedagogia de nossas universidades como grandes empreendimentos capitalistas — unidades fabris fornecedoras e distribuidoras de serviços legais, médicos, religiosos e outros — enquanto as associações profissionais dos tribunais, Igrejas, conselhos médicos etc. limitam a liberdade dos profissionais em suas “práticas”, essas considerações não invalidam materialmente a independência “empresarial” do clérigo ou médico comum. A tendência para a grande estrutura capitalista, ainda que perceptível no ensino e nas profissões legais, médicas e especialmente odontológicas, não abrange grande percentual dessas profissões e atinge, dentro de limites razoáveis, uma economia máxima. Nas artes recreativas, o grande capitalismo conseguiu formar uma forte base em certos segmentos que exigem o emprego de capital volumoso e alto nível de gestão empresarial. Talvez o jornalismo seja a arte ou profissão intelectual em que se tornou mais forte o poder concentrador, embora, mesmo aí, o grande mecanismo capitalista da imprensa seja movimentado por um número crescente de biscateiros não vinculados intimamente a nenhum órgão particular do setor.

Todas essas pequenas empresas da agricultura, dos setores da indústria mecânica, da mineração, do comércio varejista, das artes e ofícios sobrevivem devido a certas características dos materiais ou processos utilizados, que ressaltam as qualidades pessoais de perícia, atenção, bom senso e caráter, que não podem ser efetivamente reclamadas, controladas e aplicadas na economia rotineira das grandes empresas. A essas vantagens inerentes à pequena empresa na produção e distribuição de certas espécies superiores da riqueza material e imaterial, é preciso acrescentar o espírito independente do artista ou artífice genuíno, que, mesmo com atividades altamente rotineiras, como a da carpintaria, sapataria e pequenas lojas de varejo, com freqüência é bastante forte para induzir um homem a preferir manter-se como pro-

dutor independente numa empresa não lucrativa e precária, a converter-se numa simples engrenagem da máquina capitalista.

§ 13. Devemos estabelecer uma distinção nítida entre as genuínas sobrevivências econômicas da pequena unidade empresarial e as inúmeras formas de pequenas “oficinas de suadouro” e “indústrias domésticas de suadouro”, encontradas por toda parte nas regiões industriais. A característica desses pequenos estabelecimentos de “suadouro”, onde impera o trabalho extenuante, é a produção de mercadorias comuns de baixa qualidade, por mão-de-obra subdividida, submetida a um regime de baixo salário e baixa renda e a um sistema onde são descumpridas as prescrições sanitárias e prevalecem outras restrições industriais, que tornam esse modo de produção mais barato que o de uma fábrica devidamente equipada com máquinas, ou o de um estabelecimento onde os operários, embora trabalhando manualmente, dispõem de instalações adequadas e proteção no trabalho. Grande parte da produção das “oficinas de suadouro” é de mercadorias malfeitas ou de qualidade inferior, que jamais seriam produzidas, não fossem as “demandas” da classe mais pobre, mantida na pobreza pelos mesmos males econômicos que garantem aos ramos de “suadouro” a oferta de mão-de-obra barata e ineficiente; de outro modo, grande parte do trabalho seria realizado a máquina nas fábricas, onde os salários são mais altos, mais curta a jornada de trabalho e melhores as condições gerais do emprego. É o que acontece, por exemplo, com a maior parte das manufaturas de panos e calçados provenientes das “oficinas de suadouro”. A parte restante, que, embora simples e não altamente qualificada, foge à aplicação total da máquina em virtude de certas irregularidades de detalhe — é o caso, por exemplo, dos ramos de confecção de flores, extração da pele de animais silvestres, do empacotamento etc. —, acabará por reduzir-se a segmentos secundários dos ramos principais a que pertencem. Malgrado serem qualificados, aliás com propriedade, como sobrevivências “mórbidas” das pequenas empresas, como formações “parasitas”, os ramos de “suadouro” são produtos naturais da atual fase do capitalismo; quanto aos sustentáculos econômicos desses “organismos inferiores” como um todo — a existência de grande margem de “desempregados” de baixa qualificação, das altas rendas, que constituem um elemento relevante da economia, e do mercado para produtos adulterados, vindos das “oficinas de suadouro” — podemos atribuí-los à atuação desregulada das forças capitalistas.

Com o desenvolvimento gradual de uma política social mais sadia, expressa por meio da opinião pública e da ação legislativa, essas formações mórbidas podem ser erradicadas do organismo industrial. Nesse trabalho de extirpação, as considerações econômicas são mais poderosas que as filantrópicas ou sanitárias; é provável que, na Inglaterra e nos Estados Unidos, o percentual de sobrevivência das pequenas empresas

mórbidas em relação ao das empresas saudáveis esteja diminuindo, especialmente nos ramos têxteis, onde o emprego da maquinaria tem avançado muito. Ao mesmo tempo, enquanto houver disponibilidade considerável de mão-de-obra barata, esses ramos parasitas continuarão a surgir, particularmente em indústrias caracterizadas pela irregularidade decorrente de imposições das estações e da moda, e nas indústrias onde a economia da “oficina de suadouro” se baseia no aproveitamento dos resíduos de fábricas que mantêm suas máquinas paradas ou semi-utilizadas durante períodos consideráveis.

§ 14. Admitindo-se que os ramos de “suadouro” sejam postos de lado, que conclusão geral podemos tirar quanto à intensidade relativa das forças centrípeta e centrífuga que dão forma às grandes e pequenas empresas respectivamente?

Entre todos os setores da indústria, é no do transporte que predomina a grande empresa capitalista e no qual uma tendência crescente para a concentração se manifesta com maior amplitude. Em todas as nações industriais avançadas, o transporte de pessoas, mercadorias e notícias, por ferrovias, navios a vapor, oleodutos, serviços telegráficos e telefônicos passou para o controle de grandes companhias: à medida que, nos serviços subsidiários de transporte na cidade e no campo, o cavalo foi mais e mais deslocado pela tração mecânica baseada na eletricidade ou no petróleo, essa nova mecanização dos transportes favorecerá a substituição do pequeno transportador e do negociante independente pela grande companhia. Cresce, ademais, de forma rápida e geral, a importância relativa dos setores do transporte, conforme indicam tanto o montante do capital como o volume da mão-de-obra empregados.

Nas indústrias extrativas, a mineração vem se convertendo quase totalmente em grande empreendimento capitalista, enquanto o uso crescente da maquinaria, por um lado, e o desenvolvimento da corporação financeira, por outro, favorecem a absorção desse ramo da indústria pelo grande empreendimento sob a forma de companhia. As pequenas empresas sobrevivem, ampla e tenazmente, na agricultura, onde quer que prevaleça a pequena propriedade ou a segurança do arrendamento. Todavia, a permanência da pequena posse de terra depende cada vez mais da renúncia a certos elementos de auto-suficiência ou então do enxerto de alguns processos típicos das grandes empresas cooperativas ou acionárias na economia da pequena exploração agrícola. Na Dinamarca, Suíça, Bélgica, Irlanda, é considerada essencial à manutenção das pequenas explorações rurais a cooperação dos estabelecimentos dedicados à produção de leite e derivados, assim como outros processos de coleta e manufatura, com vistas ao uso de maquinarias, *marketing*, crédito mútuo e educação. Sem essa cooperação, o pequeno proprietário ou arrendatário verá sua força econômica solapada pelas

companhias transportadoras, pelos comerciantes-intermediários e pelos emprestadores de dinheiro e, eventualmente, será deslocado por algum sistema de grande exploração agrícola ou perderá sua independência para uma das categorias capitalistas mencionadas.

A indústria da pesca ainda continua fiel, em medida relativamente considerável, às pequenas proporções, a despeito das traineiras a vapor e dos grandes barcos pesqueiros, que cada vez mais a levam para o grande capitalismo.

A maior parte das manufaturas voltadas para os processos de produção de alimentos, roupas, construção de casas e outras necessidades e comodidades básicas da vida já passou ou está passando para as grandes empresas capitalistas. Essas manufaturas básicas empregam uma proporção crescente de capital, mas não uma proporção crescente de mão-de-obra, exceto nos países menos avançados. A cada uma delas vincula-se grande quantidade de indústrias manufatureiras, que mantêm a forma de pequenas empresas, e vêm à luz, em grande número, novos ramos, desiguais e altamente qualificados, empregando grande volume de mão-de-obra, embora a aplicação das ciências mecânicas e de outras desloque continuamente antigas oficinas artesanais, substituindo-as por grandes indústrias mecanizadas, enquanto surgem novas indústrias, capitalistas de nascença. Não está, de forma alguma, comprovado que um percentual crescente de mão-de-obra das manufaturas trabalhe em grandes empresas, nem que a economia baseada na maquinaria “poupadora de trabalho” seja amplamente acompanhada por uma expansão geral da indústria manufatureira que assegure emprego a todo o trabalho “poupado”.¹⁵¹

É bem certo que as forças concentradoras são poderosas no comércio atacadista, mas o pequeno revendedor sobrevive, e até se multiplica, na maioria dos países, embora sua independência econômica seja minada em muitos ramos pela dependência em relação a uma grande firma manufatureira ou “fornecedora”. Se temos em vista o desenvolvimento das companhias comerciais varejistas, com suas numerosas lojas e variadas formas de casas “comprometidas”, parece provável que uma proporção maior, tanto do capital como da mão-de-obra envolvidos, está sendo assimilada pelo grande capitalismo.

Admite-se que as empresas bancárias, de seguros e outras de caráter financeiro se adaptem peculiarmente à atuação das forças concentradoras. Nos ofícios, profissões e serviços civis, que crescem com muita rapidez em relação ao percentual de emprego que ensejam, a pequena empresa mantém, na maioria dos casos, sua posição. O aumento de mão-de-obra e capital empregados nos serviços públicos deve, no entanto, ser imputado ao aspecto e ao funcionamento da grande empresa.

151 Sobre esse ponto, ver cap. XI.

Pode-se portanto concluir que:

- 1) Uma proporção crescente da riqueza agregada (bens e serviços) das comunidades modernas é produzida em empresas grandes e em expansão.
- 2) Essa tendência concentradora é particularmente atuante na fabricação e transporte de mercadorias que constituem as necessidades e comodidades básicas da vida do povo.
- 3) Na produção agregada de riqueza, o capital desempenha papel de importância crescente em comparação com o trabalho.
- 4) A importância crescente do capital é maior na produção das formas mais fundamentais e essenciais da riqueza material.
- 5) É provável que uma proporção crescente do número de pessoas que trabalham numa empresa seja empregada em formas de empresas grandes ou em expansão, embora as forças concentradoras sejam menos poderosas no caso do trabalho do que no do capital.

§ 15. Mas, se um número maior de processos e indústrias é continuamente atraído para o campo de ação das forças concentradoras, que reclamam grandes unidades empresariais, não há motivo para considerar ilimitada a economia da produção em grande escala em qualquer ramo da produção ou do transporte.

Retornando à fórmula econômica consagrada, não existe nenhuma indústria em que a lei dos retornos crescentes sobrepuje contínua e absolutamente a lei dos retornos decrescentes. Em qualquer país, em qualquer condição de desenvolvimento industrial, há, em cada indústria, determinada magnitude em que uma empresa atinge seu ponto de economia líquida máxima, além do qual ela não pode mais crescer, a menos que seja sustentada por uma base legal ou natural de monopólio.

Em muitos processos manufatureiros que atingiram alto grau de desenvolvimento mecânico, a economia máxima é logo alcançada, a unidade de produção mais barata representando uma produção anual, em toneladas, galões ou em outra medida-padrão, relativamente pequena: tomadas isoladamente as vantagens da maquinaria e da divisão de trabalho não demoram a desaparecer. Essa limitação do tamanho de uma planta individual é em geral aceita. Evidentemente, onde outras economias, além das dos processos manufatureiros, são levadas em conta — economias de compra e venda, aluguel, despesas de instalação, administração, propaganda etc. — o vulto do lucro da empresa pode ser consideravelmente aumentado. Mas nem mesmo o agregado formado por essas economias escapa à lei dos retornos decrescentes. Existe

um ponto de desenvolvimento máximo¹⁵² não só para a produção mecanizada como para a administração de uma empresa.

Pode-se considerar que, em toda indústria, as empresas tendem para uma “magnitude típica”, que produz, sob determinadas circunstâncias, a economia máxima.

Os limites finais desse desenvolvimento são apresentados por um economista moderno¹⁵³ como funções de:

- 1) Complexidade intrínseca dos ajustamentos.
- 2) Importância da qualidade do produto.
- 3) O maior ou menor preço da maquinaria usada.
- 4) Relações externas dependentes da natureza dos mercados em questão.
- 5) Estabilidade da demanda do produto.
- 6) Caráter estacionário ou não da indústria em relação aos métodos.
- 7) Extensão das economias a serem viabilizadas pela produção em grande escala.¹⁵⁴

Se, no entanto, examinarmos mais de perto os limites impostos à economia das grandes empresas, assim indicados, perceberemos que eles, em última análise, se apóiam numa lei de retornos decrescentes, aplicados não à mecânica mas à administração das empresas. Embora se deva admitir que há um limite último para a economia da grande produção, dependente da necessidade de recorrer a fontes inferiores ou mais caras de matérias-primas ou força motriz, esse limite, salvo raros casos, não constitui um limite real. Da mesma maneira, assim, se os limites práticos estimulam a complexidade da maquinaria e se a divisão de trabalho pode fixar a dimensão máxima de uma planta

152 Um contador experiente, de uma grande cidade industrial manufatureira do interior da Inglaterra, me escreve o seguinte:

"Na medida em que posso julgar, pelas empresas a que estive ligado durante anos, e que estão sistematicamente aumentando sua produção, estou propenso a acreditar que as despesas permanentes aumentam, longe de ser possível formular uma regra geral, segundo a qual essas despesas diminuem proporcionalmente em relação à produção. Acho que existe certa magnitude (rapidamente alcançada em muitas empresas) em que tudo se faz da maneira mais barata e que, à medida que o produto vai crescendo, verifica-se um aumento ligeiro e relativo da despesa, pois a magnitude, por si mesma, exige que se faça tudo segundo regras, que se formem segmentos isolados e haja um sistema complicado de controle e contabilidade geral. Esse sistema tende a contrabalançar e, na realidade, mais que contrabalança, a vantagem conseguida com o ganho em dimensão. Existe também a perda impalpável, resultante do desaparecimento da responsabilidade direta, e isso, penso eu, explica muita coisa".

153 CHAPMAN, S. J. *The Lancashire Cotton Industry*. p. 169.

154 Essa última economia não está separada das restantes; parece, antes, resumir todas elas.

individual, ela não limita a dimensão de uma empresa, que pode abranger diversas plantas e tenderá a crescer em número, enquanto isso servir à economia líquida da administração empresarial. Nessas condições, o único limite substancial ao desenvolvimento de uma empresa, do ponto de vista da economia de suprimento, refere-se à aplicação da capacidade administrativa; em outras palavras, a capacidade de controle e direção deve ser considerada um fator constante entre os fatores que configuram a unidade empresarial. Descobriu-se que a causa principal da sobrevivência das pequenas formas de empresas, em muitos ramos altamente qualificados, é a necessidade de uma atenção minuciosa e direta da parte de um interessado responsável, seja ele trabalhador ou empregador. Qualquer expansão da empresa, implicando delegação desse controle e adoção de métodos rotineiros, prejudicaria a qualidade do trabalho. Quando a indústria admite sem restrições os métodos rotineiros, a economia do "olho do patrão" é relativamente irrelevante; aproveita-se melhor a capacidade de direção nas decisões mais gerais sobre organização e controle e delega-se poder discricionário de direção pormenorizada a gerentes, supervisores e inspetores de escalões inferiores. Mas deve existir sempre certo limite para a economia de direção, isto é, da mente dirigente: toda expansão traz maior complicação, tornando-se o mecanismo administrativo mais enredado, significando maiores desperdícios, em virtude de coordenação imperfeita, desarticulação, fricção e outros distúrbios.

Quando a economia financeira da empresa moderna introduz mais divisão de trabalho na administração, dividindo o interesse, a responsabilidade e o controle entre diversos diretores, um diretor-gerente e certo número de funcionários categorizados assalariados, surgem dificuldades de política e de coordenação rigorosa, capazes de aumentar e até superar as vantagens de substituir a mente administrativa única por muitas mentes. A conhecida incapacidade das companhias de capital acionário de competir vantajosamente com firmas privadas em alguns tipos de empresa é uma prova clara dos limites dessa economia. Se é verdade, por conseguinte, que diferenças de aptidão pessoal, reveladas especialmente na política mais ampla de organização e na seleção de subordinados, dá grande elasticidade à dimensão máxima de uma empresa, não é absolutamente menos verdadeiro que existe sempre "uma magnitude típica" à qual todo tipo de empresa tende a sujeitar-se, à qual corresponde a unidade de oferta mais barata.

Essa tendência, que toda empresa manifesta, de desenvolver-se até o limite da produção mais barata, é, todavia, modificada por outra tendência do lado da demanda. Quando o número de empresas em desenvolvimento num ramo competitivo é tal que a produção agregada aumenta continuamente, a queda do preço de venda pode ser tal que impeça todas essas empresas de atingir a "magnitude típica", à qual corresponde o menor preço da demanda. Em outras palavras, o deter-

minante direto da dimensão de uma empresa será o lucro líquido máximo, e isso dependerá da relação entre a crescente modicidade de preços da oferta e a elasticidade da demanda.

Os limites reais à concentração do capital e do trabalho em empresas isoladas, à diferença do que acontece com unidades fabris isoladas, não se devem, em medida significativa, a considerações de caráter técnico, mas de administração e mercado. Por essa razão, uma proporção maior das mentes mais capazes, empenhadas na vida empresarial, direciona-se para a experimentação e para a descoberta de métodos administrativos, inclusive organização empresarial e finanças, com o duplo propósito de realizar grandes economias de custo da oferta e, assim, monopolizar ou controlar mercados, a fim de impedir que os ganhos passem para o consumidor, em virtude da concorrência entre produtores.

CAPÍTULO VI

A Estrutura dos Negócios e Mercados

§ 1. *Diversificação da estrutura empresarial.*

§ 2. *Integração de processos.*

§ 3. *Integração horizontal e lateral.*

§ 4. *Estrutura e magnitude dos diferentes mercados.*

§ 5. *A maquinaria — agente direto da expansão das áreas dos mercados.*

§ 6. *O mercado e a projeção de sua área no tempo.*

§ 7. *Interdependência dos mercados.*

§ 8. *Relações de harmonia e antagonismo entre os negócios.*

§ 9. *Especialização nacional e local na indústria.*

§ 10. *Influências determinantes da localização da indústria.*

§ 11. *Impossibilidades de instalação definitiva da indústria.*

§ 12. *Especialização nos distritos e cidades.*

§ 13. *Especialização no interior da cidade.*

§ 1. Nas indústrias onde a unidade empresarial cresce em magnitude, cresce também geralmente em complexidade de estrutura. Essa complexidade maior decorre em parte de um processo de diversificação

no interior da unidade empresarial, em parte de um processo de integração, em virtude do qual atividades produtivas que antes constituíam empresas separadas se transformam em segmentos de uma única empresa.

Pode-se verificar facilmente a diferenciação crescente, ou a divisão de capital e mão-de-obra, resultante de dimensões maiores e inovações técnicas introduzidas nas empresas modernas. Numa moderna fábrica de calçados, há cerca de sessenta processos distintos. Na maquinaria sofisticada de um moderno moinho de trigo, os grãos passam por grande número de etapas diversas, a saber, limpeza, peneiramento, moagem etc. Dizem que os relógios feitos a máquina, nos Estados Unidos, são o produto de 370 operações separadas. Numa fábrica têxtil recém-construída, uma operação como fiar ou tecer algodão ou seda envolve uma dúzia de processos diferentes, fora as inovações e requintes acrescentados continuamente na limpeza ou acabamento.

Esse processo de diversificação é continuamente alimentado por uma variedade maior de demanda, reclamada por um mercado em expansão, que requer uma variedade maior em relação a tamanho, qualidade e característica das mercadorias. Tipos especiais de mercadoria têm que ser manufaturados para satisfazer pedidos da Austrália, do Egito ou da Birmânia. Fregueses novos da China ou da Pérsia insistem em que os produtos têxteis ou as ferragens que adquirem sejam produzidos ou embalados segundo um padrão a que estão acostumados, mesmo depois que o uso ou conveniência desse padrão tenha sido ultrapassado. As exigências da competição acirrada impõem uma experimentação constante, em novas linhas de produtos, seja para sentir a inclinação de um mercado recém-aberto ou para passar para trás um concorrente.

Essa diversificação de uma empresa, de origem interna, é frequentemente acompanhada por duplo movimento de integração, envolvendo a absorção de vários processos, secundários ou subsidiários, por uma empresa que executa o processo de produção mais importante; ou pela expansão de uma empresa manufatureira ou mercantil, que promove a produção ou venda de novos tipos de mercadoria, que antes estavam fora dos limites de sua atividade empresarial.

§ 2. Toda indústria está ligada a certo número de outras indústrias, engajadas em processamentos anteriores à operação a que ela mesma se dedica, ou então subseqüentes ou subsidiários dessa operação: isso estabelece um vínculo estável de interesse comum, que constitui uma base de integração. Entre os muitos processamentos industriais assim interligados, o mais solidamente organizado e com melhor desenvolvimento tende com freqüência a absorver os outros. Assim, uma moderna aciaria terá freqüentemente sua própria fundição, suportes próprios de minério de ferro e carvão, além de ferrovia ou

linha de navegação própria, para o transporte da matéria-prima. Uma fábrica de chocolate ou geléia terá suas próprias plantações de frutas. Em outros casos, o comerciante atacadista ou varejista toma a iniciativa — é o caso, por exemplo, da Sociedade Cooperativa Atacadista Inglesa, quando implanta fábricas de tecidos e calçados e importa secos e molhados em navios de sua propriedade; ou quando um magazine varejista, como a Casa Whiteley, abastece o mercado com frutas, leite e derivados provenientes de seus próprios estabelecimentos agrícolas. É o caso de uma ferrovia, como, por exemplo, das estradas de ferro London e North Western, que se expande às vezes até tornar-se quase auto-suficiente, produzindo trilhos, material rodante etc., com materiais de seus próprios estoques, e manufaturando quase todos os artigos necessários a seus serviços, inclusive pernas-de-pau de madeira para seus empregados deficientes.

Essa integração é claramente visível nas indústrias têxteis. Nas manufaturas de lã, os processos preliminares de classificação e limpeza, cardação ou penteadura, assim como os processos fundamentais de fiação e tecelagem, pisoamento, tintura e acabamento, cada um dos quais em certa época era atribuição de um grupo separado e independente de operários, são freqüentemente vistos funcionando juntos numa mesma fábrica.¹⁵⁵ Essa integração é, contudo, freqüentemente obstaculizada ou frustrada por uma tendência diversificadora tão forte que destaca um processo particular e o estabelece como uma empresa à parte. Assim é que, no setor de lã em Yorkshire, enquanto a fiação e a tecelagem em geral funcionam sob o mesmo teto, a penteadura e o pisoamento são feitos com freqüência em locais distintos, e o “acabamento”, normalmente em separado. As mesmas tendências conflitantes observam-se na indústria algodoeira em Lancashire: todos os processos até a fiação estão sempre reunidos; o da torção é às vezes separado; a fiação e a tecelagem podem ou não ser unidas; o tingimento se faz às vezes na mesma seção que a fiação e a manufatura, mas às vezes é entregue a um tintureiro. A estampagem dos morins é tarefa de uma empresa separada.¹⁵⁶

Na realidade, em todas as manufaturas têxteis e de metais encontramos sinais claros de duplo processo de diversificação, que se opõe ao processo de integração num sentido e sustenta seu avanço em outro. No setor da lã, onde se observam grandes diferenças de qualidade, surge maior especialização; muitas empresas se restringem a um tipo particular de produto e absorvem todos os processos atinentes

155 Grande parte do trabalho de limpeza e penteadura nos ramos dos panos e artigos de lã penteada é, contudo, feita separadamente por grandes firmas que trabalham sob encomenda, como, por exemplo, a empresa Lister. (Ver BURNLEY. p. 417.) Na Alemanha, o processo de “acabamento” continua sendo feito por empresas especializadas. (Ver CHAPMAN. *Foreign Competition*. p. 197).

156 CHAPMAN. *The Lancashire Cotton Industry*. p. 165.

a esse setor especial. Oposta a essa especialização em qualidade é a especialização de processos que ocorre nas empresas de “pisoamento” ou de “acabamento”, que recebem trabalho de grande número de fábricas especializadas. O ramo de algodão, como veremos, desenvolve-se de maneira semelhante, por meio da diversificação local de firmas, pelos números que distinguem os fios mais finos dos mais grossos e as várias texturas e tipos de manufatura.

No moderno ramo de fabricação de bicicletas, o choque de duas tendências manifesta-se com mais clareza na luta entre a fábrica tecnicamente completa, que produz uma máquina inteira de determinado tipo, e a fábrica que se limita à produção de uma única parte, apropriada à estrutura de muitos tipos de máquinas.

Em todas as grandes manufaturas, manifesta-se integração maior do que em processos subsidiários menores: onde a demanda é grande e regular, há uma tendência para realizar dentro da área do estabelecimento a embalagem, o trabalho de impressão gráfica e o fabrico de caixas etc.; ao mesmo tempo, as oficinas de manutenção e reparação de motores, carpintaria, laboratórios químicos etc., são como apêndices normais de uma grande fábrica moderna.

É assim que certo número de unidades empresariais pequenas e relativamente simples, representando os vários estágios da produção e distribuição de uma mercadoria, vem agrupar-se numa unidade empresarial grande e complexa.

§ 3. Embora, como vemos, exista em muitos ramos uma tendência para a especialização em qualidade de manufatura, restringindo-se uma empresa a muitos processos atinentes a uma única espécie de mercadoria, em outros, a integração processa-se tanto horizontal quanto lateralmente, com um fabricante ou comerciante ampliando o número de mercadorias com que negocia. Isso acontece freqüentemente onde certa identidade de matéria-prima ou de método manufactureiro liga duas diferentes mercadorias. É assim que a fábrica de biscoitos de Huntley & Palmer expande sua atividade até abranger grande variedade de outros produtos alimentícios, enquanto uma empresa produtora de relógios passa também a produzir aparelhos elétricos e cirúrgicos.

Essa tendência integradora manifesta-se amplamente no ramo de varejo. O armazém moderno vende carnes enlatadas, bolos, vinho, bules de chá e cartões de natal; a loja de tecidos vende toda sorte de produtos para ornamentação; a papelaria, o vendedor de óleo e a loja de louças exibem uma porção crescente e heterogênea de produtos, encaminhando-se para a posição de “distribuidor geral”. Os “magazines” e o grande atacadista representam a culminação desse movimento na

empresa varejista, retornando a uma forma mais ampla e complexa, a do antigo “armazém geral” da aldeia.¹⁵⁷ Aqui, porém, como aliás em toda parte, a tendência para a diversificação é às vezes dominante: lojas de modas dedicam-se à venda de tipos especiais de luvas, chapéus, charutos e peles, enquanto companhias manufatureiras ou mercantis estabelecem numerosas filiais para a venda de uma só mercadoria, como relógios, bicicletas, camisas, roupas, café etc.

Para onde quer que nos voltemos no mundo da indústria, encontramos a unidade empresarial mudando de forma, sob a pressão das forças integradoras e diversificadoras, ora ocupando uma área mais ampla de atividade, ora uma mais estreita. O que ocorre na manufatura e no comércio ocorre também nos bancos e nas finanças. Assim, um banco moderno inclui vários processos de empréstimos de dinheiro e descontos, antes alheios a suas funções, enquanto o moderno corretor de títulos tende continuamente a especializar-se de modo mais particular nas espécies de papel que desconta.

Se existe, portanto, em grande gama de empreendimentos empresariais forte tendência para a complexidade crescente da estrutura empresarial, é claro que essa tendência não se aplica universalmente, nem mesmo nas áreas nitidamente capitalistas. O aumento de tamanho implica em geral maior divisão de trabalho e outras diversificações crescentes, mesmo quando não surgem novas linhas de trabalho. Se uma empresa em expansão aumenta, por um lado, a variedade de seus produtos, e, por outro, incorpora vários processos anteriores e subsidiários, até então independentes, ela pode facilmente alcançar um nível de complexidade que dá origem a maiores riscos de desarticulação e desperdício, em virtude de um controle central defeituoso. Devemos concluir portanto que, como para cada tipo de empresa existe em qualquer momento dado uma dimensão normal de máxima eficiência, existe também um grau normal de complexidade.

O aumento de complexidade provém geralmente do aumento de dimensão: onde as forças capitalistas reclamam a produção de bens e serviços padronizados em grande escala, aí encontramos a unidade empresarial mais heterogênea e mais altamente integrada, em conseqüência, em parte, da diversificação que atua de dentro, e em parte pela incorporação de novas linhas de atividade empresarial, proveniente de fora.

§ 4. Quando remontamos da unidade empresarial para a unidade maior da estrutura industrial, o Mercado, ou grupos de empresas em

157 Caso semelhante, de reversão a um tipo primitivo geral, se observa em algumas empresas manufatureiras, de algodão, por exemplo: “A cabana do tecelão, com seu aparelho rudimentar de urdir, com seus cardadores e volantes manuais, seus teares imperfeitos, era, em miniatura, a fábrica com teares mecânicos movidos a vapor”. (Ver GUEST. *History of Cotton Manufacture*. p. 47.)

concorrência direta — descobrimos a ocorrência de transformações similares. Ao examinar essas transformações, é preciso compreender claramente a diferença entre Mercado e Negócio. Não tem significação para nós o simples fato de duas pessoas ou grupos de pessoas se empenharem, em lugares diferentes, em processos similares de produção. O ramo de negócio, isto é, agregado de unidades produtivas de determinado tipo, reveste uma unidade industrial somente na medida em que há concorrência entre as unidades para a aquisição de matérias-primas, ferramentas e pagamento da mão-de-obra, a fim de prosseguir em sua atividade e vender seus resultados. Os tecelões de artigos de algodão da China Central pertencem ao mesmo ramo que os tecelões do Lancashire e exercem seu ofício com implementos semelhantes aos que subsistem ainda nas indústrias instaladas em cabanas na França e na Alemanha, mas a concorrência que possa existir entre eles é tão indireta e insignificante que pode ser posta de lado, se considerarmos a estrutura industrial. É por meio da concorrência em um mercado que as empresas se encontram e se relacionam vitalmente. Podem existir, num ramo, vários mercados com vínculos distantes e indiretos. Mercado é o nome dado a certo número de empresas que competem entre si.

“Os economistas entendem pelo termo mercado não qualquer local particular onde se compram ou vendem artigos, mas qualquer região como um todo onde compradores e vendedores praticam um intercâmbio tão livre que os preços dos mesmos produtos tendem a nivelar-se fácil e rapidamente.”¹⁵⁸

Um preço competitivo único é pois o traço característico essencial e comprobatório de um mercado. São membros do mesmo mercado as empresas que estão em relação tão íntima umas com as outras que os preços pelos quais compram e vendem são os mesmos, ou diferem apenas em virtude de certas vantagens ou desvantagens locais ou em correspondência com elas. O mercado de dinheiro é um mercado único no mundo inteiro. O preço do dinheiro em Londres, Roma, Rio de Janeiro pode diferir, mas essa diferença corresponderá a certas diferenças de risco. Haverá uma tendência para um preço único: em outras palavras, onde quer que no mundo 100 libras esterlinas representem a mesma mercadoria, o mesmo preço será pago pelo seu uso, ao mesmo tempo que toda diferença em seu valor como mercadoria se refletirá com precisão na diferença de preço.

A absoluta liberdade de intercâmbio não é essencial ao estabelecimento de um mercado comum. Taxas mercantis e outras vantagens e desvantagens podem colocar os concorrentes numa posição desigual. Além disso, para pertencer a um mercado e contribuir para a formação

158 COURNOT. *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, citando MARSHALL. *Principles of Economics*. p. 384.

do preço, uma empresa não necessita ingressar ativamente na competição. O receio de enfrentar a concorrência potencial de elementos estranhos mantém freqüentemente os preços baixos, nível que seria elevado não fosse a crença de que essa alta acarretaria a concorrência ativa e real de elementos de fora. Até recentemente, a Inglaterra tinha o monopólio do mercado de artigos de algodão em certos países do Leste, mas seu preço de venda era determinado pelas possibilidades dos comerciantes concorrentes, franceses e alemães, assim como pela concorrência direta das diversas firmas inglesas. Para certas mercadorias o mercado é contérmino com a produção, isto é, para elas existe um mercado mundial. É o caso de muitas espécies de dinheiro, que configura a forma mais abstrata da riqueza e tem o mais elevado nível de competição.

Os revendedores de ações da Bolsa de Valores e de metais preciosos competem ativa e permanentemente em todos os grandes centros comerciais do mundo. Outras mercadorias importantes, de grande valor, duráveis e facilmente transportáveis, como jóias, trigo, algodão, lã, possuem, para todos os efeitos, um mercado comum.

Esse mercado mundial representa a máxima expansão, decorrente do moderno mecanismo de transporte e troca, constituído de estradas de ferro, navios a vapor, jornais, telégrafos e do sistema de crédito, estruturado e mantido com a ajuda desses agentes materiais.

A área do mercado para diversas mercadorias varia com a natureza dessas mercadorias, desde o mercado mundial para ações da Bolsa de Valores até o mercado mínimo, constituído por uns poucos lavradores vizinhos, que competem para vender suas ameixas passadas ou seu leite desnatado. As qualidades principais que determinam a área do mercado são:

a) *A amplitude da demanda.* Numa demanda universal ou muito ampla, as coisas que são igualmente duráveis, como dinheiro, lã, trigo, competem em áreas muito amplas. As coisas especialmente adaptadas ao gosto ou ao uso de uma localidade em particular, ou de uma pequena categoria de indivíduos, terão um mercado restrito. É o caso de roupas de determinado feitio e dos muitos tipos de tecido com os quais são confeccionadas. O mercado para certas categorias de livros sobre topografia estará confinado aos limites de um condado, ao passo que o mercado para outros livros é um mercado mundial.

b) *Transportabilidade.* Mesmo onde a demanda está longe de ser geral, a área de um mercado pode ser muito ampla, desde que a mercadoria encerre alto valor em pequeno volume. O fumo elaborado e os vinhos e licores de valor mais elevado são exemplos desse fato. O mercado para tijolos comuns é local, mas o mármore de Portland tem mercado nacional.

c) *Durabilidade*. Os bens duráveis e outros, que podem ser facilmente colocados ao alcance dos modernos meios de transporte rápido, têm mercado amplo. Os bens perecíveis, como, por exemplo, diversos frutos, verduras e legumes, devido a essas razões, têm mercado restrito.

§ 5. A maquinaria moderna tem, em quase todos os casos, aumentado as dimensões do mercado. A área geográfica da competição expandiu-se imensamente, sobretudo para os tipos mais duráveis de mercadoria. A maquinaria empregada no transporte — transporte de mercadorias e notícias — é a principal responsável por essa expansão. Jornadas mais baratas, mais curtas, mais seguras e mais controláveis vêm reduzindo o espaço para objetivos competitivos. Meios aperfeiçoados de informação rápida e confiável sobre métodos de produção, mercados, mudanças de preço e transações comerciais praticamente eliminaram o elemento distância.

A maquinaria empregada na manufatura e no transporte tem tendência niveladora, que favorece diretamente a expansão da área de competição. À medida que a ampliação do conhecimento coloca cada parte do mundo industrial mais intimamente *en rapport* ao resto, os métodos de manufatura, mais recentes e melhores, vão sendo adotados com mais rapidez e eficácia. Dessa forma, em toda produção, onde uma parte cada vez menor depende da perícia dos operários, e cada vez mais da natureza da maquinaria, toda modificação que dá maior proeminência a esta tende a nivelar o custo de produção em diferentes países, e facilita assim a concorrência efetiva.

§ 6. Os métodos modernos de produção provocaram grande expansão no quadro temporal do mercado. A concorrência atinge uma gama mais ampla, tanto de tempo como de espaço. A produção já não é dirigida, exclusivamente, pela quantidade e qualidade das necessidades atuais, mas torna-se cada vez mais dependente da estimativa do consumo futuro. Uma parcela maior da capacidade intelectual do empresário volta-se para a previsão das futuras condições do mercado, e uma parcela maior do trabalho mecânico e humano, para assegurar que os bens futuros satisfaçam as demandas projetadas. Essa expansão do mercado projetado no tempo, ou desenvolvimento da produção especulativa, é em parte causa, e em parte efeito, das aplicações mecânicas aperfeiçoadas na manufatura e no transporte. Com o emprego da nova maquinaria, a multiplicação da capacidade produtiva superou de longe, em muitos ramos da indústria, os requisitos do consumo atualmente conhecido, a preços remunerativos, enquanto o conhecimento maior da ampliação do mercado forneceu uma base de cálculo que leva os fabricantes a utilizar sua capacidade produtiva ociosa para precaver-se contra necessidades futuras. Enquanto a indústria esteve limitada ao trabalho físico fornecido pelo homem, mal apoiado

pelas forças naturais e utilizando ferramentas elementares, o rendimento de energia produtiva raramente pôde superar a demanda existente de bens de consumo.

Mas a maquinaria transformou tudo isso. As nações industriais modernas estão aptas a produzir artigos de consumo com mais rapidez do que aqueles que têm a capacidade de consumi-los estão dispostos a fazê-lo. Existe, por conseguinte, uma margem sempre crescente de capacidade produtiva excedente, no que tange à produção de bens de consumo na atualidade. Esse excedente de capacidade produtiva é poupado. Só pode haver poupança se ele for estocado sob certas formas de material, exigidas não para o consumo direto, mas a fim de contribuir para o aumento da taxa segundo a qual os bens de consumo poderão ser produzidos no futuro. A fim de abrir espaço para essas novas formas de poupança, é necessário interpor um número continuamente crescente de processos mecânicos entre o primeiro processo de extração, que retira a matéria-prima da terra, e o processo final ou varejista, que coloca o produto nas mãos do consumidor. Aplica-se nova maquinaria, mais elaborada e custosa; oficinas especiais, com máquinas para fabricar essa maquinaria — maquinaria adicional para fazer essas máquinas; há uma expansão do mecanismo de crédito, estende-se o sistema de agentes e representantes e adotam-se novos métodos de propaganda. Assegura-se assim um campo cada vez mais amplo de inversões para a energia ociosa da produção mecanizada. Descreve-se comumente essa mudança dizendo que a produção é mais abrangente e complexa (*roundabout*).¹⁵⁹ Aumentou-se o número de degraus da escada de produção. Essa crescente complexidade no mecanismo da produção não é, entretanto, o ponto central de importância. Precisamos compreender que se trata de uma modificação cuja essência reside no aumento do caráter especulativo do comércio. O método da produção abrangente e complexa implica aumento contínuo da proporção das forças produtivas dedicadas ao fabrico de "bens futuros", quando comparadas às forças dedicadas ao fabrico de "bens atuais". Ora, os bens futuros, a planta, a maquinaria, a matéria-prima das mercadorias são essencialmente "bens contingentes": seu valor ou seu desperdício depende grandemente de condições ainda por nascer; sua utilidade social e o valor nela baseado dependem inteiramente da capacidade e dos desejos futuros dos desconhecidos que deverão adquirir e consumir as mercadorias que virão a existir, como resultado da existência e atividade desses bens futuros.

O tempo real que decorre entre a etapa da extração e a etapa final do varejo para uma mercadoria pode não ser maior e é, em muitos

159 Deve-se, porém, ter em mente que a aplicação do método "abrangente" (*roundabout*) só se justifica economicamente pelo aumento contínuo de consumo. Quando se tem em conta dado nível de consumo, o resultado do método "abrangente" é diminuir a quantidade de capital que se tornou necessário aplicar para produzi-lo.

casos, muito menor, com os novos métodos industriais. O algodão em rama trazido da Carolina do Sul chega às costas de quem o veste mais rapidamente do que há um século e meio. Mas, quando acrescentamos o elemento-tempo, implícito no aprovisionamento das várias e intrincadas formas de instalações e maquinaria, cuja utilidade se resume em despachar os artigos de algodão e cuja existência no mecanismo industrial depende deles, compreendemos que o método “abrangente” consubstancia grande extensão do elemento especulativo ou elemento-tempo no mercado.¹⁶⁰

§ 7. A crescente interdependência entre negócios e mercados, a harmonia cada vez maior existente entre eles, a maior rapidez com que um movimento que afeta um deles se transmite aos outros são características relevantes dos negócios modernos. Trata-se de uma interdependência, em grande medida, de crescente ligação estrutural entre negócios e mercados, que antes mantinham uma relação harmônica frouxa e distante. Antigamente, a agricultura era a única indústria básica importante e, dada a fraqueza do sistema de transportes, das conexões vitais, a unidade dele decorrente era antes local do que nacional ou internacional. Hoje, as indústrias agrícolas não ocupam mais essa posição proeminente. As indústrias do carvão e siderúrgica, que se encarregam de fornecer matéria-prima para maquinaria, motor a vapor, manufatura mecanizada e serviços de transporte, são os órgãos comuns de alimentação e regulação de todas as indústrias, inclusive da agricultura. Elas formam um sistema correspondente ao órgão de alimentação do corpo humano — qualquer apressamento ou retardamento de suas atividades funcionais é direta e rapidamente comunicado às diversas partes. Qualquer desordem nos preços, na eficiência ou regularidade na produção dessas indústrias básicas reflete-se imediata e automaticamente nas diversas indústrias, que se empenham na produção e distribuição das diversas mercadorias. Admite-se que a indústria de mineração, a metalúrgica, de construção naval e de serviços ferroviários dão, cada vez mais, a medida e a prova do caráter moderno da economia moderna; sua produção íntegra, em proporção crescente, a produção de todos os bens de consumo.

Além da integração ou unificação geral da indústria, implícita na dependência comum das indústrias específicas em relação a essas grandes indústrias, existem outras forças empenhadas na integração de grupos de indústrias. Vem, em primeiro lugar, o método “abrangente” de produção, para o qual nossa atenção já foi dirigida. O sistema capitalista não só coloca diversos ramos de negócios e processos sob o controle de capital único, como empresa complexa única; estabelece,

160 O Prof. Böhm-Bawerk mostra que esse acréscimo do tempo de produção é um traço característico da produção capitalista. Ver *Positive Theory of Capital*.

ainda, íntima identidade de vida e interesses comerciais entre empresas, negócios e mercados, que se mantêm separados, no que diz respeito à propriedade e gestão.

§ 8. Se considerarmos o montante de capital e trabalho aplicados em uma de nossas principais indústrias produtivas, descobriremos que ela se relaciona de quatro maneiras diferentes com diversas outras indústrias.

1) Ela possui diversos ramos diretamente coordenados — isto é, dedicados aos mais antigos ou mais recentes processos de produção dos mesmos bens de consumo. Assim, a manufatura de calçados está relacionada de forma coordenada com os ramos de importação de couro e cortiça, de curtimento, de exportação e de comércio varejista de calçados. Flui através desses diversos processos uma corrente comum de produção e, embora do ponto de vista da propriedade e gerência possa não haver nenhuma conexão entre esses diversos pontos, há neles forte identidade de interesses setoriais e viva afinidade de vida comercial.

2) Toda indústria manufatureira importante tem diversas indústrias que, em relação a ela, são secundárias; mas que, tendo relações similares com diversas outras, em alguns casos podem ser, individualmente, grandes e importantes. Nos grandes centros têxteis, encontram-se diversas indústrias secundárias, com seus aplainadores, serradores, torneiros, ajustadores, mecânicos, empenhados em trabalho irregular de modificação e reparação do equipamento e da maquinaria das fábricas têxteis. Isso é válido para todas as manufaturas importantes, em particular para as que se encontram próximas.

Relação algo similar subsiste entre as manufaturas que se dedicam à produção da estrutura fundamental de qualquer produto e as indústrias secundárias, que fornecem alguma parte de menor significado e essencialmente subsidiária. Em relação às principais indústrias têxteis e de vestuário, a manufatura de botões, cadarços, plumas e de outros elementos de ornamento ou passamanarias pode ser considerada subsidiária. Da mesma maneira que a manufatura de papel de parede ou de tintas para pintar casas pode ser considerada subsidiária do ramo de construção civil, também manufatura de graxa pode ser considerada subsidiária da de calçados. Esses ramos subsidiários se relacionam com o ramo principal de forma mais ou menos íntima e são afetados pelas condições deste último de forma mais ou menos pronunciada, na medida em que os elementos subsidiários que fornecem são de natureza mais ou menos indispensável. Os ramos de peles e plumas dependem muito mais das forças diretas da moda do que de quaisquer modificações de preço ou características nos ramos principais da indústria do vestuário. Por outro lado, qualquer causa que afetasse

significativamente o preço do açúcar teria influência grande e direta sobre a manufatura de geléias, da mesma forma que a alta de preço do estanho, decorrente da aplicação da tarifa McKinley, provocou sérias apreensões aos fabricantes e exportadores de carnes em conserva de Chicago.

3) As relações entre uma das indústrias principais, como a da mineração de carvão, do transporte ferroviário ou da fabricação de máquinas, e uma manufatura em particular podem ser encaradas como relações auxiliares. O percentual em que o preço do carvão, as tarifas da ferrovia etc. entram no preço das mercadorias e afetam as condições de lucro no ramo mede o grau dessa conexão auxiliar. No caso das fundições, nos ramos do transporte a vapor e mesmo nos de cerâmica e louça, o papel desempenhado pelo carvão é tão importante que a relação é mais uma conexão primária que auxiliar — isto é, a mineração de carvão deve ser classificada como coordenada à fundição. Mas onde o calor não é o agente direto da manufatura e se limita apenas a alimentar a máquina a vapor, como nas fábricas têxteis, a conexão pode ser qualificada como auxiliar.

4) A relação entre algumas indústrias é “harmônica”, no sentido de que as mercadorias que elas produzem correspondem a gostos intimamente relacionados, ou fazem parte de um grupo cujo consumo se relaciona harmoniosamente. Nos alimentos existem relações entre o pão, a manteiga e o queijo; para grande número de artigos de consumo, existe relação com o açúcar e o sal. Algumas dessas relações são naturais, no sentido de que uma fornece um corretivo para um defeito da outra, ou de que a combinação das duas acentua a satisfação ou vantagem que viria do consumo de cada uma separadamente. Em outros casos, a conexão é mais convencional, como a que existe entre o álcool e o fumo. Os gostos do homem pelo esporte estabelecem forte laço de afinidade entre muitos ramos. O mesmo se dá com o gosto literário, artístico e com outros tantos, que, pela demanda simultânea suscitada junto a diversas indústrias, em certa medida determinada pela satisfação harmoniosa de seus desejos, distribuem essas indústrias em grupos afins.¹⁶¹ Esses quatro elos assinalam uma identidade de interesse entre diferentes indústrias.

A relação é, às vezes, de divergência ou competição entre negócios. Quando o mesmo serviço pode ser suprido por duas ou mais diferentes mercadorias, os negócios se vinculam por concorrência direta. O petróleo, o gás, a eletricidade, na sua condição de substâncias iluminantes, constituem exemplo familiar dessa relação. Em muitos ramos que produzem mercadorias similares, mas longe de serem idênticas quanto a

161 Ver *Economics of a Dynamic Society*, de Patten, onde se encontra um enfoque completo e valioso dessas relações harmoniosas, do ponto de vista do consumo e da produção.

seu caráter, essa relação se faz sentir com muita acuidade. A concorrência entre as diversas espécies de alimento, que, com diferentes tipos e graus de satisfação, podem produzir substancialmente os mesmos efeitos — entre o peixe e a carne; entre várias espécies de vegetais e bebidas — possibilita-nos compreender algo sobre a complexidade das relações desse tipo. No ramo de vestuário, constatamos um antagonismo de interesses entre as várias texturas de panos, antagonismo que levou a grandes transformações industriais. O exemplo mais significativo desse fato foi o surgimento do algodão e seu triunfo sobre a lã no vestuário, em virtude de nele ter sido aplicada antes a nova maquinaria, e sobre a seda, em virtude da superioridade antecipada que obteve nos processos de tingimento e estampagem.¹⁶² Foi assim que, recentemente, no conflito entre bebidas, o chá e o chocolate (este em proporção menor), prejudicou-se materialmente o desenvolvimento da indústria cafeeira, no que diz respeito ao consumo inglês. Onde existe tal rivalidade, uma indústria pode ser afetada por uma força de maneira tão eficaz e imediata que fortalece ou debilita seu competidor, como por uma força que afeta diretamente ela mesma.

§ 9. O desenvolvimento de ligações numerosas e fortemente estruturadas entre diferentes negócios e mercados, relacionados com diferentes localidades, implica a existência de um grande sistema de canais de comunicação em toda nossa sociedade industrial. Pelo maior número e complexidade desses canais, que vinculam mercados e empresas e ligam as mais distantes categorias de consumidores, podemos mensurar a evolução do organismo industrial. Por esses canais fluem as correntes da vida industrial moderna, cuja velocidade, extensão e regularidade contrastam com o fluxo débil, breve e espasmódico do comércio nos tempos antigos. Esse surto de atividade funcional da distribuição é assim descrito por Mr. Spencer:

“Antigamente, na Inglaterra, as grandes feiras, anuais e outras, constituíam os principais meios de distribuição, posição de importância que mantiveram até o século XVII, quando não só aldeias, como até pequenas cidades, desprovidas de lojas e armazéns, eram abastecidas irregularmente por mascates, que haviam formado seus estoques naquelas reuniões. Com o aumento da população, com o surgimento de centros industriais maiores e de melhores canais de comunicação, o abastecimento local tornou-se mais fácil; e assim os mercados, realizados freqüentemente, cumpriram o papel que as feiras, mais espaçadas, não podiam cumprir. Mais tarde, nos lugares principais, para as mercadorias principais, os mercados se multiplicaram, tornando-se, em alguns

162 Ver PORTER. *Progress of the Nation*. p. 177-206.

casos, diários. Estabeleceu-se finalmente uma distribuição permanente, como de certos alimentos, que afluíam todas as manhãs a cada cidade, e de leite, mesmo mais de uma vez por dia. A transição dos tempos em que os movimentos de pessoas e mercadorias entre diferentes localidades eram desconexos, lentos e espaçados aos tempos em que veículos públicos, deslocando-se a 4 milhas por hora, começaram a correr com intervalos de vários dias, e depois, aos tempos em que eles encurtaram os intervalos e aumentaram sua velocidade, multiplicando o número de linhas, até chegar aos nossos dias, quando, ao longo de cada trilho da via férrea, deslocam-se diariamente, a toda velocidade, uma dúzia de composições relativamente grandes, mostra-nos que a circulação pública progride efetivamente, convertendo-se os movimentos, antes fracos, lentos e irregulares, em pulsos rápidos, regulares e fortes.¹⁶³

A diversificação de funções nas várias partes do organismo industrial expressa-se parcialmente na localização de certas indústrias. Como existe uma crescente divisão de trabalho entre indivíduos e grupos de indivíduos, existe, correlativamente, uma quantidade cada vez maior de especialização local, causada pela expansão da área de concorrência.

Falando de maneira geral, a parte ocidental da Europa e da América especializou-se na manufatura, indo buscar uma parte cada vez maior de seus suprimentos alimentícios nos Estados do noroeste da América, na Rússia, nas Províncias Bálticas, na Austrália, no Egito, na Índia etc., e as matérias-primas para suas manufaturas no sul dos Estados Unidos, na América do Sul, Índia etc., territórios estes que, por sua vez, são submetidos a uma especialização correspondente na agricultura e em outras atividades extrativas. Se tomamos a Europa isoladamente, encontramos certas características amplas, que marcam o comércio no mar Báltico, mar Negro, rio Danúbio, mar da Noruega e mar Branco. Também o comércio asiático admite certas divisões em áreas, razoavelmente definidas, como o comércio do Levante, do mar Vermelho, da Índia, de Málaca, da Indochina, da China etc. Dessa forma divide-se o comércio mundial como um todo, tendo em vista finalidades comerciais.¹⁶⁴ Embora essas divisões do comércio sejam definidas primordialmente por considerações de transporte, mais que pelo caráter da produção, considera-se que os fatores naturais — geográfico, climático e outros —, que determinam as linhas adequadas de transporte, tenham importante relação com o caráter da produção, enquanto a adequação do transporte, por si mesma, ajuda sobremaneira a determinar a espécie de trabalho que cada parte do mundo se compromete a realizar.

163 *Principles of Sociology*. v. I, p. 500. (3ª ed.)

164 Para um relato detalhado das divisões do comércio nacional, ver YEATS. *The Golden Gates of Trade*.

O estabelecimento de um mercado mundial para um número cada vez maior de mercadorias está transformando, com incrível rapidez, a face industrial do globo. Isso não parece hoje tão claro nos países mais desenvolvidos da Europa, que, sob a influência de meio século de uma competição moderadamente livre por um mercado europeu, já estabeleceram posições razoavelmente firmes na indústria especializada. Mas no Novo Mundo, como nos países mais antigos que agora abrem rapidamente suas portas às incursões da maquinaria na manufatura e no transporte, o processo de especialização está dando rápidas passadas.

Com o conhecimento aprimorado do mundo, com as comunicações fáceis, com um enorme incremento da fluidez de capital e um aumento significativo da fluidez de mão-de-obra, processa-se ativamente a distribuição da produção mundial de acordo com certas condições naturais dominantes. As forças industriais, que durante o último século e meio têm estado em operação na Inglaterra, canalizando a população e a indústria dos condados do Sul e do Leste, e concentrando-as em proporções maiores em Lancashire, West Riding, Staffordshire e em torno das regiões carboníferas de Nortúmbria e Gales do Sul, especializando cada cidade e localidade em um único ramo da indústria têxtil, metalúrgica e outras tantas, para as quais seu solo, sua posição e outras vantagens naturais a tornaram mais adequada, estão agora começando a estender a área de seu controle a toda superfície conhecida e habitada do globo.

À medida que grandes áreas da Ásia, África do Sul e Central, Austrália e América do Sul caem sob o controle das nações comerciais européias, suas portas dão acesso a navios a vapor, ferrovias, telégrafos, convertendo-se em receptáculos abertos para o volume acrescido de capital que não consegue encontrar investimentos remunerativos seguros perto de casa, somos levados para mais próximo de uma situação em que toda a superfície do globo será utilizada para fins industriais pelas mesmas forças que, durante longo tempo, limitaram sua influência poderosa e direta a uma pequena parte da Europa Ocidental e da América. Essa enorme expansão da área de concorrência efetiva está começando a especializar a indústria com base em um mercado mundial, quando antes ela se apoiava mais restritamente em um mercado nacional ou provincial. Assim, na Inglaterra, onde a primeira especialização da indústria mecanizada não foi senão levemente afetada pela competição externa, grandes mudanças estão ocorrendo. Partes de nossas indústrias têxtil e metalúrgica, que tinham se estabelecido naturalmente nos distritos de Lancashire, Yorkshire e Staffordshire, quando a área de competição era nacional,¹⁶⁵ parecem ter probabilidade de

165 A concorrência estrangeira aos têxteis ingleses, embora relativamente recente, se temos em mente os panos de mais alta qualidade feitos a máquina, se fez sentir agudamente, no início do século, no setor dos produtos feitos a mão. Schulze-Gaevernitz assinala que a depressão manifestada no volume de emprego e nos salários dos operários que operavam teares manuais em 1820 teve como causa mais a concorrência estrangeira que a maquinaria. (*Der Grossbetrieb*, p. 41.)

transferir-se para a Índia, Alemanha ou qualquer outra parte, agora que uma concorrência razoavelmente livre se estabeleceu, com base em uma indústria mundial. É inevitável que, com cada expansão da área de competição sob a qual uma localidade cai, o caráter de sua especialização mude.

Um pedaço do solo inglês, dedicado ao cultivo de trigo — quando o mercado se resumia a um distrito e tinha como centro uma sede de condado — transforma-se na cidade de uma pequena fábrica, quando a concorrência se estabelece em bases nacionais; pode transformar-se em área de lazer de um especulador milionário aposentado se, sob a pressão da concorrência mundial, se descobre que a manufatura que aí floresce agora pode ser operada mais economicamente em Bombaim ou Nanquim, onde cada unidade de força produtiva pode ser comprada pelo preço mais baixo ou onde se pode conseguir uma ligeira poupança no transporte de matéria-prima.

§ 10. A questão de como localizar a indústria, admitindo-se que toda a superfície do globo foi transformada num único mercado ou área de competição, com igual desenvolvimento de facilidades de transporte em todas as suas partes — em outras palavras, “Qual a distribuição ideal da indústria numa sociedade mundial que tem como objetivo principal a consecução da riqueza industrial estimada em valores atuais?” é uma pergunta a que, evidentemente, não se pode dar uma resposta muito exata. Mas, como esse ideal representa o objetivo do progresso industrial moderno, vale a pena chamar a atenção para os principais determinantes da localização das indústrias em um mundo onde vigora a livre-concorrência. As influências podem ser classificadas em três grupos, que todavia se inter-relacionam em muitos pontos.

1) No primeiro grupo, que pode ser denominado climático, as principais influências são a posição astronômica, o relevo, os ventos dominantes, as correntes oceânicas etc. As zonas climáticas têm sua própria flora e sua própria fauna, que, na medida em que entram na indústria como produto agrícola e pastoril, como matérias-primas da manufatura, como sustento da mão-de-obra, são determinantes naturais da localização da indústria. Os produtos vegetais caracterizam as zonas climáticas com muita nitidez.

“A zona boreal possui sua vegetação especial, constituída de musgos, líquens, saxífragas, variados tipos de morango e amora, aveia, cevada e centeio; a zona temperada, suas ervilhas, feijões, raízes, lúpulo, aveia, cevada, centeio e trigo; essa zona, caracterizada pela extensão de suas pastagens, plantações de lúpulo e campos de cevada, tem também posição inconfundível na ‘região da cerveja e da manteiga’. A zona temperada tépida, ou região

do 'vinho e do azeite', caracteriza-se pelo cultivo de videira, oliveira, laranja, limão, cidra, romã, chá, trigo, milho e arroz; a zona subtropical, pelas tâmaras, figos, videiras, cana-de-açúcar, trigo e milho; a zona tropical é caracterizada pelo café, coco, cacau, sagu, palmeira, figos, araruta e especiarias; e a zona equatorial, pelas bananas, pacovas, coco etc.¹⁶⁶

2) O segundo grupo é geográfico e geológico. A configuração e a posição de um país, sua relação no espaço com outros países, a natureza de seu solo e subsolo, seus recursos hídricos, embora intimamente relacionados com influências climáticas, têm conexões independentes. A natureza do solo, que assegura às plantas seu alimento mineral, tem uma relação importante com as matérias-primas da indústria. A conformação e a situação do solo, especialmente a configuração de seu litoral, têm significado social e também climático, dirigindo o intercâmbio com outras terras e as migrações de homens e civilizações, que desempenham papel relevante na história da indústria.

3) As forças que representam o caráter nacional em qualquer tempo considerado, o desenvolvimento de características raciais primitivas, a oferta de alimentos, a velocidade e a direção do desenvolvimento industrial, a densidade da população e as várias outras causas que contribuem para a eficiência da mão-de-obra são em grande parte determinadas pelos dois grupos de influência citados. O jogo dessas forças naturais e humanas na concorrência mundial faz com que diferentes indústrias se estabeleçam em diferentes localidades, resultando daí maior produtividade líquida de trabalho em cada parte.

§ 11. Mas essa concorrência mundial, por mais livre que possa tornar-se, não pode levar a parte alguma, a nenhum ajuste definitivo sobre a atividade industrial nas diversas partes do globo. Colocando de lado todos os motivos políticos e outros não econômicos, há três razões que tornam impossível tal estabilidade local na indústria.

Vêm, em primeiro lugar, o distúrbio e a perda real sofridos pela natureza no processo de transformação da riqueza mineral do solo, assim como da flora e da fauna que ele sustenta, em bens que são consumidos e no equivalente exato daquilo que não pode ser substituído. São exemplos desse distúrbio a exaustão de uma jazida carbonífera e a destruição de florestas, cujos efeitos se refletem nas influências climáticas elementares.

Em segundo lugar, vem o progresso das indústrias mecânicas, as novas descobertas científicas aplicáveis à indústria. Não há razão para acreditar que o conhecimento humano possa atingir qualquer ob-

jetivo final: existe o infinito, tanto para os recursos naturais como para a capacidade de desenvolvimento do engenho humano.

Finalmente, à medida que a vida humana continua, a arte de viver precisa modificar-se continuamente, e cada modificação altera o valor atribuído às diversas formas de consumo e, assim, aos processos industriais que visam à oferta de diferentes utilidades. Novas necessidades incentivam novas artes, novas artes alteram a distribuição da indústria da produção, valorizando novas regiões do globo. Deixando de lado as novas necessidades materiais que requerem, para sua satisfação, a elaboração de novos tipos de matéria-prima, a valorização cada vez maior de certas formas de esportes, o amor pelos belos panoramas, a valorização progressiva da atmosfera saudável estão começando a exercer influência cada vez mais perceptível sobre a localização de certas porções da população e da indústria nas nações mais avançadas do mundo.

§ 12. Observa-se que as mesmas leis e as mesmas limitações, que atuam na determinação do caráter e do grau de especialização de países ou grandes áreas, são aplicáveis a circunstâncias menores, sejam distritos, cidades ou ruas. As indústrias que se dedicam à produção de bens materiais valiosos e duráveis, muito procurados, especializam-se localmente; as que se dedicam ao aprovisionamento de bens não materiais volumosos e perecíveis, pouco procurados, não se especializam. Na Inglaterra, onde o intercâmbio interno vem-se desenvolvendo em nível mais alto, em que a concorrência interna tem sido mais livre e mais acirrada, registra-se a especialização mais avançada em várias indústrias principais. A concentração da fiação de algodão no Lancashire do Sul é um exemplo cuja significação plena escapa às vezes à percepção. Desde o princípio, Lancashire do Sul foi a sede principal da indústria, que hoje porém está muito mais concentrada do que há um século. Diversas das invenções mais valiosas na fiação foram aplicadas sobretudo em Derbyshire, em Nottingham, em Birmingham, assim como na Escócia, que competia acirradamente na tecelagem com Lancashire. Atualmente, a indústria escocesa restringe-se a certas especialidades. A área que ela cobre é até mais exígua que no século passado, a despeito do enorme crescimento da manufatura. Dentro do próprio Lancashire, a área real de produção reduziu-se a cerca de 25 milhas quadradas no extremo sul, ao passo que duas grandes cidades se especializaram ainda mais — Liverpool, como mercado algodoeiro, e Manchester, em fios e tecidos de algodão.

Merece mais atenção ainda, aliás, a localização de vários segmentos do ramo têxtil no interior de Lancashire. Não apenas as velhas fábricas em que fiação e tecelagem eram feitas conjuntamente cederam terreno, em face da divisão de trabalho, como os dois processos são

realizados fundamentalmente em distritos diferentes, o primeiro nas cidades em torno de Manchester e o último numa zona mais distante, em direção ao norte. Tampouco a especialização se limita a isso. A fiação dividiu-se outra vez, de acordo com a qualidade, mais grossa ou mais fina, dos fios. O distrito de Oldham, com Ashton, Middleton e outras cidades ao sul de Manchester, se dedica sobretudo aos fios de categoria média. Bolton, Chorley, Preston e outras cidades ao norte se encarregam dos fios de categorias mais finas. Na tecelagem, há uma divisão de trabalho ainda mais complicada, cada cidade ou distrito especializando-se em certa linha particular de produtos.¹⁶⁷ Além do mais, é preciso ter em mente que a substituição do sistema doméstico pelo sistema fabril e a expansão contínua da fábrica de porte médio indicam um importante e progressivo aumento da concentração. Assim, hoje, a indústria do algodão não cobre, na realidade, nem sequer a área que cobria quando sua magnitude correspondia a um centésimo da atual. Acontece o mesmo com os outros principais ramos das indústrias têxtil e metalúrgica. Não foi apenas nas manufaturas que as cidades e distritos se especializaram substancialmente. O enorme desenvolvimento comercial, em consequência do emprego da maquinaria na manufatura e no transporte, exige a especialização de certas cidades com propósitos puramente comerciais. Londres, Liverpool, Glasgow e Hull dedicam-se cada vez mais a funções de estocagem e transporte. Manchester, por sua vez, está perdendo rapidamente seu cunho manufatureiro, dedicando-se quase exclusivamente ao comércio importador e exportador. O serviço ferroviário construiu para si grandes cidades como Crewe, Derby, Normanton e Swindon. Cardiff é um exemplo portentoso de um novo centro de mineração, criado quando o desenvolvimento mecanizado da Inglaterra já estava amadurecido.

A especialização de funções numa grande cidade é, todavia, condicionada de duas maneiras. A forte organização local de um ramo importante exige que se agrupe em torno dele certo número de ramos secundários ou auxiliares. Em grandes cidades têxteis encontram-se fábricas de maquinaria têxtil e de materiais subsidiários. A fabricação de máquinas de Manchester é uma de suas indústrias mais importantes, cabendo-lhe o abastecimento das cidades têxteis vizinhas. Leeds está dotada de equipamento semelhante para atender o ramo de lã. Eis um dos aspectos em que se manifesta a superioridade de desenvolvimento da indústria algodoeira inglesa em relação a suas congêneres do continente. Só na Alsácia, entre os centros do continente, a concentração da indústria avançou o bastante para abastecer uma indústria mecanizada local, especialmente voltada para a maquinaria do algodão. A Alemanha acha-se ainda muito dependente da Inglaterra

167 Ver, na meticolosa pesquisa feita por Schulze-Gaevernitz nesse terreno, a obra *Der Grosbetrieb*, p. 98 et seqs. Ver também HOLM. *British Industries*. Edição do Prof. W. J. Ashley.

em relação às máquinas de que precisa.¹⁶⁸ Como acontece, do mesmo modo, com ramos coordenados, é vantajoso que os processos principais se agrupem próximos uns dos outros, mesmo que não sejam unidos pela mesma empresa. É assim que fábricas de tintas e os vários ramos do setor do vestuário se acham, em grande parte, estabelecidos nas grandes cidades têxteis, como Leeds, Bradford, Manchester, Bolton. Não se deve ver, então, na unidade de especialização local, um ramo único, mas um grupo de ramos intimamente vinculados, coordenados, dependentes e derivados uns dos outros.

Em torno de algumas grandes indústrias, em que os homens encontram emprego, surgem indústrias parasíticas menores, estimuladas pela oferta abundante da mão-de-obra barata de mulheres e crianças. Em cidades dedicadas à indústria metalúrgica e de máquinas, tais como Birmingham, Dudley, Walsall, Newcastle-on-Tyne, e outras cidades construtoras de navios, em que as indústrias principais constituem monopólio masculino, fábricas têxteis têm sido implantadas. O mesmo acontece em várias aldeias habitadas por mineiros ou por agricultores, situadas nas vizinhanças de grandes centros têxteis. Existe, nos condados do interior do país, uma propensão crescente para instalar fábricas têxteis em vilas rurais, onde facilmente se pode obter mão-de-obra feminina barata e onde a independência dos operários se vê restringida pela existência de vínculos locais mais fortes e pela capacidade inferior de organização sindical eficaz. Como o trabalho têxtil vai passando cada vez mais para as mãos das mulheres,¹⁶⁹ a tendência para fazer dele uma atividade parasítica, florescendo à custa dos baixos salários aceitos ainda pelas mulheres, num quadro onde a mão-de-obra masculina, poderosa e bem paga, está estabelecida, provavelmente se tornará mais acentuada.

§ 13. Nos centros industriais maiores, é muito fácil registrar a especialização de certos distritos no interior das cidades, embora menos rígida que nos tempos medievais. São causas naturais que determinam

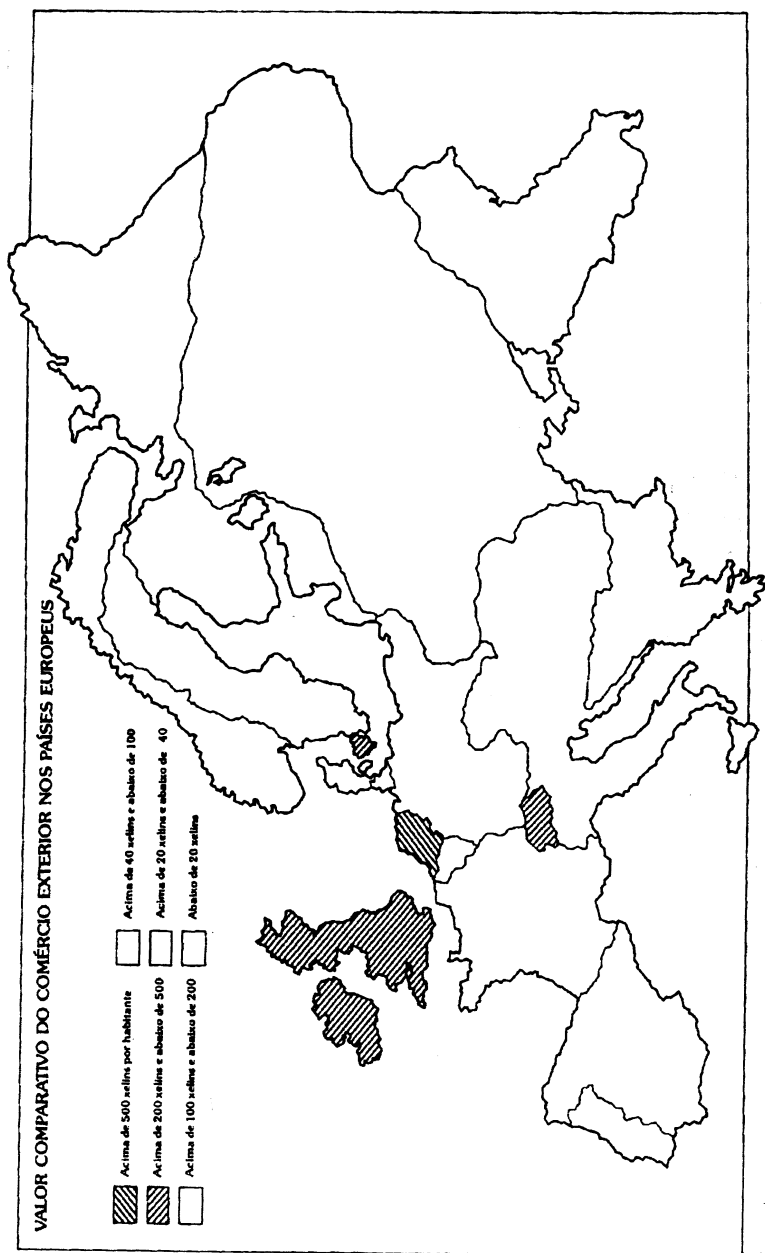
168 SCHULZE-GAEVERNITZ. p. 110.

169 O quadro a seguir mostra os percentuais de mulheres de 1 000 pessoas empregadas nas principais indústrias têxteis da Inglaterra e País de Gales. (General Report of Census. p. 86.)

	1861	1871	1881	1891	1901
Algodão	567	598	620	609	628
Lã e artigos de lã penteada	461	513	561	557	582
Seda	642	676	691	667	702
Cânhamo, juta etc.	265	304	374	393	492
Meias	468	468	533	629	713
Rendas e bordados	829	826	743	625	653
Tapetes etc.	183	312	362	440	517

freqüentemente essa divisão local de trabalho, como no caso das indústrias instaladas às margens dos rios, e das fábricas de tijolos e explorações hortigranjeiras, nos subúrbios mais afastados. Em toda cidade grande, por conveniência de trabalho e vida, instalam-se em torno da estação central numerosas indústrias relacionadas com o ramo do transporte. Todo negócio, mercado ou intercâmbio é um centro de atração. Assim, as empresas de corretagem, bancárias e financeiras em geral se agrupam cerradamente em volta da Bolsa Real (*Royal Exchange*). As alamedas Mark e Mincing são os centros dos ramos do trigo e do chá. Em todas as indústrias urbanas, não diretamente ligadas à distribuição no varejo, há certas economias e comodidades características desse gregarismo. Agentes, caixeiros-viajantes, coletores e outros elementos, que têm relações de venda ou compra com diversas empresas de um ramo, defrontam-se com inúmeras desvantagens para negociar com uma firma afastada do organismo principal, de maneira que, quando um distrito é reconhecido como centro comercial, torna-se cada vez mais importante para cada novo competidor ali estabelecer-se. Quanto maior a cidade, mais vigorosa é a força de centralização de negócios. Eis por que, em Londres, onde não existem regulamentos ditados por guildas ou pela cidade, localizam-se, de preferência, a maior parte dos atacadistas e algumas empresas varejistas. No ramo do varejo, entretanto, o ganho econômico é menos universal. Como as mercadorias do varejo são usadas basicamente em casa, e as casas estão muito espalhadas, a conveniência de estar bem próximo do freguês e longe dos competidores no ramo prepondera com freqüência. Estão bastante dispersos os estabelecimentos que vendem pão, carne, peixe, frutas, secos e molhados — bens que são adquiridos sempre e na maioria dos casos em pequenas quantidades — e assim também artigos de consumo regular mais baratos, como os que são encontrados em tabacarias, chapelarias, papelarias e lojas em geral especializadas em artigos de uso doméstico, cuja freguesia é constituída de mulheres. Por outro lado, quando se trata de artigos mais raros e mais caros, caso em que o freguês costuma comparar preços e qualidade das mercadorias, e presumivelmente está disposto a deslocar-se especialmente para isso, a tendência centralizadora prevalece no ramo do varejo. É assim que vamos encontrar agrupados em determinada rua ou em suas vizinhanças vendedores de carruagens, pianos, bicicletas, artigos mais pesados de mobiliário, jóias, livros de segunda mão, peles, e alfaiates e chapeleiros cujos serviços custam mais caro.

No ramo do varejo, a concorrência efetiva requer às vezes concentração e, às vezes, dispersão das empresas. Mas o movimento moderno mais característico no comércio varejista é uma combinação das tendências de centralização e dispersão, relacionada com a ampliação da unidade empresarial, que vimos em funcionamento por toda parte



na indústria. A grande companhia distribuidora, com diversos representantes de agências locais que visitam regularmente os fregueses em suas casas, em busca de encomendas, é a forma mais bem organizada no comércio varejista. Em todos os segmentos de consumo regular e geral, o sentido do movimento é o da oferta permanente de casa em casa. As classes mais ricas das cidades já aprenderam a adquirir dessa forma todos os tipos mais perecíveis de gênero alimentício e muitos outros artigos de consumo doméstico, ao mesmo tempo que aproveitam as crescentes facilidades de franquia postal e de transporte de mercadorias, para abastecer-se num grande magazine central, com a ajuda de um catálogo de preços de todos os outros artigos de consumo, os quais em geral não envolvem o elemento gosto ou capricho individual. Esse hábito está se difundindo entre as classes médias das cidades menores, de maneira que o comércio varejista, pequeno e disperso, vai-se tornando cada vez mais dependente da satisfação das necessidades das classes trabalhadoras, assim como do suprimento de artigos de conforto e luxo que possam atender o gosto, menos regular e mensurável, das classes abastadas. Da mesma maneira que o abastecimento das cidades de água e gás é permanente e automático, e não intermitente e dependente de diversos atos individuais de compra, parece provável que todas as necessidades rotineiras do consumidor serão atendidas.

É difícil dizer até que ponto as inovações mecânicas podem ser aplicadas para tornar mais fácil essa distribuição e baratear seu custo. A máquina de distribuição automática de fósforos e guloseimas pode ser adaptada a muitas formas de consumo rotineiro. Nos magazines maiores já estão em operação muitos tipos de máquina economizadora de mão-de-obra. À proporção que a força motriz do vapor ou elétrica for sendo mais amplamente aplicada aos serviços de transporte local, a distribuição de mercadorias a varejo, a partir de um grande centro único, provavelmente se fará com rapidez, e uma substituição de trabalho humano por trabalho a máquina, semelhante à que está se processando na manufatura, verificar-se-á na distribuição. À medida que as necessidades de grandes parcelas da população se tornarem regulares e seu consumo quantitativamente mensurável, a maquinaria irá, sem dúvida, tomando para si o trabalho de distribuição, sobretudo nas grandes cidades, que estão conquistando para a distribuição mecânica, de forma conveniente, um percentual maior da população consumidora. Em cada avanço da maquinaria no domínio dos ramos da distribuição, tornar-se-ão claramente visíveis as características da indústria mecanizada — maior quantidade de empresas, maior área de mercado, maior complexidade de relações com outros ramos, maior especialização da atividade local.

Vemos surgir assim, nos diversos segmentos da indústria, sob a pressão das mesmas forças econômicas, uma expansão em tamanho, uma complexidade crescente de atividade estrutural e funcional e uma coesão maior de partes altamente diferenciadas na empresa, no mercado e no agregado de ramos e mercados que formam a indústria mundial. O instrumento físico, por meio do qual as forças econômicas que favorecem um acréscimo de dimensão, heterogeneidade e coesão¹⁷⁰ foram capazes de exercer sua ação, é a maquinaria aplicada à manufatura e ao transporte. Mais do que isso, cada novo avanço da maquinaria nas indústrias extrativas e distributivas, ocorrido nesses processos, faz ressaltar as mesmas características estruturais e funcionais.

170 Aplicando com certa liberdade a fórmula de Spencer sobre a evolução da indústria moderna, eu não incluí a qualidade "definitividade" (*Definiteness*) que, examinada com atenção, mostra não encerrar nenhum atributo não abrangido pela heterogeneidade e coesão.

CAPÍTULO VII

Combinações de Capital

§ 1. *A concorrência se intensifica com o capitalismo moderno.*

§ 2. *Experiências de combinação (combination) — A aliança de Birmingham.*

§ 3. *Pools nos ramos metalúrgicos norte-americanos.*

§ 4. *Conferências nas ferrovias e na navegação — Pools nos seguros.*

§ 5. *Açambarcamentos (corners) nos mercados.*

§ 1. O maior tamanho e complexidade da unidade empresarial nas indústrias sobre as quais vem atuando a força concentradora do capitalismo provocam mudanças nas relações entre as empresas que integram o mesmo mercado. Quando o desenvolvimento das dimensões normais da empresa é acompanhado de uma expansão correspondente do mercado, o número total de concorrentes pode manter-se inalterado, e os termos de sua competição podem continuar como antes. Mas, na maior parte dos ramos da indústria capitalista, o mercado não continua a expandir-se com a mesma rapidez que as dimensões de uma empresa eficiente, de maneira que o número de concorrentes efetivos num mercado tende a tornar-se menor. Enquanto a concorrência entre o número menor de grandes concorrentes continuar “livre” como era entre um número maior de pequenos concorrentes, não ocorrerá nenhuma alteração radical na estrutura do mercado. Todas as economias produtivas tendem, como antes, a ser repassadas para o consumidor sob a forma de preços reduzidos de mercadorias. Além disso, uma firma concorrente não pode nem mesmo desfrutar com exclusividade as vantagens de uma economia individual privada, se sua concorrente possui outra economia privada de igual importância. Se A e B são duas firmas que

competem acirradamente, possuindo A determinada máquina capaz de lhe garantir 2% acima do lucro comercial normal, e possuindo B vantagem igual no suprimento de mão-de-obra mais barata, essas duas vantagens individuais se anulam mutuamente por meio da concorrência, passando para os bolsos do público consumidor, mediante preços reduzidos.

Há inúmeras razões para crer que, com uma redução do número de concorrentes e aumento de sua envergadura, a concorrência se torne cada vez mais aguda. Antigamente os costumes exerciam influência considerável nos negócios; o elemento pessoal desempenhava papel maior não só na determinação da qualidade das mercadorias como na confiabilidade; os compradores não comparavam com tanto rigor os preços; não se deixavam guiar apenas pelas cifras, não regateavam sistematicamente os preços; nem os vendedores empregavam uma proporção tão grande de seu tempo, de seu pensamento e de seu dinheiro em manobras para tomar os fregueses dos outros.¹⁷¹ Esse elemento pessoal e esses escrúpulos costumeiros quase desapareceram inteiramente nas novas empresas e, à medida que crescem as vantagens líquidas da produção em grande escala, mais e mais atenção se dá à tarefa específica da concorrência. Daí concluímos que é precisamente nos ramos de nível mais elevado de organização, servidos pela maquinaria mais avançada e baseados em unidades maiores de capital, que se registra a competição mais feroz e inescrupulosa. O papel exato que a maquinaria, com sua imensurável tendência para a superprodução, tem desempenhado nessa concorrência fica para ulterior consideração. Basta evidenciar aqui o fato conhecido de que a escala de crescimento da empresa tem intensificado e não reduzido a concorrência. Nas grandes indústrias mecanizadas, as flutuações dos negócios se fazem sentir com maior intensidade; as empresas menores não conseguem fazer frente à maré de depressão e entram em colapso, quando não são levadas, num gesto de autodefesa, a unir-se a outras. A tomada de capital por empréstimo, a formação de sociedade por ações e todas as formas de cooperação de capital têm se processado com maior rapidez nas indústrias têxteis e metalúrgicas, nos serviços de transporte, navegação, na fabricação de máquinas e em manufaturas secundárias, como a fabricação de bebidas alcoólicas fermentadas e de produtos químicos, que exigem plantas de alto custo. Essa união de pequenos capitais para formar um capital grande e único e a absorção de empresas pequenas por empresas grandes significam, primeiro e acima de tudo, um esforço para fugir aos riscos e perigos que se interpõem à produção em pequena escala no curso das modificações industriais modernas. Mas, como todos se movem na mesma direção, ninguém

171 Em certos ramos antiquados, sobrevivem ainda firmas que negociam sem contratos escritos e formais, e que se envergonhariam de aceitar um preço mais baixo do que o tinham pedido antes, ou de regatear o preço oferecido pelos outros.

ganha à custa de outro. Certas economias comuns são compartilhadas pelos concorrentes gigantes, mas é preciso empregar energia cada vez maior na competição; o resultado é que as economias produtivas se dissipam em parte no atrito da concorrência feroz, em parte se transferem para a massa dos consumidores, sob a forma de preços reduzidos. Assim, o esforço para conseguir segurança e lucros altos, mediante economias da produção em grande escala, torna-se inútil, diante da intensidade crescente do processo competitivo. Cada grande firma julga-se capaz de empreender mais negócios do que os que já tem em mãos e oferece preços mais baixos que os do seu vizinho, até que a baixa afogue os concorrentes mais fracos e reduza os lucros dos mais fortes a um nível em que eles mal podem subsistir.

§ 2. A intensidade da competição assim gerada no capitalismo desenvolvido, onde algumas grandes empresas encontram dificuldade crescente para colocar toda sua produção regularmente e a preços lucrativos, leva os concorrentes a buscar um acordo que alivie a dureza da luta.

Esses acordos visam primordialmente à limitação da baixa de preços, por meio da adoção de listas de preços fixos e, quando necessário e factível, pela regulação da produção; as firmas não deixam de competir, mas se esforçam para restringir os termos de sua concorrência. Não existe, evidentemente, nada de novo nisso: nas indústrias locais, especialmente onde as mercadorias são vendidas diretamente aos consumidores, os preços jamais foram estabelecidos pela concorrência “livre”; os atos normativos das guildas e tribunais (assizes) sempre foram seguidos por manobras de vendedores locais, destinadas a elevar os preços. No caso das grandes indústrias capitalistas, o necessário mecanismo do mercado para a compra de matéria-prima e para a venda do produto, isto é, a Bolsa de Cereais ou Algodão, a Câmara de Compensação para Estradas de Ferro ou Bancos, a necessária organização do comércio, com vistas à obtenção de informações rápidas e seguras sobre questões de interesse comercial comum, o desenvolvimento de Juntas de Salários e um mecanismo adicional para negociações com a mão-de-obra — tudo isso configura uma base de associação que pode ser utilizada para regular a concorrência.

O primeiro estágio é o de um acordo informal, que surge inicialmente entre firmas competidoras de determinada localidade, e que gradualmente se estende até englobar todo o ramo de negócio, ou uma parte dele, suficiente para assegurar o necessário controle de preços. Foi esse o movimento típico nos ramos de ferro, aço e engenharia na Inglaterra, nos últimos anos.

A afirmação feita por um jornal de comércio, em 1898, traduz com exatidão a situação nesses ramos.

“Encontram-se hoje em vigor acordos ou entendimentos sobre preços nos setores de trilhos, de chapas para construção de navios, de caldeiras, no de ferro forjado em barras e em outros ramos do comércio de ferro e aço desse país, por meio dos quais os preços são mantidos relativamente bem e as baixas são em grande parte evitadas.”¹⁷²

Entre outros planos de combinação ou fusão que estão em curso na metalurgia, no setor têxtil e em outras importantes indústrias manufatureiras e entidades comerciais na Grã-Bretanha, essas experiências de regulação de preços mediante acordos informais prevalecem em toda parte. Seu êxito ou malogro depende, fundamentalmente, de duas condições — primeiro, do percentual de todo o ramo controlado por poucas e grandes firmas concorrentes; segundo, da situação do mercado no que diz respeito à oferta. No caso em que, como acontece na maior parte dos setores dos ramos metalúrgico e de engenharia na Grã-Bretanha, algumas empresas gigantes dominam o mercado, a existência de grande número de pequenas firmas empenhadas, em sua maioria, em negócios de caráter puramente local, não impede o estabelecimento de uma tabela de preços apropriada. Por outro lado, um mercado com excesso de estoques, em virtude de uma grande melhoria do equipamento produtivo ou do colapso da demanda, pode facilmente anular um “acordo” como esse e conduzir a uma guerra de baixas, oculta ou aberta.

As transformações rápidas, tanto de capacidade produtiva como de volume de demanda, características dos mercados modernos, proporcionam pouca segurança a “acordos” de firmas concorrentes, a menos que sejam acompanhados por certas garantias ou penalidades efetivas, em caso de infração das condições do acordo. Para que os acordos em favor da manutenção de preços lucrativos possam ter alguma chance de êxito duradouro, nota-se que devem ser acompanhados de disposições regulamentadoras da produção ou da distribuição proporcional de “encomendas”. Nas empresas de mineração e manufatureiras, a limitação da “produção” é, em alguns países, a base para um acordo eficaz. Na Inglaterra, contudo, recorreu-se pouco, até hoje, a esse método de manutenção de preços. Quando, como aconteceu recentemente na indústria algodoeira de Lancashire, algumas firmas competidoras combinaram encurtar a jornada de trabalho, a política adotada não teve como objetivo sustentar os preços, mas enfrentar uma emergência passageira, resultante de uma oferta escassa de materiais. Embora mais de uma vez, no ramo do carvão em Gales do Sul, se tenha proposto limitar a

172 *Iron and Coal Trades Review*. Citação de Macrosty. p. 184.

produção e distribuir as encomendas entre as várias minas, nenhuma experiência foi realizada nesse sentido.

Mas, enquanto a maior parte das importantes indústrias manufatureiras britânicas está fazendo experiências com “acordos informais”, certo número de ramos secundários, especialmente na metalurgia, vem buscando uma base mais firme de associação. “Aliança de Birmingham” foi o nome dado a uma espécie de acerto, que, inicialmente estabelecido no ramo de fabricação de camas de ferro em 1890, foi adotado por vários setores secundários da metalurgia no interior do país e, mais tarde, pelo ramo de tinturaria de West Riding e por algumas outras indústrias de segunda ordem. Sua base principal foi um acordo formal, estabelecido entre os membros da Associação de Empregadores, para adotar um sistema científico de tomada de custo, acrescentando uma parcela de lucro ao custo real, e chegar assim a uma tabela de preços que todo membro deveria comprometer-se a respeitar. A parte nova do esquema consistia em ampliar o acerto de maneira a incluir a mão-de-obra. A Associação de Empregadores fez uma aliança com os sindicatos de trabalhadores, assinando um convênio formal, em virtude do qual todo empregador se comprometia a dar emprego apenas a membros dos sindicatos, enquanto estes se comprometiam a fornecer trabalhadores apenas a empregadores que fossem membros da Associação. Com base em certo acréscimo permanente aos salários em vigor, estabeleceu-se uma escala móvel, segundo a qual os salários subiam ou caíam na razão direta dos lucros. O esquema todo estava vinculado a uma Junta de Conciliação, na qual patrões e operários tinham igual representação, com a previsão de arbitragem imparcial, quando necessário. Se um empregador rompia com a Aliança ou violava os compromissos assumidos, a junta “chamava” seus operários. O concorrente marginal devia ser enfrentado

“por uma redução dos preços bem preparada, cuidadosa, judiciosa e sistemática, até que fosse obrigado a abandonar a luta ou a entrar em acordo”.

Para fazer face a situações como essas, levantava-se um fundo de luta e, concomitantemente, adotava-se um sistema de “descontos” com vistas a tomar fregueses dos fabricantes de fora.

Durante muitos anos o plano teve êxito no ramo de fabricação de camas de ferro e em vários outros; os preços se elevaram, os lucros cresceram e grandes bonificações foram acrescentadas aos salários. Mas, com o decorrer do tempo, descobriu-se que os altos lucros abalavam a força econômica da Aliança; membros desleais da Associação começaram a praticar preços mais baratos, utilizando faturas falsas ou comissões secretas, ao mesmo tempo que a concorrência exterior começou a assumir dimensões assustadoras. Em 1900, como resultado dessa

desmoralização, a Aliança dos Fabricantes de Camas de Ferro fracassou, seguida ou precedida em sua queda pela maioria de seus imitadores.

§ 3. Essa experiência serve para mostrar que, sem um controle direto da associação sobre a produção das diversas firmas, que permitia facilmente localizar e adequadamente punir infrações ao acordo, nem mesmo um acordo formal entre firmas sobre preços de venda pode ser mantido. Diversas experiências interessantes de acordos industriais (pooling) nos Estados Unidos têm como finalidade expressa descobrir e testar os melhores métodos para mantê-los.

“Os fabricantes interessados em formar um *pool* criam normalmente uma organização sem fusão de seus membros, como a Associação de Aço Bessemer, a Associação de Comerciantes de Minérios ou a Associação de Trilhos de Aço. Concordam todos em respeitar uma tabela de preços, fixada pela Associação, e em limitar adequadamente sua produção. Cada fabricante é autorizado a produzir (ou vender) somente certa percentagem de sua produção total, dependendo da capacidade de qualificações de sua planta. Para impedir a violação do acordo, exige-se de cada um um depósito que pode ser confiscado pela Associação.¹⁷³

Contratam-se contadores especializados: estabelecem-se multas para firmas que produzem mais que o percentual permitido e pagam-se bonificações correspondentes aos que produzem menos. Os preços e as cotas de produção são acertados anualmente em novembro ou dezembro e valem para o ano seguinte. Procedem-se, freqüentemente, a uma divisão territorial do mercado. Via de regra, estabelecem-se os preços locais, fixando primeiro um preço uniforme por fábrica, ao qual se acrescenta, depois, o frete entre a fábrica e o local de venda.

Sobrevivem diversas variantes dessa estrutura geral.

“Vários *pools* têm deixado de lado o aspecto das alocações percentuais e imposto um tributo sobre toda a manufatura.”

“Outro artifício é o agente único de venda. As firmas consorciadas combinam empregar uma única pessoa como seu agente exclusivo de vendas, que se entende com cada uma delas separadamente, mas estabelece com todas um preço uniforme de venda.”

“Outra forma de *pool* baseia-se em patentes essenciais à manufatura do artigo. O concessionário da patente vende os direitos de uso a todos que a aplicam, mediante o pagamento de *royalties*

173 BELCHER, W. E. "Industrial Pooling". In: *Quarterly Journal of Economics*. Novembro de 1904. Dele os pormenores seguintes foram também tirados.

uniformes. O *pool* limita também a cota de produção de cada firma, acima da qual os *royalties* aumentam rapidamente.”¹⁷⁴

Nos ramos do aço e do ferro nos Estados Unidos fervilham esses *pools*. Extraído o minério, é este negociado por uma associação, que se arroga o direito de fixar preços e regular a produção. Na manufatura de ferro gusa, uma associação acerta os preços com os fornalheiros. Em 1896, os lingotes de aço eram negociados em comum (*pooled*), repetindo-se o fato a partir de 1900; o mesmo ocorreu com materiais pesados, como trilhos de aço, vigas, cantoneiras, barras etc., e materiais leves, como correntes, parafusos com porcas, canos e tubulações.

Poucos desses *pools*, se houve algum, podem ser considerados organizações estáveis. Seu colapso freqüente, segundo Belcher, é o resultado natural das primeiras tentativas prematuras de ganhar vantagens adicionais por meio de elevação de preços. O principal interesse ligado a eles consiste no fato de que, como as “alianças” inglesas, eles representam esforços de fabricantes empenhados na indústria capitalista, no sentido de assegurar um elemento de lucros de monopólio, sem abandonar a propriedade e o controle independentes de suas respectivas empresas.

§ 4. O capitalismo mais desenvolvido dos ramos do transporte ferroviário e hidroviário levou à adoção de métodos de acordo, na regulamentação ou limitação da concorrência, mais duradouros e bem-sucedidos que os convênios de fabricantes que acabamos de descrever. Na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, que são os dois principais países onde as ferrovias foram deixadas nas mãos da “empresa privada”, as companhias ferroviárias, expostas a uma acirrada competição, organizaram sistemas comuns de tarifas para fretes e, também, para o tráfego de passageiros. Na Grã-Bretanha, esses acordos para regular a “concorrência” são reconhecidos abertamente; nos Estados Unidos, são ilícitos, mas vigoram mesmo assim. O método inglês é o das conferências, entre as quais duas são principais — “A Conferência Anglo-Escocesa de Tarifas e Fretes” e a “Conferência de Normanton”.

“A Conferência Anglo-Escocesa é constituída de representantes (que são normalmente os principais gerentes de fretes — *goods managers*) de todas as companhias, tanto inglesas como escocesas, interessadas no transporte de mercadorias entre localidades da Inglaterra e da Escócia pelas diversas rotas. Esses representantes encontram-se uma vez por mês e tratam de todas as questões relativas ao estabelecimento de novas tarifas ou à alteração das tarifas em vigor, para lugares competitivos entre os quais existe

174 Estão incluídas nesse tipo de *pool* a *The Consolidated Seedless Raisin Co.* e a *National Harrow Co.*

mais de uma companhia em condições de realizar o transporte. A Conferência de Normanton, estabelecida originalmente para controlar a tarifa em certo distrito do qual a cidade de Normanton, onde suas reuniões tinham sido anteriormente realizadas, era um centro conveniente, foi paulatinamente estendendo seu raio de ação a tal ponto que hoje é constituída de representantes de quase todas as companhias de alguma importância na Inglaterra, enfeixando em suas mãos o controle de quase todas as tarifas competitivas que não são da alçada da Conferência Anglo-Escocesa.”¹⁷⁵

O estabelecimento de tarifas é às vezes suplementado por um plano ulterior, que dá ao acordo semelhança maior com o *pool* industrial mencionado. É conhecido como “Divisão Percentual de Tráfego”.

“Admitindo-se a existência de certo tráfego entre duas cidades ou distritos, e duas ou mais companhias ferroviárias, possuindo cada qual uma rota própria que lhe permite disputar o transporte, chega-se a um acordo segundo o qual as receitas oriundas do conjunto do tráfego realizado por todas as rotas irão constituir um fundo comum e cada companhia terá direito a certa percentagem do todo. (...) Os percentuais são geralmente ajustados com base nas receitas reais anteriores, mas, no estabelecimento dos termos do acordo, dá-se o devido valor a toda vantagem em perspectiva, capaz de assegurar a uma companhia o direito de reclamar uma proporção maior do que a que lhe coube no passado.”¹⁷⁶

Nos Estados Unidos, onde são ilegais todos os acordos tarifários explícitos entre corporações ferroviárias concorrentes, o mecanismo de regulação é mais informal e oculto dos olhos do público, não havendo dúvida, porém, de que se recorre continuamente ao estabelecimento de tarifas e mesmo ao *pooling* de companhias ferroviárias competidoras.

“É ocioso dizer que não houve um entendimento entre companhias de navegação, quando se verifica uma situação em que, por exemplo, cada uma das numerosas linhas que transportam cereais de Chicago, Saint Louis e pontos correlatos para a costa atlântica aumenta suas tarifas no mesmo dia e exatamente no mesmo valor. Nem as companhias transportadoras, via de regra, negam essa ação combinada, embora insistam em que ela não chega a ser um acordo ilegal.”¹⁷⁷

O termo conferência é também usado para indicar a organização por meio da qual companhias de navegação concorrentes mantêm ta-

175 Ver FINDLAY, Sir G. *The Working and Management of an English Railway*. p. 265.

176 FINDLAY. p. 267.

177 *Report of Inter-State Commerce Commission for 1903*. p. 15.

rifas fixas e impedem o ingresso no ramo daqueles que não são membros dela. Uma conferência é um acordo entre linhas principais de navegação a vapor, que navegam em determinada rota marítima, tendo em vista estabelecer uma tarifa fixa “justa” no transporte de cargas e de passageiros. Esse acerto só pode ser eficaz se todas ou quase todas as linhas regulares entram para a conferência. Isso porque o poder da conferência se exerce diretamente sobre os expedidores, por intermédio de um sistema de “desconto”, que opera em parte como suborno, em parte como uma ameaça, induzindo os expedidores a negociar exclusivamente com os membros da conferência. O sistema parece ter tido origem no comércio com a China, conforme se pode verificar pelas circulares seguintes, que ilustram seu funcionamento já em 1884:

“Temos a satisfação de conceder um desconto de 5% sobre o volume do frete cobrado aos exportadores que confiam exclusivamente seus embarques de chá e carga geral da China para a Europa (não incluindo os portos do mar Mediterrâneo e mar Negro), à Companhia de Navegação a Vapor Peninsular e Oriental, à Companhia Messageries Maritime, à Companhia de Navegação a Vapor Oceânica, às linhas Glen, Castle, Shire e Ben, assim como às Companhias Oopack e Ningchow”.

Outra circular, emitida pela mesma conferência em 1885, estabelece que

“a firma responsável pelo transporte de cargas apanhadas em quaisquer portos da China ou Hong-Kong, com destino a Londres, por vapores de companhias não filiadas à conferência, perderá o direito de qualquer participação na viagem de volta durante todo o período semestral em que o transporte tiver sido feito, mesmo que, em outros lugares, ela tenha dado apoio exclusivo às linhas filiadas à Conferência”.¹⁷⁸

O objeto e efeito desse sistema é confinar o tráfego às linhas conferenciadas, de acordo com os preços convencionados, e impedir os navios “sem carreira regular”, a vapor ou a vela, de aportar e pegar cargas em qualquer lugar, com tarifas da conferência, ou tarifas reduzidas.

O método usual empregado pelas linhas de navegação a vapor era cobrar, além da tarifa do frete, uma “primagem” de 10% que elas se comprometiam, após um prazo estabelecido (digamos seis meses), a devolver aos expedidores que não tivessem utilizado os serviços de vapores “intrusos”.

Como as rotas oceânicas são as principais vias internacionais, tais conferências vêm se expandindo naturalmente além dos limites

178 Citação de MACROSTY. p. 157.

de uma só nação, e companhias inglesas, francesas, alemãs, holandesas e americanas foram atraídas para o sistema, que se estendeu desde o comércio do Extremo Oriente ao do Cabo, Índias Ocidentais, Austrália, América do Norte e do Sul. Quando se trata das conferências mais poderosas, os "monopólios" estabelecidos não se apóiam apenas no sistema de descontos, mas também em franquias postais e outros subsídios públicos, assim como em facilidades portuárias, que lhes concedem uma vantagem sobre as companhias não filiadas.

A identidade substancial desse método de competição limitada com o método empregado por ferrovias é admitida pelo presidente da P. & O. Company, nos seguintes termos:

"Não era possível dirigir com lucro uma empresa de navegação sem uma uniformidade de tarifas, estabelecida por uma "conferência" das companhias transportadoras. Essas conferências poderiam ser comparadas aos acordos que existiram entre as várias companhias ferroviárias do Reino Unido. As ferrovias cobravam tarifas idênticas entre os mesmos pontos, embora mantendo a competição no terreno da velocidade, da acomodação oferecida nos trens e nas facilidades gerais. Foi isso exatamente o que as companhias de navegação fizeram".¹⁷⁹

Encontra-se em certos ramos dos negócios de seguros, sobretudo nos seguros contra o fogo na Grã-Bretanha, a forma de associação em que a concorrência é limitada com maior rigor e a independência empresarial reduzida a seus níveis mais baixos. Todo o ramo está nas mãos de um número muito reduzido de companhias, que estabelecem um conjunto de tarifas bem definidas, com severas penalidades para infrações comprovadas, e concordam em dividir entre si os seguros conseguidos individualmente, distribuindo-os segundo um percentual estabelecido entre as várias companhias. Esse sistema de reinvestimento, destinado primordialmente a nivelar os riscos, serve da mesma forma para nivelar as empresas, reduzindo virtualmente a concorrência entre as diversas companhias a economias de arrecadação e de administração de escritório. O preço que o segurador está autorizado a cobrar é um só, mas os agentes das diversas companhias, a fim de assegurar para suas firmas o fechamento inicial dos negócios, sem dúvida alguma utilizam ligeiras variantes na forma das apólices e modos de pagamento.

§ 5. Todas as formas de associação destinadas a limitar a concorrência, até agora examinadas, em certa medida ou aspecto ficam aquém de uma inteira fusão ou identificação de interesse entre as empresas associadas.

Devemos agora considerar casos em que a restrição da concor-

179 Reunião anual (citação de MACROSTY. p. 158).

rência é levada a uma fusão que ou funde empresas até então independentes ou identifica seus interesses de lucro. Tal amalgamação ou identificação pode ser temporária, se temos em vista um único *coup*¹⁸⁰ empresarial, ou uma série de *coups*, em que não ocorre fusão de estrutura econômica ou legal; ou pode ser permanente, implicando o desaparecimento da entidade econômica e às vezes da entidade legal das diversas empresas.

Uma "combinação" temporária, formada por empresas normalmente concorrentes, a fim de "manipular o mercado", "segurar" a oferta, elevar os preços e embolsar lucros de monopólio, embora fenômeno freqüente no empreendimento comercial moderno, não deve tomar muito nosso tempo. Esses açambarcamentos são normalmente planejados assegurando-se — nos estágios de transporte ou mercantis, pelos quais passa a mercadoria de um estabelecimento agrícola, de uma mina ou fábrica ao mercado atacadista ou varejista — um controle da oferta total ou uma porção suficientemente grande da oferta, capaz de garantir o comando dos preços de venda.

O açambarcamento típico é um movimento financeiro exercido sobre um dos mercados de produtos, por intermédio do qual safras de trigo ou algodão ou outros importantes suprimentos de alimento ou matéria-prima são retidos por algum tempo por especuladores, que esperam monopolizar a oferta a fim de forçar comerciantes ou outros especuladores que se tenham comprometido a entregar quantidades dessa mercadoria em determinada data a adquiri-las deles por um preço grandemente aumentado.

Para ilustrar essa manobra, veja a seguinte descrição de um açambarcamento de trigo:

"O homem que promove um açambarcamento de trigo, primeiro compra ou assegura o controle de toda a oferta disponível de trigo, ou o máximo que possa conseguir nesse sentido. Além disso, adquire mais do que está ao alcance do mercado, comprando no "mercado futuro" ou fazendo contratos com outros que se comprometem a entregar-lhe trigo em certa data futura. Naturalmente, ele visa a assegurar a maior parte de seu trigo, por preços baixos. Mas, logo que ele acha que toda a oferta está quase sob seu controle, espalha a notícia de que existe um "açambarcamento" de trigo no mercado e compra com alarde tudo que pode, oferecendo preços cada vez mais elevados, até que cheguem a um nível suficientemente alto, a seu ver. Agora, as pessoas que se comprometeram a entregar-lhe trigo nessa data estão à sua mercê. Devem comprar dele o trigo de que necessitam, pelo preço que ele estabelecer, e entregá-lo imediatamente após a compra, a fim de cumprir seus contratos. Enquanto isso, os moinhos devem

180 Golpe. Em francês no original. (N. do E.)

continuar funcionando e os moageiros têm de pagar um preço mais alto pelo trigo; eles cobram aos padeiros preços mais altos pela farinha, e os padeiros elevam o preço do pão. Assim se desenvolve o último ato da tragédia do açambarcamento, contado pelas bocas famintas na casa do pobre".¹⁸¹

Se a maior parte desses açambarcamentos organizados por financistas são negócios de curta duração, acontece às vezes que se tenta fazer uma "combinação" mais duradoura, que se assemelha mais aos "pools industriais" mencionados acima. Para ilustrar essa prática, bastará um único exemplo: o do "Sindicato do Cobre", que durante algum tempo negociou sob a razão social de "La Société Industrielle Commerciale de Métaux". Sua estória, em síntese, foi a seguinte: um grupo de capitalistas franceses, em sua maioria não proprietários de minas ou de indústrias metalúrgicas, mas especuladores, pura e simplesmente, aplicou num fundo comum uma soma de dinheiro, com a intenção de açambarcar a oferta de estanho. Antes de atingir esse objetivo, eles foram atraídos para uma especulação maior no mercado de cobre. Em 1887, assinaram contratos com as maiores companhias produtoras desse metal em vários países, obrigando-se a comprar todo o cobre produzido nos três anos seguintes a um preço determinado, a que se acrescentaria uma bonificação equivalente à metade do lucro obtido com a venda do produto. Em 1888, o sindicato prorrogou seus contratos com as principais companhias mineradoras, a fim de que cobrissem um período de doze anos, acertando também com elas a limitação da produção do cobre. Durante algum tempo, tiveram o mercado em suas mãos e os preços subiram consideravelmente. Mas, em parte devido ao malogro em complementar seus contratos, garantindo uma redução de produção, e em parte pela incapacidade de satisfazer compromissos correntes, o açambarcamento foi rompido em 1889 e os preços, artificialmente inflacionados, caíram.

Outras formas mais duradouras de açambarcamento e "combinações" organizadas não por especuladores de fora, mas por comerciantes e fabricantes, assemelham-se mais de perto aos *pools* industriais já descritos. Assim foi, por exemplo, a famosa "Combinação de Gado dos Quatro Grandes", de Chicago, por meio da qual os senhores Armour, Swift, Morris e Hammond controlaram o ramo do gado e da carne em grande parte dos Estados Unidos, estabelecendo não só os preços pagos aos pecuaristas como os preços pagos pelos consumidores de carne no varejo.

Essas primeiras experiências de associação temporária ou parcial, entre firmas independentes no que diz respeito à propriedade e interesses lucrativos, embora, no momento, sejam elementos perturbadores de magnitude considerável, não têm importância grande ou duradoura como formas de associação capitalista.

181 Evidentemente não precisa haver desvio real de mercadorias para as mãos do "grupo" (*ring*): a essência do monopólio consiste no controle de mercadorias e não na sua posse.

CAPÍTULO VIII

Cartéis e Trustes

- § 1. *Desenvolvimento de formas mais estáveis de combinação.*
- § 2. *Estrutura do cartel alemão.*
- § 3. *Natureza econômica de um truste.*
- § 4. *Classificação e difusão dos trustes.*
- § 5. *Poder monopolista dos trustes.*
- § 6. *A economia do grande capital não é base suficiente para o monopólio.*
- § 7. *As principais origens econômicas e os sustentáculos dos monopólios.*
- § 8. *A tarifa — mãe adotiva dos trustes.*
- § 9. *As ferrovias como sustentáculos dos trustes.*
- § 10. *O transporte, associado às fontes de suprimento natural.*
- § 11. *O gênio empresarial como base dos trustes.*
- § 12. *A expansão horizontal e lateral dos trustes.*
- § 13. *Circunstâncias que favorecem os trustes nos Estados Unidos.*
- § 14. *A origem das combinações na Grã-Bretanha.*
- § 15. *Os trustes na Grã-Bretanha.*

§ 16. *Os monopólios nas artes e profissões liberais.*

§ 17. *Os trustes internacionais.*

§ 18. *Síntese geral da extensão do poder dos trustes.*

§ 1. O objetivo econômico de todos os “acordos”, “alianças”, “combinações”, *pools* e “açambarcamentos”, descritos no último capítulo, é estabelecer certa forma ou grau de “monopólio”, concordando os detentores da oferta em fixar um preço de venda e recusando-se a concorrer uns com os outros num processo de redução de preços. Na maior parte dos casos, quando o que se busca é um controle duradouro do mercado, o acordo entre as empresas visa à imposição de determinadas regras à produção, implicando certo grau de controle exercido pela “combinação” sobre a conduta das diversas empresas.

Do ponto de vista da estrutura e da função econômica, a diferença entre essas “combinações” e a completa fusão, consumada em um truste, está somente no grau, não apenas no que concerne (α) ao controle do preço de venda como (β) à perda de independência no controle da empresa. Sem dúvida, legalmente, a diferença é grande, pois, enquanto o truste assume, em geral, a forma de uma pessoa jurídica (*corporate body*) — embora a legalidade de formas particulares possa ser contestada —, as combinações parciais ou temporárias são, em quase todos os casos, extralegais ou realmente ilegais.

A meio caminho entre as combinações informais, que vimos considerando, e o “truste” ou outra fusão completa, está o “cartel”, como se encontra na Alemanha, Áustria, Bélgica e em outros países do continente europeu. Embora suas origens possam ser identificadas desde cedo na história da indústria holandesa e alemã, sua forma e sua importância atuais são modernas. Ampliando a idéia de *pool* industrial, as empresas que se cartelizam adotam a forma de associações de conhecimento do público, com o objetivo de fixar preços uniformes de venda e regular a produção, mas sem assumir o controle administrativo direto sobre as empresas associadas e sem estabelecer uma taxa uniforme de lucros.

§ 2. Entre esses cartéis, os mais bem organizados estão nas indústrias carboníferas, do ferro gusa, do aço e na metalurgia da Alemanha e da Áustria. A estrutura do cartel e seu modo de operação estão mais bem ilustrados no importante cartel de carvão do Ruhr, na Vestfália renana.

Os proprietários das minas do distrito organizam uma companhia vendedora (com um capital nominal, cujas ações eles detêm), destinada a atuar como agente único na venda do seu carvão. Essa companhia (ou sindicato) é organizada de forma estatutária como uma sociedade por ações (*Actiengesellschaft*). Seu comitê executivo (*Vorstand*), devidamente designado, recebe poderes para fazer contratos com os donos

das minas separadamente, comprometendo-se a receber e vender a produção de suas minas, mediante certos ajustes sobre preços e pagamento; por sua vez, os donos das minas se comprometem a vender todo o seu carvão, coque etc. ao sindicato, com a exceção de certa quantidade reservada para utilização em suas minas, para seu uso privado e para certas finalidades de suprimento exclusivamente local.

Os donos de minas também concordam com o sindicato e entre si em formar uma organização ou associação (*Versammlung*), com vistas a indicar um conselho representativo, encarregado de fixar normas gerais de preços, contribuições destinadas à manutenção do Sindicato de Venda, multas por infrações ao acordo etc., e fazer outros ajustes para a aplicação da política comum. A função mais importante da associação, contudo, é a designação de uma comissão para determinar a "participação", isto é, o percentual da produção alocada a cada mina.

A comissão diretora do Sindicato de Venda, depois de receber da associação os regulamentos gerais quanto (α) à produção proporcional das diversas minas, (β) às normas gerais de preço, começa a aplicar e a fortalecer a política comum — 1) comprando e vendendo o carvão, o coque e os briquetes (*brickets*) produzidos pelas minas sindicalizadas; 2) fixando o preço ou os preços reais de venda nos mercados competitivos e não competitivos; 3) propondo à associação as contribuições para cobrir as despesas do sindicato; 4) examinando os livros das diversas minas; 5) propondo multas às infrações ao acordo.

A consequência desse mecanismo algo complicado é estabelecer um agente comum de venda e um preço mínimo único, assim como regular a produção geral e a de cada membro do sindicato. O preço mínimo de venda é aquele pelo qual o sindicato recebe o carvão dos proprietários de minas. Quando o sindicato vende em distritos competitivos, ele pode fazê-lo até por esse preço mínimo. Nas regiões não competitivas, vende freqüentemente com certo ágio, caso em que o excedente de preço é em geral, mas não sempre, devolvido à mina abastecedora em questão.

O sindicato não é operado como uma sociedade com fins lucrativos, pois todas suas despesas são cobertas por contribuições feitas pelos proprietários das minas; ele é apenas o instrumento de venda de certo número de proprietários de minas, que, objetivando o lucro, procuram manter altos preços e regular a produção. Não existe *pooling* de interesses dos capitais, nem garantia de uma taxa uniforme de lucro, nem mesmo um preço uniforme de pagamento aos diversos proprietários de minas.¹⁸²

Parecem ser dois os pontos fracos do cartel: primeiro, a recusa de certos produtores em ingressar no sindicato, preferindo manter sua

182 Essa descrição do cartel do Ruhr é um resumo da valiosa monografia sobre "*Monopolistic Combinations in the German Coal Industry*", de Francis Walker (American Economic Association, 1904).

liberdade e adotar uma política alternativa de vender pelos preços mais altos, assegurados pelo sindicato, onde ele for forte, ou praticar preços menores que os do sindicato, onde ele for fraco; segundo, as queixas dos proprietários de minas ou de fabricantes, menores e mais fracos, de que a cota de participação (produção) que lhes coube é desvantajosa, comparada com a dos produtores maiores e mais fortes.

A deficiência fundamental parecer estar, contudo, no fato de que não é possível assegurar ocupação contínua aos membros do cartel. Para enfrentar ou atenuar essa deficiência, uma política de exportação cuidadosa faz parte das atividades do cartel.

“Constatamos que o acordo do cartel do ferro fixa a quantidade de ferro manufaturado que cada estabelecimento tem autorização para produzir, mas ‘no contrato não constam os produtos que são exportados, para serem enviados diretamente ao país estrangeiro, ou para serem vendidos a estabelecimentos manufatureiros (por exemplo, fabricantes de vagões ou locomotivas) e usados por eles para exportação’. Poderia parecer que o resultado de acertos dessa natureza seria certo impulso ao comércio exportador, mais ou menos independentes dos preços pelos quais as mercadorias podem ser vendidas em países estrangeiros. Mas ‘o cartel se esforça para evitar um volume de produção que exceda os requisitos do mercado interno; e sua prática, conseqüentemente, não é encorajar o comércio de exportação — comércio que é realizado com uma taxa de lucro mais baixa que no mercado interno, ou mesmo com prejuízo’.”¹⁸³

Parece que os cartéis, em sua maioria, embora relutantes em incentivar o comércio exportador a níveis não lucrativos, de quando em quando são levados a adotar esse método de funcionamento em suas minas e fábricas. Não só aprovam e organizam o comércio exportador com base em preços mais baixos como, em muitos casos, o incentivam por meio de subsídios. Na realidade, o desenvolvimento do comércio de exportação foi um dos primeiros motivos para a associação entre interesses mineradores,¹⁸⁴ e o moderno desenvolvimento do comércio exportador de produtos manufaturados e semimanufaturados alemães é, em grande parte, o resultado direto de uma política de cartel. Mesmo que agradasse aos cartéis a regulação da produção e dos preços, sem encorajar um comércio de exportação menos lucrativo, a tendência para a superprodução nas modernas manufaturas é tão forte que uma limitação absoluta da produção às necessidades de um mercado interno regulado se mostra freqüentemente impraticável, permitindo-se ou encorajando-se uma saída para o estrangeiro como uma concessão determinada pela urgência do caso.

183 GRÜNZEL. *Ueber Kartelle*. p. 217. Citação Cd. 1761, p. 328.

184 WALKER. p. 209.

Durante os últimos anos, os Sindicatos do Carvão e do Ferro adotaram um sistema geral de subsídios ou prêmios, pagos não aos exportadores dessas matérias-primas mas aos exportadores dos produtos metálicos nos quais o carvão entra como principal custo de produção. Já em 1882, os interesses da siderurgia na Vestfália e em Siegenland ofereciam descontos nos preços a certos grupos de usinas de laminação,¹⁸⁵ mas o sistema regular de subvenções nas indústrias mineradoras e metalúrgicas parece ter surgido por volta de 1891.¹⁸⁶ Com o decorrer do tempo, essa política de exportação dos cartéis assumiu uma forma mais altamente organizada e, em 1902, as indústrias do carvão, coque, ferro gusa e “semi-acabados” de ferro e aço da Vestfália renana estabeleceram, em Düsseldorf, uma “Câmara de Compensação para a Exportação”, incumbida de distribuir prêmios ao comércio exportador.¹⁸⁷ Essa câmara de compensação foi autorizada a fixar subsídios para as diversas mercadorias, e o quadro seguinte mostra as cifras estabelecidas para o último trimestre de 1902:

1,50	marco	por	tonelada	de	carvão.
2,50	marcos	"	"	"	ferro gusa (excluído o subsídio do carvão).
10,00	"	"	"	"	ferro fundido (incluídos os subsídios do carvão e do ferro).

Embora esse sistema de cartel pareça ter maior relevância nas indústrias do carvão, do ferro e na metalurgia, também as indústrias de açúcar, petróleo, barbantes, fios de algodão e de lã, retorcidos ou não, de produtos químicos, bem como de artigos diversos, como lápis, papel, cimento, porcelana, vidro, couro, produtos de borracha, aparelhos elétricos¹⁸⁸ etc., estiveram nas mãos dos cartéis alemães e austríacos.

A difusão de cartéis na Alemanha avançou realmente, com grande rapidez, a partir do início da era moderna da indústria. Enquanto, em 1870, existiam apenas cinco sindicatos, seu número se elevava a 345 em 1897, cobrindo virtualmente toda a área da manufatura e do comércio. Durante os últimos anos, a associação de sindicatos diminuiu seu número e aumentou seu poder efetivo.

§ 3. Embora os cartéis sejam freqüentemente classificados junto com os trustes, existe entre eles uma diferença sensível de estrutura econômica e função. Adotamos aqui o termo americano “*trust*” como o mais conveniente para representar uma consolidação de capital dentro de uma

185 WALKER, p. 220.

186 RAFFALOVITCH, p. 23.

187 Cd. 1761, p. 313.

188 Cd. 1761, p. 358.

organização econômica suficientemente grande e forte para controlar, em medida apreciável, a oferta e o preço de venda dos artigos que negocia.

O cartel e o *pool* industrial, em que participam diversas empresas pertencentes a proprietários diferentes, ficam aquém, tanto no controle da produção como no do preço, da consolidação orgânica de interesses abrangida por um truste. A unidade organizacional de uma indústria que controla um mercado é o traço característico essencial do truste, que assim se identifica com um monopólio, em que a propriedade real de toda a oferta, ou da maior parte desta, está assentada nele.

Essa definição é, ao mesmo tempo, mais estrita e mais ampla que certos usos comuns da palavra "truste". Assim, nos Estados Unidos, a palavra é freqüentemente empregada para qualificar qualquer grande corporação, sobretudo se ela é formada pela fusão de diversas empresas antes independentes. Hoje, em quase todas as áreas da empresa capitalista, especialmente nos setores dos bancos, das ferrovias e outros tipos de transporte e das indústrias de mineração e de elaboração de metais, a fusão e a absorção de empresas mais fracas por empresas mais fortes estão se processando rapidamente em toda a comunidade industrial avançada. Mas não há razão para diferenciar essas fusões ou "combinações" de outras grandes companhias ou empresas privadas, se temos em vista propósitos atuais, a menos que sua formação tenha como objeto e consequência dar-lhes um poder substancialmente monopolista.

Se uma empresa possui esse poder, não interessa que ela tenha surgido pela fusão de certo número de concorrentes iguais, pela absorção forçada de firmas mais fracas por uma mais forte, pela criação de uma nova sociedade por ações individual ou de uma empresa privada em um novo segmento da indústria.

Estamos ainda menos preocupados com a origem e significado legal e particular do termo "truste", ao enfocarmos os monopólios do ponto de vista econômico, salvo na medida em que este constitui um testemunho importante da instabilidade e fraqueza do *pool* industrial ou de outro acordo formal ou informal entre empresas concorrentes. A incapacidade dos concorrentes nas indústrias do petróleo, açúcar, uísque e outras tantas de assegurar uma cooperação firme e eficaz, no que diz respeito a produção e preços, por qualquer método que não signifique a entrega de seus capitais separados a um conselho administrativo com poderes para exercer controle absoluto sobre a conduta de suas empresas, pode talvez indicar que os cartéis, *pools* e outros "acordos" são simples fases transitórias da transformação da empresa capitalista em uma estrutura mais elevada e mais perfeita.¹⁸⁹

189 O truste do uísque é o melhor exemplo do desenvolvimento a partir de uma forma mais fraca de *pool*. Durante muito anos, destiladores concorrentes tinham feito acordos, às vezes para estabelecer o volume da produção, às vezes impondo um tributo sobre a quantidade de grãos moídos, a fim de subsidiar o comércio de exportação, e, dessa forma, aliviar a pressão sobre o mercado interno, para manter preços remunerativos. Esses *pools* foram desmoronando continuamente e o malogro na manutenção desses acordos levou à formação do truste. Ver JENKS, *The Trust Problem*. p. 108.

§ 4. Os trustes de que tratamos compreendem todas as combinações de capital, operadas como unidades empresariais e exercendo um controle substancial sobre um mercado. As formas de associação podem ser classificadas como a seguir:

α) “Trustes propriamente ditos”, em que a totalidade ou a maioria das ações das diferentes empresas associadas é transferida a um conselho, que exerce completo controle, distribuindo certificados aos diversos proprietários, conservando estes, em alguns casos, hipotecas correspondentes ao valor estimativo de suas fábricas.

Em sua forma original, o truste Standard Oil foi o exemplo máximo de rendição total ao conselho, ao passo que o truste do uísque, de rendição condicional.

β) Consolidações outras que não os “trustes propriamente ditos”, em que a unidade prática de operação é assegurada, mantendo-se a independência formal.

Pode tratar-se de um acordo temporário, quando uma companhia ferroviária arrenda outra, mediante uma operação de *leasing* ou simples locação, política adotada às vezes em outros tipos de empresa.

Ou pode ser um acerto permanente, quando uma companhia ferroviária ou outra corporação adquire o controle acionário de outras corporações, operando-as como partes de seu sistema particular.

Quando uma sociedade por ações isolada é constituída, com o objetivo de assegurar para si o controle acionário de uma companhia ou de diversas companhias concorrentes, a fim de operá-las como um sistema único, temos o que se chama “sociedade *holding*” (“*holding trust*”) ou “sociedade votante” (“*voting trust*”), cuja forma econômica se assemelha muito ao “truste propriamente dito”, embora seu *status* legal ou ilegal seja algo diferente.

Os detentores da maioria das ações de uma companhia ou de diversas companhias transferem o direito de voto (*voting power*), assegurado por suas ações, para um corpo de mandatários ou uma *holding* (*trust company*), com poderes para dirigir os negócios da companhia ou companhias, de acordo com uma linha geral de política previamente determinada.

“Os acionistas podem então, individualmente, penhorar, vender ou dispor de suas ações da maneira que melhor lhes aprouver, mas o capital votante fica nas mãos dos mandatários. A missão dessa sociedade votante é, evidentemente, preservar a continuidade da política que, por essa ou aquela razão, os acionistas preferem. Pode ser que, em alguns casos, a maioria dos acionistas da firma original considere desejável destinar todos os ganhos obtidos, durante determinado período, ao aprimoramento da propriedade, e não ao pagamento de dividendos. Poderia ser impossível prosseguir nessa po-

lítica com um corpo flutuante de acionistas, muitos dos quais talvez desejassem receber dividendos anualmente. Se, entretanto, as ações continuam transferíveis, mas o direito votante permanece nas mãos de uns poucos, a política pode ser seguida firmemente durante um número determinado de anos.”¹⁹⁰

O exemplo mais notório de uma *holding* foi a Northern Securities Company, formada com o fim de colocar nas mesmas mãos o controle acionário de quatro grandes companhias ferroviárias, com vistas a limitar a concorrência entre elas e operá-las como um sistema único. A legalidade dessa forma de truste nas ferrovias tem sido questionada com êxito, mas o moderno desenvolvimento financeiro ressalta cada vez mais esse método de unificação multiforme da posse de ações por meio da concentração do controle.

γ) Amalgamação em que se efetua uma “unificação” completa de empresas concorrentes, como no caso da fusão das estradas de ferro de New York Central e Hudson, ou a fusão das linhas de navegação Union e Castle, na Inglaterra.

Esse processo de amalgamação completa, seja em virtude de acordo entre iguais, seja pela coerção ou absorção forçada, realizada por um concorrente mais forte, é, de fato, o processo mais geral de concentração de capital em qualquer setor significativo da grande indústria. Onde tal amalgamação cria uma base de monopólio, ela pode ser classificada como um “truste”, no sentido da palavra aqui empregado, sendo provavelmente a maioria dos “monopólios” efetivos da manufatura, do transporte e das finanças estruturada dessa maneira.

δ) Absorção de certo número de empresas concorrentes por uma nova companhia estabelecida com esse propósito. A *United States Steel Corporation* e a *Atlantic Shipping Combine* são dois exemplos manifestos desse modo de constituição de um truste.¹⁹¹

§ 5. Muitos desses métodos de associação têm sido adotados com a finalidade de assegurar economias operacionais ou delimitar uma concorrência fatal, e não com vistas a exercer quaisquer poderes essenciais de monopólio. Apesar de essas combinações serem freqüentemente classificadas como trustes, elas não diferem essencialmente, como entidades econômicas, de outras grandes companhias que não são produto de combinações e que não nos preocupam no estudo que fazemos dos trustes, identificados aqui com monopólios.

O poder monopolista dos trustes é sem dúvida e inteiramente uma questão de grau. Nenhum truste é a fonte única de suprimento

190 JENKS. *The Trust Problem*. p. 115-116.

191 Essa classificação corresponde rigorosamente à análise de Von Halle em sua obra *Trusts*. Cap. III.

no conjunto do seu mercado; não existe nenhum truste sem uma concorrência real ou potencial limitadora de seu controle sobre os preços.

As listas de trustes e combinações que se propõem mostrar que uma grande proporção do agregado industrial dos Estados Unidos ou de outros países passou definitivamente do estágio concorrencial para um estágio de monopólio privado não são confiáveis como fontes de mensuração acurada, embora sejam úteis como indicadores do grau de progresso da concentração capitalista nos diversos segmentos da indústria. Desse ponto de vista, é significativo verificar que, em 1899, o *New York Journal of Commerce* publicava uma lista de 350 trustes e combinações existentes naquele ano.

Grandes corporações americanas (a maioria formada por associação) controlam praticamente toda a indústria do transporte por terra e hidroviário (alimentada pelo vapor e eletricidade), os estabelecimentos bancários, de seguros e finanças em geral, os serviços locais de água, gás etc., além dos sistemas locais e nacional de telégrafo e telefone, as indústrias de mineração e de irrigação, a publicação de livros e jornais, a maior parte da distribuição urbana no atacado e no varejo, grande parte, provavelmente crescente, da propriedade das terras e dos empreendimentos agrícolas, além de exercer controle completo sobre teatros e muitas outras indústrias de recreação, e sobre quase todas as grandes manufaturas dedicadas ao suprimento das necessidades e comodidades fundamentais do povo.

O resumo das combinações industriais, apresentado pelo Relatório do Censo dos Estados Unidos, relativo ao ano de 1900, fornece uma indicação interessante sobre os tipos de manufatura mais expostos ao desenvolvimento das combinações. [Ver Quadro, p. 196.]

A lista seguinte¹⁹² compreende artigos manufaturados ou vendidos em 1900 por grandes corporações, isto é, com um capital nominal de cerca de 10 milhões de dólares americanos: fertilizantes, álcalis, açúcar de beterraba, tijolos, latão, bicicletas, vagões ferroviários, óleo de algodão, aparelhos elétricos de aquecimento, peixe acondicionado, vidraça, instalações de iluminação a gás ou elétrica, couros brutos ou elaborados, gelo, óleo de linhaça, produtos litográficos, máquinas de costura, malte, mobiliário escolar, navios, fios de seda, uísque, arames, tiras de aço, açúcar de cana, fios, folhas de estanho, fumo, artigos de lã, papel de escrever, cobre, rapé, parafusos e porcas, bórax, aço, madeira serrada, produtos farmacêuticos, cerveja comum e amarga (*ale*), (havendo associações de empresas cervejeiras nas seguintes cidades: Chicago, San Francisco, Pittsburg, Boston, Cleveland e Sandusky, Baltimore; e também Milwaukee e Chicago); carvão e ferro (indústrias do Colorado e também do Tennessee), aparelhamento de iluminação para

192 Ver COLLIER, W. M. *The Trusts*. p. 15.

<i>Grupo de indústrias</i>	<i>Número de combinações</i>	<i>Número de plantas</i>	<i>Capital em dólares</i>	<i>Assalariados (número de)</i>
1. Ferro, aço e seus produtos	40	447	341 779 954	145 609
2. Alimentos e produtos correlatos	22	282	247 944 675	33 165
3. Produtos químicos e análogos	15	250	176 512 835	28 401
4. Metais não-ferrosos	11	89	118 519 401	20 522
5. Bebidas alcoólicas	28	219	118 459 158	7 624
6. Veículos	6	65	85 965 683	34 422
7. Fumo	4	41	16 191 818	17 661
8. Têxteis	8	72	92 468 606	37 723
9. Couros etc.	5	100	62 737 011	9 898
10. Papel e impressão gráfica	7	116	59 271 691	16 706
11. Argila, vidro etc.	15	180	46 878 928	20 294
12. Madeira etc.	8	61	24 470 281	10 778
13. Outros produtos	16	118	45 408 869	17 243
Total	185	2 040	1 436 625 910	400 046

carros elétricos, vagões de aço, cimento, fumo prensado para mascar, fios de algodão, fósforos, barcos elétricos, baterias elétricas de acumuladores, canos para esgotos, produtos químicos, aparelhos elétricos em geral, açúcar de glucose, louça de granito, fumo cubano, papel de jornal e de impressão, prataria, pólvora sem fumaça e dinamite, bombas a vapor, uísque "Bourbon" (destilarias do Estado de Kentucky), ferro (minas do lago Superior), celulose, biscoitos comuns e bem torrados (*crackers*), farinhas, carvão, tapetes, produtos esmaltados e estampados, chumbo branco, sal, parafusos, amido, tubos, papel de parede, pinho, elevadores para passageiros, vidro plano, tecido estampado, ferro e aço, fermento em pó, artigos de borracha, carvão, caixilhos de janela e portas, petróleo e seus subprodutos, uísque, cordas e barbantes, vigas de aço, trilhos de aço, carne de vaca, carvão e ferro, sacos de papel, máquinas de escrever, frutas, máquinas para fazer calçados, tubos de ferro fundido, colorantes, farinha, cola, couro, sapatos e botinas de borracha, verniz, papel de escrever etc.

É impossível determinar com precisão aproximada até que ponto, sobre que área de mercado, e por quanto tempo essas várias corporações têm sido capazes de exercer um poder "monopolista". A maioria delas, provavelmente, tem exercido certo grau de monopólio, mas poucas conseguiram o controle amplo e duradouro sobre um mercado que detiveram, durante longos períodos, trustes como o da Standard Oil e o do açúcar. Se em todos esses mercados uma única corporação contro-

lasse, digamos, 80% da produção, a segurança que a concorrência garante ao público consumidor teria virtualmente desaparecido. O percentual exigido para determinar um amplo limite de controle efetivo sobre preços variará, naturalmente, com o tipo de mercadoria em questão e com as diferentes condições do mercado, mas pode-se afirmar com segurança que o grau e extensão do poder monopolista, exercido pela maioria das corporações acima mencionadas, estão muito longe de alcançar o controle exercido pelos exemplos clássicos que acabamos de citar.

Considerando a grande sociedade acionária isolada como instrumento de monopólio, não há provas que mostrem que essas empresas industriais incorporadas já tenham desenvolvido poder suficiente, mesmo nos Estados Unidos, para limitar a produção ou elevar os preços durante um período considerável, exceto no caso de um pequeno número de mercadorias.¹⁹³ Se adicionarmos a esses trustes os *pools* industriais e outras “combinações”, o monopólio duradouro exercido por meio da associação industrial não afetará um número realmente grande de mercadorias. Considerado um instrumento sólido do controle capitalista, o desenvolvimento do truste industrial é até hoje fraco. As associações de âmbito local surgidas no ramo do varejo exercem, com toda probabilidade, uma influência maior e mais difundida sobre os preços pagos pelos consumidores.

Com poucas exceções, o poder comprovado do “monopólio” capitalista, nos Estados Unidos, está encarnado não nos trustes industriais, mas, como veremos, nas corporações do transporte e das finanças e nas corporações que exploram serviços locais, em virtude de licenças ou outros privilégios. A influência acumulada de alterações desordenadas nos preços, exercida por trustes industriais, é indubitavelmente considerável, mas sua capacidade de sustentar preços tem sido até hoje pequena, irregular e de curta duração, tendo em vista a maior parte das mercadorias transacionadas por eles. É muito duvidoso que uma associação de simples fabricantes possa manter um monopólio eficiente, mesmo em um mercado nacional em que contam com a proteção tarifária. A força real de um truste manufatureiro ou industrial

193 "Em muitos dos mais importantes setores da indústria, as associações têm assegurado o controle de grande percentual da produção do país. Em outras indústrias, embora a percentagem de toda a produção controlada pelas associações não seja tão grande, existem ainda organizações com capital muito alto. No cultivo ou distribuição dos produtos agrícolas, essas combinações, embora não desconhecidas — é o caso da companhia United Fruit —, são ainda raras. É bem verdade que foram dados os primeiros passos no sentido da associação de indústrias mercantis, não apenas sob a forma de lojas de departamentos como também pela união de diversos grandes estabelecimentos, segundo diversas linhas — como, por exemplo, a associação organizada por H. B. Clapin; mas, até hoje, o maior percentual de nossos empreendimentos comerciais é propriedade de firmas relativamente pequenas, que também os operam. Muitas indústrias manufatureiras, como do vestuário, confecção de roupas femininas, chapéus, pequenas ferramentas, aparelhos elétricos, artigos de uso doméstico, têxteis e de outros numerosos artigos, estão fundamentalmente fora dessas associações. Entre os empreendimentos industriais onde não se assinala a presença das associações de grande porte, o da fabricação de produtos têxteis de algodão é talvez o mais importante." Ver *Report of the Industrial Commission*. v. XIX, p. 604.

resulta em geral, quando não universalmente, de processos não manufatureiros aos quais ele está vinculado.

Embora, por conseguinte, exista ampla evidência, comprovando que as corporações industriais — produto, em sua maioria, de associação de firmas que antes concorriam entre si — se empenham em toda parte no sentido de regular a produção e elevar os preços, a fim de conseguir lucros mais altos, só a minoria delas tem sido capaz de manter uma carreira de sucesso baseada nesses objetivos.

O atual estágio, mesmo nos Estados Unidos, onde o movimento avançou com maior rapidez, é mais de experimentação multiforme do que de realização. Certo grau de regulação de preços é, sem dúvida, operativo nas maiores indústrias básicas, mas ele resulta fundamentalmente mais de acordos temporários entre firmas concorrentes que da imposição de qualquer corporação isolada a que se possa dar o nome de truste.

As áreas de potencial econômico nos Estados Unidos, onde operam ativamente “corporações”, “combinações” ou trustes, estão fora dos processos manufatureiros; e onde um truste manufatureiro é poderoso, seu poder resulta em geral dessas fontes não manufatureiras.

§ 6. A pesquisa das origens e sustentáculos de “trustes” bem-sucedidos nos Estados Unidos e em outras partes não consegue apontar nenhum exemplo de monopólio na manufatura, estabelecido pela economia da concentração de capital, a qualquer nível do mercado nacional ou internacional.

Trata-se de um ponto de grande importância teórica e prática. Como já vimos, a economia da produção em grande escala opera na maior parte das áreas da produção mecanizada, e a experiência parece comprovar o fato de que essa economia se desenvolve, em diferentes indústrias, até pontos distintos, estabelecendo em cada indústria um tipo máximo de empresa: se esse máximo for ultrapassado, certas perdas de administração empresarial e outras desvantagens pesarão mais que as economias técnicas da produção em grande escala. Nessas circunstâncias, se, em qualquer indústria, a economia líquida da produção em grande escala continuar a crescer até ou além do ponto em que a grande empresa pode abastecer o mercado inteiro, sem dúvida alguma pode-se estabelecer um monopólio, mas somente nessa economia. Uma doutrina simples e amplamente dominante sobre a evolução econômica da sociedade industrial baseia-se na hipótese da concretização (*operation*) ampla ou geral dessa tendência. Efetivamente, com a ampla expansão dos mercados, resultante do aprimoramento do transporte e do mecanismo de venda, torna-se altamente improvável a materialização dessa tendência geral. Mas não existe nenhuma razão *a priori* pela qual um monopólio de um mercado local, nacional ou mesmo mundial não possa ser alcançado, antes que a economia progressiva da produção em grande escala em determinada indústria manufatureira

tenha-se esgotado. Em mercados locais se apresenta, de fato, com frequência, o caso de um homem influente, sem nenhuma superioridade que não sua influência, esmagar um concorrente menor e estabelecer, dentro de certos limites, um monopólio absoluto, embora, mesmo em tais casos, se possa sempre questionar se a capacidade ou a energia pessoal é um fator de sucesso.

Quando, porém, consideramos mercados nacionais ou mundial, é mais provável que a economia da produção em grande escala se esgote antes que sejam alcançadas as dimensões empresariais adequadas ao monopólio. Se é impossível provar que não basta a simples existência de um truste nacional poderoso para formar uma economia de produção em grande escala, operada por um homem de capacidade empresarial normal, não há notícia de nenhum grande truste industrial baseado somente numa economia como essa.

Se existem exemplos de trustes eficientes, apoiados exclusivamente na economia da concentração de capital, eles devem ser procurados na área das finanças e não na da indústria comum, pois é nos bancos, nos seguros e nas finanças em geral que se encontra a força essencial do capitalismo moderno; nas finanças, o simples vulto do crédito parece atribuir vantagem crescente e sem limites ao concorrente em busca de negócios lucrativos ou ao manipulador de “golpes” lucrativos.

§ 7. Se examinarmos o surgimento e a estrutura reais dos trustes, vamos encontrar sempre a economia da produção em grande escala apoiada em uma base mais determinada de monopólio.

Esses sustentáculos podem ser provisoriamente classificados¹⁹⁴ como a seguir:

- 1) Acesso especial a matérias-primas.
- 2) Controle especial de meios de transporte e distribuição.
- 3) Vantagens diferenciais na produção ou comercialização, em virtude da posse de patentes, marcas registradas, processos especiais.
- 4) Franquias, licenças ou outros privilégios públicos, concedendo monopólio ou restringindo a concorrência.
- 5) Legislação tarifária.

A reflexão nos mostra que esses sustentáculos não se excluem reciprocamente em todos os casos. A superioridade de acesso a matérias-primas e ao transporte ferroviário, por exemplo, pode ser atribuída,

194 Pode-se encontrar na obra de Ely (*Monopolies and Trusts*. Cap. III) uma classificação mais completa e científica de monopólios.

em parte, a franquias públicas, enquanto a legislação tarifária confere uma vantagem diferencial em mercados.

Mas, para o propósito que temos em vista, essa classificação bastará. Nenhum truste norte-americano, industrial ou de outro gênero, parece desprovido de um ou mais desses sustentáculos. As condições da vida industrial estão tão intrincadamente vinculadas que é difícil especificar a importância relativa dada a esses vários sustentáculos.

Evidentemente, a força de muitos monopólios provém das vantagens compreendidas nos itens 3 e 4. Invenções especiais, garantidas por patentes ou pelo segredo, podem constituir uma base de monopólio única e suficiente para uma firma produtora de linotipos ou maquinaria elétrica ou produtos químicos.

No desenvolvimento do truste do açúcar, as destilarias de Havemeyer e Spreckel alcançaram suas primeiras posições de predomínio, em grande parte, com a posse de patentes que lhes asseguraram economias de produção. Pode-se dizer o mesmo da Carnegie Steel Company e de outras empresas que atingiram em seus ramos posições suficientemente destacadas para que pudessem impor uma “combinação” a empresas dotadas de equipamentos inferiores.

Os direitos autorais podem atribuir um poder monopolista similar a um jornal ou outra empresa editora. O uso das marcas registradas, comprobatórias de reputação, é grandemente baseado nessas vantagens diferenciais de produção. Em certas linhas de manufaturas — isto é, nos ramos de engenharia, produtos químicos, instrumentos científicos, máquinas agrícolas — todas as firmas mais destacadas já incorporaram ao valor do capital da empresa algumas patentes ou outros processos específicos de produção, e não são poucos os trustes mais bem-sucedidos que desfrutam vantagens dessa natureza.

Outros conglomerados possuem poderes monopolistas conferidos por concessões legais de regalias ou privilégios, que lhes dão direitos exclusivos sobre mercados lucrativos. As companhias concessionárias de serviços públicos locais, de água, iluminação, bonde etc. pertencem a essa classe. A fusão dessas companhias, embaçadas em monopólios puramente locais, e sua transformação em corporações nacionais ou mesmo internacionais, explorando serviços de tração elétrica ou telefônicos, constitui um desenvolvimento importante do capitalismo de nossos dias. As companhias ferroviárias e telegráficas dos Estados Unidos e as companhias ferroviárias da Grã-Bretanha extraem grande parte do poder de monopólio que exercem sobre grandes áreas de tráfego não competitivo das concessões feitas pelo poder público; o restante é devido a vantagens naturais de itinerários que conduzem à propriedade privada de terras. Nos Estados Unidos, a unificação progressiva de ferrovias concorrentes em uns poucos e grandes sistemas, que adotam tarifas uniformes formando um *pool*, é, de longe, o aspecto mais temível da questão dos trustes. As enormes concessões de terras feitas a com-

panhias de estradas de ferro por meio de alvarás ressaltam o caráter público do poder monopolista que elas desfrutam.

Entre os privilégios influenciados ou apoiados pela política do Governo, devem ser incluídas as restrições à concorrência efetiva, decorrentes da limitação oficial a autorizações para vender certas mercadorias. A indústria da cerveja na Inglaterra e, em menor medida, em outros países, configura o exemplo mais notável do desenvolvimento de poderosas corporações que auferem lucros monopolistas, oriundos da limitação, quando não da efetiva liquidação da concorrência local, baseada em restrições ao número de vendedores de bebidas alcoólicas, impostas pelas autoridades públicas.

O sistema bancário de muitos países contém elementos da entrega pública de monopólios, no sentido de direitos especiais de emissão de papéis, ou de gozo de auxílios governamentais especiais, conferidos a um número limitado de bancos.

§ 8. O apoio mais geral oferecido aos trustes pela política governamental tem como origem o sistema protecionista da tarifa aduaneira. É difícil definir até que ponto a tarifa é, na realidade, “a mãe dos trustes”. Tem havido casos de trustes surgidos diretamente sob proteção de barreiras tarifárias, levantadas para apoiá-los. O órgão do Reform Club, de Nova York, mencionava, há poucos anos, uma centena de casos de trustes manufatureiros cuja existência ele atribuía ao protecionismo.¹⁹⁵ A lista, todavia, continha muito itens, tais como suprimento de eletricidade, trilhos de aço, carvão de antracito, livros escolares, óleo de semente de algodão, que gozam de outros auxílios econômicos ou públicos, além da tarifa.

É necessário, porém, ter em mente que a concentração industrial precisa ter ido muito longe num ramo de negócio, para que a tarifa seja operativa na criação de um truste. Os Estados Unidos constituem, por si sós, uma enorme área de comércio livre, e — a menos que, pela ação de outras forças, o número de concorrentes efetivos no mercado já fosse muito pequeno — a idéia da fusão numa única corporação, a fim de elevar os preços dentro dos limites da área protetora, não seria factível. A existência de um direito protecionista, ou a probabilidade de sua imposição, constitui certamente um forte elemento de persuasão para que uma empresa, ou um grupo de empresas, que já controla uma grande faixa do mercado interno complemente sua associação com o seu rival, ou que o absorva.¹⁹⁶

Mas uma tarifa protecionista só poderá criar ou facilitar a formação de um truste quando as condições para uma associação eficiente

195 Ver VON HALLE. p. 50.

196 Em sua obra *Trusts*, p. 51, Von Halle ilustra esse fato com a ampliação da grande Cordage Combination, estruturada em 1890, na expectativa do Decreto McKinley.

em escala nacional já tiverem sido amadurecidas pela ação de outras forças que marcham para o monopólio. No conjunto, seria mais seguro definir a tarifa aduaneira como a mãe adotiva e não como a mãe dos trustes. Alimentando-os às expensas do conjunto dos consumidores e protegendo-os contra a invasão do mercado interno pela concorrência estrangeira, ela lhes permite manter seu monopólio e torná-lo mais lucrativo.¹⁹⁷ O mesmo gênero de ajuda é prestado também pelos *pools* industriais e por outras associações cuja estrutura fica aquém de um truste completo. É provável que a economia líquida da produção em grande escala, excetuados os sustentáculos constituídos pelas patentes e pelo subsídio ferroviário e o acesso superior a materiais, possa bastar, em certos casos, para elevar as dimensões de empresas eficientes e restringir seu número, de maneira a tornar o sustentáculo da tarifa aduaneira o fator determinante de um truste.

§ 9. Mas a história real dos grandes trustes norte-americanos, altamente representativos, parece indicar que o acesso especial ao estabelecimento e implementação do transporte e aos suprimentos de matérias-primas constituem os sustentáculos mais importantes de um truste duradouro. Entre os "monopólios" ou trustes de primeira ordem, quanto às dimensões e ao controle de mercados, os da Standard Oil, o da Anthracite Coal e o da United States Steel se destacam como os mais representativos. A origem da associação pode ser atribuída, em cada caso, a facilidades especiais de transporte e a certo controle das melhores fontes de suprimento de matérias-primas.

É de conhecimento público que a formação inicial da companhia Standard Oil se deveu a descontos ilícitos, conseguidos pelo truste em acordos com as ferrovias, cujas linhas atravessavam o distrito petrolífero. A formação da Carnegie Steel Company (núcleo do atual truste do aço), em virtude de um acordo similar sobre taxas preferenciais estabelecido com a estrada de ferro da Pensilvânia, é igualmente significativa, apesar de menos notória. O controle absoluto da indústria do antracito, por meio de um *pool* de interesses das sete companhias de estrada de ferro que atravessam o distrito carbonífero, pertence ao mesmo gênero de fatos industriais. Em cada um desses casos, o controle

197 O Prof. J. W. Jenks, em sua obra *The Trust Problem*, pp. 40-41, não acha que, em muitos casos, a eliminação da tarifa reestabeleça a concorrência.

"A eliminação da tarifa aduaneira, estivesse a indústria dependente dela ou não, certamente destruiria os adversários do truste, antes que ele próprio desaparecesse. Nessas circunstâncias, em qualquer dos casos os consumidores indubitavelmente se beneficiariam de preços mais baixos."

"É também verdade que, em muitos casos, a eliminação da tarifa, fortalecendo a concorrência estrangeira, simplesmente daria origem a uma associação internacional."

Contudo, a formação e a manutenção de um truste internacional não são processos "simples", como até a história do truste Standard Oil comprova: as experiências bem-sucedidas são poucas e se limitam à área dos pequenos negócios ou daqueles em que as melhores fontes de matérias-primas são muito poucas para serem alvo de açambarcamento.

exercido por meio do transporte ferroviário foi flanqueado pelo acesso especial a suprimentos de material. Se os primeiros poços de petróleo estivessem distribuídos por várias partes do país, em vez de concentrados numa região limitada do Estado de Ohio, não teria sido possível organizar, por intermédio do transporte, um monopólio eficiente. A limitação estrita da oferta do antracito é essencial para a organização compacta que opera essas minas. A força fundamental do truste do aço, condição de sua manutenção, reside no controle exercido por ele sobre os minérios do lago Superior, assim como sobre os meios de sua manipulação e seu transporte.

Evidentemente, não é necessário que um truste manufatureiro poderoso possua e opere sempre as melhores fontes de suprimento de matérias-primas, embora, como veremos, seja uma política segura dos trustes adquirir o controle direto dessas fontes. Um controle suficientemente forte dos meios de transporte sobre trilhos, por navios a vapor ou oleodutos, assegura em geral um comando suficiente sobre os suprimentos de origem interna ou importados para controlar o mercado. O truste da Standard Oil só começou a adquirir certa participação na propriedade direta de poços de petróleo depois de ter avançado bastante em sua carreira: só então pôde adquirir o óleo cru dos produtores, impondo-lhes suas próprias condições e, mais do que isso, manter em grande medida essa política. Da mesma maneira, também, o truste do aço já estava organizado, quando conseguiu a posse direta das fontes mais ricas de minério de ferro.

Nos Estados Unidos, o fator central do controle organizado da indústria pelos trustes é o poder das companhias ferroviárias, que domina as ricas fontes naturais de suprimento na mineração e na agricultura, assim como o transporte das matérias-primas até os centros manufatureiros, e dos produtos acabados até os grandes mercados do país.

Nos Estados Unidos, as ferrovias têm sido as únicas vias tráfegáveis efetivamente na maior parte do país, o único meio de comunicação entre o Leste e o Oeste. No que concerne ao comércio interno, o Mississipi e, em uma parte do ano, o conjunto de lagos ao norte, constituem o único freio ao controle exercido pelas ferrovias sobre o tráfego de grãos e carne entre os Estados do Oeste e do Centro até o Leste superpovoado, assim como sobre a distribuição de produtos manufaturados procedentes dos Estados do Nordeste para todo o continente, e sobre o transporte de carvão, ferro e outros minérios dos distritos mineradores para os centros manufatureiros.

No início do desenvolvimento das ferrovias, linhas pequenas e independentes, em grande número, disputavam, umas com as outras, o serviço do transporte.

“Com o crescimento dos sistemas, recorreu-se a acordos de vários tipos, a começar por convênios de tarifas, passando por

pools, de 1870 a 1887, depois transformados em sociedades transportadoras entre 1887 e 1898, culminando no princípio da comunidade de interesses, de que a Northern Securities Company é o exemplo mais expressivo.”¹⁹⁸

No que tange ao tráfego mais importante, o que liga os Estados do Meio-Oeste aos do Leste, essa concentração avançou tanto que esses grupos, de composição razoavelmente estável, comandam quase todas as estradas entre Chicago e a costa, estendendo os seus tentáculos, fincados em Chicago, até os grandes Estados mineradores e agrícolas destinados, num futuro próximo, a converter-se nos principais centros da indústria e da população norte-americanas.

A natureza real dos laços que unem as companhias ferroviárias a outro estabelecimento empresarial irá aparecer quando discutirmos o aspecto financeiro do capitalismo moderno. Basta, no momento, assinalar que muitas dessas estradas de ferro possuem, controlam e às vezes operam minas, siderúrgicas, obras de irrigação, canais, silos, currais anexos a matadouros de gado e grande variedade de empresas que não têm nenhum vínculo essencial com as companhias ferroviárias, nas quais, freqüentemente, por normas de seus estatutos, são proibidas de participar. Mais importante ainda são os acordos indiretos, freqüentemente secretos, pelos quais elas se comprometem a favorecer trustes e associações a que não estão organicamente ligadas. O principal instrumento de favorecimento reside nas facilidades especiais de transporte, que, segundo o Prof. Ely, podem ser classificadas como a seguir:

“(α) Facilidades gerais, como o fornecimento de vagões a um concorrente com mais presteza que a outro; (β) expedição imediata da carga do expedidor favorecido, enquanto a de outro fica no desvio; (γ) oferecimento de melhores instalações terminais a determinada pessoa; (δ) manutenção de relações especiais entre os vários tipos de embarque — como, por exemplo, entre vagões-tanque e tambores ou entre transporte ferroviário, hidroviário e por oleoduto — que beneficiam alguns e outros não; (ε) classificações de fretes, estabelecidos e depois modificados em benefício de grupos favorecidos; (ζ) discriminações em favor de zonas geográficas, para atender a interesses de grupos de expedidores.”¹⁹⁹

Um interesse empresarial comum, incorporado em um acordo, ou em um entendimento mutuamente benéfico, entre um truste e uma ferrovia, possibilita ao truste salvaguardar e utilizar quaisquer outras vantagens que possa ter, no tocante ao volume e ao controle especial

198 Ver MEYR, Prof. *American Economic Association Report*. 1904. p. 110.

199 ELY. *Evolution of Industrial Society*. p. 210.

de materiais ou de mercado, induzindo a ferrovia a apoiar todas essas várias formas de tratamento diferenciado.

§ 10. A importância que o transporte ferroviário assume no funcionamento dos monopólios industriais, especialmente nos Estados Unidos, é fácil de entender. Se nós acompanharmos o fluxo de matérias-primas industriais, a partir das indústrias extrativas primárias e através dos vários processos manufatureiros e mercantis que as transformam e colocam à disposição dos consumidores, descobriremos que, na maior parte dos casos, esse fluxo de produção é muito restrito na etapa do transporte: os produtores da matéria-prima são numerosos e disseminados; seu produto, uma vez entregue à concorrência, tenderia a passar para as mãos de diversos fabricantes concorrentes que, por sua vez, passariam os produtos acabados a muitos comerciantes atacadistas e varejistas. Mas a coleta e o transporte de matérias-primas, carvão, grãos, algodão, gado, desde os primeiros produtores até os fabricantes, ou as forças do mercado atacadista, obrigam a corrente a passar por um estreito canal de transporte, onde a concorrência, normal e necessariamente contida, pode ser eliminada com facilidade: por conseguinte, um grupo de fabricantes, de comerciantes, ou de especuladores de produtos pode organizar, da maneira mais efetiva, um monopólio ou controle de produção e de mercado, mediante o auxílio de um sistema ferroviário. Quando as próprias estradas de ferro não decidem ou não são capazes de organizar o monopólio, como fizeram no caso do antracito, elas estão prontas a entrar num pacto lucrativo com uma corporação ou *pool* independente, colocando à sua disposição o poder monopolista referente ao estágio do transporte.

Armado com tais poderes, o truste do gado, formado por Armour, Swift, Morris e Hammond, pode estabelecer o preço que pagaria aos criadores de gado que não tinham outro comprador senão o truste, e fixar o preço que os consumidores deveriam pagar pela carne. A arma econômica empregada pelos trustes consistiu na distinção das tarifas de fretes e em outras facilidades de transporte e de terminais, asseguradas pelos favores concedidos pelas ferrovias.

Em outros países, onde o fator ferrovia é menos dominante, como na Alemanha ou Inglaterra, as taxas ou as facilidades especiais — obtidas quer por meio de influência política (quando se trata de ferrovias estatais), quer de acordos privados — formam uma economia de vanguarda, constituída de trustes ou outras grandes organizações de capital. Nos casos em que as companhias ferroviárias estabelecem preços mais baixos pelo transporte de grandes quantidades, a longa distância, tal distinção, embora às vezes ilegal, não pode ser tida como injusta, pois as tarifas mais baixas correspondem aos custos mais baixos de carregamento: não há mais razão por que o transporte de pequenos volumes, a curtas distâncias, deva ser feito pelos mesmos preços do transporte de grandes volumes, a longas

distâncias, da mesma forma que quaisquer outros preços do varejo devam ser tão baixos quanto os preços do atacado.

Mas quando, como acontece geralmente, se concede abatimentos ou outras facilidades especiais a expedidores de carga, sem levar em conta a economia de transporte, ou, ao contrário, exagerando-a, as ferrovias passam decididamente a fomentar monopólios.

O fator transporte no monopólio não pode, todavia, ser operado plenamente, senão em conexão com alguma limitação natural no suprimento de alguma matéria-prima ou no mercado de produtos acabados.

Se a matéria-prima pode ser obtida em muitos lugares, com a mesma qualidade, sua transformação industrial terá pouca probabilidade de ser concentrada, e seu fluxo será menos estreitado no estágio do transporte. Um açambarcamento duradouro de trigo, ou mesmo de algodão, é muito mais difícil de concretizar-se que um de antracito ou de petróleo. Por outro lado, quando o suprimento de material, por melhor e mais acessível que seja, está confinado estritamente a uma localidade, pode-se criar um monopólio eficiente sem apoio de uma companhia ferroviária.

Assim, o truste do papel, que durante certo tempo controlou os preços nos Estados Unidos, viveu do monopólio de uma fonte de energia elétrica e de áreas florestais que possuía, situadas em condições de aproveitamento na produção barata de papel.

Pode-se, portanto, resumir da seguinte maneira os sustentáculos reais dos trustes norte-americanos: controle de tarifas ferroviárias, controle de fontes limitadas de carvão, ferro e de outros recursos naturais, controle de patentes, proteção tarifária contra a concorrência do comércio mundial e, finalmente, burla da tributação sobre o valor mercantil de sua propriedade, o que não é conseguido pelo pequeno empresário.²⁰⁰

§ 11. É indispensável admitir que um truste pode ter outra origem e sustentáculo. Vimos que a economia da produção capitalista caminha para o estabelecimento, em toda a indústria, de uma empresa cujas dimensões representam uma economia máxima. Quando definimos o limite *normal* dessa empresa, reconhecemos que a economia da administração era um fator de primordial importância. Depois de atingidas certa magnitude e complexidade, aparece o desperdício, resultante da falta de controle empresarial central. Mas pode surgir, às vezes, um empresário de energia e capacidade anormais, cuja mente pode levar a administração em grande escala muito além dos limites normais, apresentando atributos de discernimento ou de organização que postergam a aplicação da lei dos retornos decrescentes, os quais, de outra maneira, barrariam o crescimento da empresa além dos limites normais.

Quando as economias normais de produção em grande escala estão esgotadas, antes de a empresa ter atingido as dimensões necessárias ao

200 Ver BEMIS, E. W. *American Economic Association Report*. 1904. p. 121.

estabelecimento de um truste ou monopólio nacional, essa rara capacidade empresarial pode ser suficiente para elevá-la ao nível requerido. Quando poucos homens, relativamente, têm a oportunidade de descobrir, exercitar e exercer um talento natural para a organização empresarial em uma área suficientemente grande de atividade, parece possível surgir, às vezes, uma mente empresarial tão superior à de seus competidores que os esmaga, erguendo um monopólio sobre suas ruínas.

É do Prof. H. C. Adams a proposta de que um truste pode ser o produto de um monopólio de capacidade natural, como também de um monopólio de matérias-primas, ou de outro requisito:

“Um levantamento abrangendo os últimos cem anos de transformação industrial evidencia o fato de que, em seu componente mecânico, a indústria vem-se desenvolvendo de forma mais rápida que em seu componente gerencial e administrativo, ocupando a escassez de talento empresarial um lugar importante em toda explanação final sobre a competição congestionada — frase que me parece sugerir um diagnóstico bastante acurado dos males industriais de nossa época... Na medida em que se pode atribuir a centralização do poder industrial a uma falha na oferta de competência empresarial, não se pode esperar um alívio permanente para os males dos trustes, até que o mais elevado grau de inteligência empresarial se converta em uma propriedade comum do mundo dos negócios. O truste pode ser encarado como um açambarcamento de visão, de talento e de coragem empresariais”.²⁰¹

Pode-se admitir com segurança que essa rara capacidade empresarial dá grande elasticidade à concepção sobre a dimensão normal máxima da empresa e que, de fato, um truste bem-sucedido deve seu êxito sobretudo ao gênio administrativo e estratégico de seu principal organizador. Não há, contudo, nenhuma prova de que a formação de um truste se baseie somente na competência do empresário: em todos os casos observa-se a presença de um ou mais dos outros sustentáculos.²⁰²

§ 12. Ao nos voltarmos agora para a estrutura do truste, amparados pela análise que acabamos de fazer, estaremos preparados para esperar uma extensão de funções. No exame geral da grande empresa moderna, vemos que ela se estendia tanto verticalmente, a fim de abranger processos

201 *American Economic Association*. 1904. p. 104.

202 Da mesma maneira que o talento empresarial é um fator do êxito de um truste, ele lhe transmite um elemento de instabilidade. Isso porque, embora “o controle hereditário” seja menos comum nos Estados Unidos que na Inglaterra, a capacidade de escolher e treinar um sucessor competente não pode ser considerada elemento normal do preparo de um grande dirigente de truste. A propósito desse fator pessoal no êxito de uma empresa, ver as interessantes observações de CHAPMAN, Prof. S. J. *Lancashire Cotton Industry*. p. 170.

anteriores e posteriores, como horizontalmente, acrescentando novos tipos de produto e subproduto à sua linha original de produção.

Um truste que procura assegurar e fortalecer seu monopólio é impelido, por considerações de ordem excepcional, a uma ampliação similar de sua estrutura. Começando pela organização de um processo particular de manufatura, ele é naturalmente levado a buscar, por um lado, o controle ou a posse do mercado de suas principais matérias-primas e, por outro, dos mercados para a venda de seus produtos manufaturados. Assegurar não somente as facilidades especiais do transporte, mas também a posse real das melhores fontes de suprimento; entregar seus produtos diretamente a magazines varejistas, que estão sob seu controle e obrigados, por acordos, a só vender seus produtos por preços preestabelecidos, são métodos usuais da economia dos trustes. Realizando o transporte de matérias-primas e produtos acabados em vagões, tanques ou oleodutos, navios ou barcas de sua propriedade, o truste prossegue no rumo da aquisição e controle de toda a cadeia de processos produtivos e distributivos. A isso acrescentam-se geralmente o controle de fabricação e outros processos subsidiários das operações principais, a posse de suprimentos de carvão ou eletricidade, a fabricação de maquinaria e de outros equipamentos indispensáveis para assegurar a auto-suficiência de um truste. A expansão horizontal assume em parte a forma de novos produtos e subprodutos, em parte a de aquisição de interesses em outras espécies de produtos que, de outra maneira, competindo com os produtos do truste, limitariam seu monopólio. Essa última extensão é ilustrada pela aquisição de companhias de gás pelo truste da Standard Oil, e de canais, por várias companhias de estradas de ferro.

A forma característica assumida por um truste, cujo núcleo é um processo manufatureiro único, é uma forma que o torna muito próximo de um segmento industrial completo, abrangendo todos os processos que, direta ou indiretamente, contribuem para satisfazer as necessidades de um consumidor, relativas a determinado tipo de mercadorias.

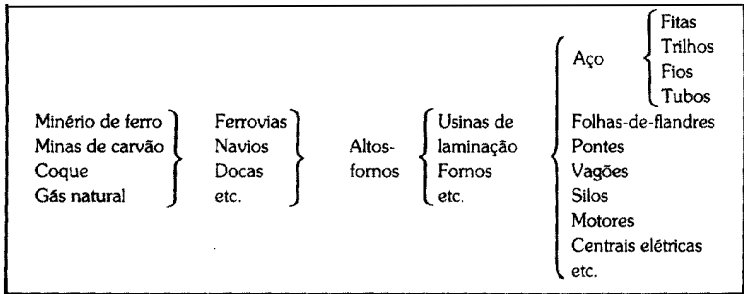
Esse fato fica mais bem ilustrado pelos artigos enumerados numa cláusula dos estatutos da corporação United States Steel, que diz o seguinte:

“Construir pontes, navios, barcos, motores, vagões e outros equipamentos, ferrovias, docas, rampas, silos, sistemas de abastecimento e distribuição de água, fábricas de gás e usinas elétricas, viadutos, canais e outros tipos de hidrovia, e quaisquer outros meios de transporte, assim como vender os itens acima mencionados ou deles dispor como melhor entender, ou conservá-los e empregá-los”.

As indústrias referidas, em grande parte, são elementos auxiliares ou instrumentais para a consecução dos objetivos finais da corporação, ou seja, a produção e a venda de várias mercadorias nas quais o aço é o material principal.

O duplo processo da expansão desse truste pode ser ilustrado pelo quadro abaixo:

United States Steel Corporation



Os bens do truste são oficialmente apresentados, de maneira geral, como a seguir:

“78 altos-fornos, com uma capacidade superior a 6,5 milhões de toneladas de ferro gusa anualmente, isto é, metade da produção americana em 1900; 149 usinas de aço e seis plantas de processamento final, incluindo fabricação de barras de aço padrão e chapas, com uma capacidade de aproximadamente 9 milhões de toneladas de produtos acabados; 18 300 fornos de coque; cerca de 70% das explorações de minérios da região do lago Superior, produzindo 12 724 900 toneladas em 1900; 70 830 acres de terras carboníferas, uma área com cerca de 30 mil acres de terras na região de carvão coqueificável e 125 embarcações lacustres etc.”.

§ 13. Há quatro razões principais pelas quais o truste ou associação compacta, com monopólio, assume relevância maior nos Estados Unidos que na Inglaterra e em outras partes. Primeiro: como fator econômico, a ferrovia, mais importante que alhures, é capaz de dar maior apoio às associações de mineração, manufatura e comércio. Segundo: a tarifa aduaneira, depois de assegurar aos produtores americanos o mercado interno, torna as associações lucrativas mais factíveis que em um país onde existe liberdade de importação. Além disso, em nenhum dos países protecionistas da Europa os grandes interesses manufatureiros obtiveram um controle tão exclusivo da política tarifária como nos Estados Unidos. Terceiro: o domínio da corrupção política exercido por interesses empresariais, mais fortes nos Estados Unidos do que em qualquer grande nação industrial da Europa, possibilita aos grandes conglomerados de empresas ferroviárias e mercantis conseguir concessões municipais e estaduais e outros privilégios lucrativos, como também ignorar impunemente muitas leis e negar cota de con-

tribuição regular para o erário público. Quarto: a maior absorção da energia nacional em operações empresariais, a maior área para a seleção de valores, a maior igualdade de oportunidades para subir, o temperamento sanguíneo e audacioso do empresário americano, aliado à desobrigação quanto ao respeito de muitas restrições legais ou costumeiras que dificultam a evolução “lógica” do empreendimento capitalista na Europa, deram origem a um tipo de “furão” industrial e financeiro (*hustler*), dotado de idéias mais grandiosas e maneiras mais rápidas e inescrupulosas de executá-las.

§ 14. Mas, embora nessa atmosfera favorável os trustes se tenham tornado maiores e mais numerosos, nenhuma das condições peculiares aos Estados Unidos é essencial à formação de um truste.

Sem nenhuma ajuda de tarifas alfandegárias ou ferroviárias verificamos que em muitos setores da metalurgia e de outras indústrias manufatureiras da Grã-Bretanha surgiram associações de um gênero menos rigoroso que um truste, que se mostraram capazes de exercer um controle relativamente considerável sobre os preços.

Existem efetivamente na Grã-Bretanha muitos exemplos de empresas gigantes, formadas por fusões, que ocupam posições tão grandes e firmes no mercado interno e externo, no tocante a determinados gêneros ou tipos de mercadorias, que na América seriam seguramente classificadas como trustes. O “monopólio” ou o poder competitivo especial de que desfrutam provém na maioria dos casos, em grande parte, de “simpatia” ou reputação, baseada parcialmente em patentes e processamentos secretos, em larga experiência de administração e na habilidade ou, em outras palavras, na “peculiaridade do trabalho”. Em muitos desses casos, a escala das operações, requerida para um empreendimento bem-sucedido, implica o emprego de um capital enorme, que suscita a fusão e impede o fácil restabelecimento da concorrência. Fusões recentes nas indústrias do ferro, aço e engenharia oferecem diversos exemplos de firmas que, embora não estejam absolutamente alheias à competição, desfrutam de certo grau de monopólio prático em certas áreas do mercado e em certos tipos de contratos estatais ou privados.

A tal classe pertenceriam a Platts, da cidade de Oldham, no ramo da maquinaria algodoeira; a Elswick Works (incluindo a Armstrong e Whitworth etc), na engenharia e na construção naval; a Nettlefolds (fundindo-se com Guest, Keen & Co. e outras associações), no ramo dos parafusos; Vickers & Co. (absorvendo a Maxim, a Nordenfeldt e a Naval Construction and Armament Co. etc.), no ramo das chapas para couraças.

Como no caso do truste americano, existe uma tendência crescente para que essas companhias inglesas se fortaleçam, abocanhando as melhores fontes disponíveis de matérias-primas e estendendo suas operações desde a manufatura de artigos vendáveis até os processos preparatórios.

É assim, por exemplo, que vamos encontrar a Nettlefolds absor-

viendo a Patent Nut and Bolt Company (de porcas e parafusos), que antes havia absorvido a Dowlais, Iron Company, englobando minas de carvão e de ferro na Espanha, altos-fornos, usinas de aço e de laminação etc.²⁰³ Da mesma maneira, a grande firma John Brown & Co., fabricante de chapas blindadas e outros equipamentos navais, adquire minas de carvão e de ferro.²⁰⁴

Em certos casos, em que a posse de patentes ou controle de matérias-primas são fatores determinantes do controle de "custo" ou do mercado, a consolidação aproxima-se tanto de uma forma de monopólio que chega a ser classificada como um truste real. É o que acontece com a Brunner, Mond & Co. no ramo químico, em que inventos especiais e qualificação científica se juntam para formar o principal elemento do êxito; é o caso também da Borax Consolidated, que se apóia fundamentalmente na posse de todas as minas e fontes importantes de matéria-prima.

Na maioria das empresas britânicas, onde uma companhia possui uma posição tão forte no mercado que embolsa lucros excepcionalmente altos, não somente pelos baixos custos de produção mas também pelo controle que exerce sobre os preços, essa posição se baseia na posse de patentes, marcas registradas, acesso especial à matéria-prima, a meios de transporte, à obtenção de contratos especiais com o Governo, ou com algum outro monopólio. A capacidade empresarial privilegiada é comumente um requisito para a plena utilização dessas bases de monopólio. A fusão de empresas concorrentes e um grande vulto de capital podem ser condições de sucesso, embora não essenciais em todos os casos; o traço característico desses monopólios é mais a criação de um mercado especial, apoiado em um único tipo de mercadoria, na sua forma ou na sua qualidade.

A Dunlop Pneumatic Tyre Company, a Huntly & Palmer's Biscuit Company, a Macmillan's Publishing Company (que recentemente incorporou a Bentley), a Cadbury's Cocoa, o Times, são exemplos de companhias que usufruem esses mercados especiais, sendo que as mercadorias que elas produzem competem mais com tipos ou gêneros diferentes de mercadorias do que com as mesmas mercadorias produzidas por firmas concorrentes. A elevada diversificação de mercados é a principal causa dos lucros diferenciais desses monopólios. O "monopólio" dos Srs. W. H. Smith & Sons nas bancas de livros de estrada de ferro da Union-Castle Line no comércio da África do Sul, ou o dos Srs. Kynoch nos contratos sobre o comércio de pequenas armas de fogo

203 MACROSTY. p. 186.

204 "As aparências atuais nos levariam à expectativa de que a indústria siderúrgica em breve estará restrita a um grupo relativamente pequeno de grandes unidades empresariais, como Armstrong, Cammell, John Brown & Co., Vickers, Guest, Keen, Weardale, South Durham (acumulando esta cerca de 21 milhões de libras de capital) e algumas outras. Em organizações como essas, a concorrência pode ser eliminada tão integralmente como sob a égide do tipo mais comum de truste." Ver MACROSTY. *Economic Journal*. Setembro de 1902.

apóiam-se em acordos de negócios especiais, que tornam inoperante a ação de outros concorrentes.

Em todos esses casos, instituíram-se limites relativamente rígidos ao monopólio. Outros tipos de pneus competem permanentemente com a marca Dunlop, livros e jornais podem ser adquiridos fora das estações ferroviárias e não nas bancas dos Srs. Smith, nenhum Governo poderia dar preferência aos Srs. Kynoch, se as propostas dessa firma fossem excessivamente altas, e por aí afora.

§ 15. Embora muitas dessas empresas sejam virtualmente “trustes”, esse termo tem sido em geral reservado na Grã-Bretanha para certas fusões formadas com o objetivo confesso de pôr fim à concorrência e de dominar o mercado.

Os casos mais antigos foram da Salt Union, constituída em 1888 com um capital de 3 milhões em ações e 1 milhão em debêntures, e da United Alkali Company, em 1891, com 6 milhões de ações e 2,5 milhões de debêntures. As duas companhias procuraram estabelecer o monopólio, controlando fontes de suprimento e empregando modos de produção mais avançados. A concorrência estrangeira levou-as à falência.²⁰⁵

As manufaturas têxteis foram sempre terreno favorito para as experiências britânicas, mas a história até hoje registra mais fracassos que sucessos. O mais forte desses trustes, e o mais bem-sucedido deles, é o formado pelos Srs. Coats no ramo da linha de coser.

Os Srs. J. & P. Coats, depois de ingressarem num *pool* ou fundo comum de venda com os seus principais concorrentes — Clarke & Co. Chadwick & Co. e James Brook & Co. — fundiram sua empresa com a destes senhores em 1890. Pouco tempo depois, fizeram grandes investimentos na English Sewing Cotton Co. e na American Thread Co. e, em 1899, adquiriram uma firma belga. Essa série de fusões transformou-os em proprietários do ramo da linha de coser, não só na Grã-Bretanha e na América como em todo o mundo.

A Associação dos Tintureiros de Bradford, formada em 1898, uniu cerca de 90% do ramo de tinturaria de Bradford e foi bastante bem-sucedida.

A Associação de Penteadores de Lã de Yorkshire, formada em 1899, a Associação dos Fiandeiros e Dobradores de Algodão Fino (1898), a Associação dos Estampadores de Morins (1899), a Associação dos Tintureiros Britânicos de Algodão e Lã (1900), a Associação dos Cortadores de Veludo (1900) parecem ter fracassado totalmente, enquanto diversos outros experimentos têxteis ainda não foram suficientemente testados.

A cuidadosa análise dos trustes britânicos, apresentada pelo Sr. Macrosty (*Economic Journal*. Setembro de 1902),²⁰⁶ indica que apenas um pequeno número de experiências nesse tipo de associação tem tido

205 Ver HUBBARD. *Economic Journal*. Abril de 1902.

206 Ver o quadro da p. 214.

êxito. Observa-se que, entre os poucos bem-sucedidos, quase todos têm como objeto artigos não expostos ao impacto da forte concorrência estrangeira: a dos Srs. Coats & Clarke atua no campo internacional e controla o mercado mundial; três de suas companhias estão no ramo do carvão, onde a concorrência estrangeira não é viável; uma ou duas outras, como a dos Fabricantes de Papel de Parede, procuram atender aos gostos e às exigências nacionais.

Deve-se acrescentar a essa lista de trustes industriais britânicos um grande número de companhias fabricantes de cerveja. De fato, o ramo da cerveja é o mais "trustificado" da Grã-Bretanha: uma proporção esmagadora desse ramo é controlada por grandes companhias, formadas em sua maioria pela combinação e absorção de concorrentes e desfrutando verdadeiros monopólios em áreas locais. Esses "trustes" de bebidas têm posição diferente em relação a outras associações industriais, resultando sua força de monopólios locais, baseados em licenças para o funcionamento de bares e tavernas de sua propriedade, aos quais fornecem bebidas alcoólicas.

No ramo do transporte, especialmente com a aplicação de meios elétricos e outras modalidades de condução e comunicação, registram-se algumas das mais eficazes formas de monopólio. Sendo um *pool* baseado em acordos de tarifas etc. de interesse comum, nosso sistema de ferrovias apresenta, na Inglaterra e na Escócia, diversos exemplos de fusões destinadas a conter a concorrência, enquanto, em grandes áreas do país, certas estradas mantêm um controle de tarifas que pode propiciar grandes abusos. Em outros segmentos, a National Telephone e a Company Electric Traction Company são exemplos de empresas poderosas que já apresentam, há anos, muitos dos poderes característicos de um truste inteiramente desenvolvido.

§ 16. Nos diferentes ramos do transporte, manufatura, mineração, distribuição e finanças constatamos o desenvolvimento de obstáculos organizados na concorrência, resultando em *corners*, *pools*, trustes ou outras formas de monopólio. Manifesta-se a mesma tendência, às vezes, no suprimento de necessidades que se colocam fora da área habitual da atividade industrial e comercial, pertencendo mais ao mundo da inteligência e da arte. Nos Estados Unidos, e, em medida crescente, na Inglaterra, o teatro constitui o exemplo mais notável do domínio de um truste. O "consumidor" comum da obra dramática, na maioria das cidades norte-americanas e em muitas cidades inglesas, é obrigado a "comprar" o espetáculo teatral que o Sr. Frohman decida "vender", seja ele qual for, pelos preços e por outras condições impostas pelo monopolista: o ator só pode prestar seus serviços ao público — representar para ele — por intermédio do Sr. Frohman.

A imprensa jornalística, freqüentemente um monopólio local, dada a própria natureza do caso, apresenta hoje tendências diversas para a formação de "trustes", que devem controlar, em grandes áreas, a venda

Nome	Capital acionário e de empréstimos		Participação dos vendedores nas ações ordinárias	Firmas associadas	Percentual do ramo	Dividendos ordinários								
	Original	Atual (1902)				N.º	1897	1898	1899	1900	1901	1902		
													£	£
The Salt Union	4 200 000	2 400 000	9/20	64	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada
United Alkali	8 420 550	8 420 000	—	51	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada
J. & P. Coats	5 500 000	10 000 000	—	5	20	30	40	50	20	20	20	20	20	20
W. Cory & Son (carvão)	2 500 000	2 650 000	Tudo	8	7	7	7 ½	11	15	15	15	15	10	10
English Sewing Cotton	2 250 000	3 000 000	1/4	15	—	—	8 ½	7 ½	3 ¾	3 ¾	3 ¾	3 ¾	Nada	Nada
Fine Cotton Spinners etc.	4 000 000	6 650 000	1/3	31	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
British Dyewoods and Chemicals	570 000	570 000	—	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bradford Dyers	3 000 000	4 225 000	1/3	22	—	—	—	—	—	8-13-11	9	7	7	7
Aberdeen Comb	300 000	300 000	1/3 & def.	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Rickett, Cockrell & Co. (carvão)	900 000	900 000	Tudo	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Yorkshire Indigo Dyers	450 000	468 000	1/2	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bradford Coal Association	199 000	249 000	Tudo	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
British Oil and Cakes Mills	1 750 000	1 750 000	1/2	17	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Yorkshire Wool Combers	1 931 800	1 965 800	Tudo	38	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Barry, Ostlere & Shepherd	984 000	984 000	Tudo	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
United Indigo and Chemicals	240 000	240 000	1/3	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Textile Machinery Association	290 000	290 000	Tudo	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Calico Printers Association	8 200 000	8 226 000	Tudo	47	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Wall Paper Manufacturers	4 141 000	4 141 000	Tudo	31	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
British Cotton and Wool Dyers	1 820 000	1 492 480	37/120	46	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Yorkshire Dyeware etc.	226 000	294 000	Tudo	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bleachers Association	6 750 000	6 791 000	Tudo	55	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Portland Cement Manufacturers	6 349 000	6 349 000	Tudo	30	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Rivet, Bolt and Nut Co.	550 000	550 000	Tudo	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
United Velvet Cutters	140 000	140 000	Tudo	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extract Wool and Merino	270 000	270 000	—	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
J. & J. Baldwin	752 000	752 000	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Leeds Worsted Dyers	226 000	226 000	9/10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Imperial Tobacco Co.	14 518 000	14 510 000	Tudo	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

de notícias e a manipulação da opinião pública. Na Grã-Bretanha, duas firmas, dos Srs. Harmsworth e dos Srs. Pearson, depois de adquirirem jornais em diversas cidades grandes, têm aumentado o número de suas propriedades, com o objetivo de economia de produção e monopólio de mercado, por meio da publicação de um “periódico simultâneo”, isto é, de uma rede de jornais circulando em todos os grandes centros populacionais, contendo cada qual uma parte dedicada a notícias gerais e “política editorial”, fornecida por um centro único, e uma parte constituída de notícias e política local, sobreposta à primeira.²⁰⁷

Em outro segmento da literatura — o do suprimento de livros escolares — a American Book Company merece ser citada como um exemplo de truste poderoso, cuja força principal provém do controle que exerce sobre o sistema escolar do Estado, por meio de métodos que caracterizam a política norte-americana.

É possível, sem dúvida alguma, discutir até que ponto uma Igreja, que coordena a oferta de um gênero especial de serviço religioso, sustentada pelas contribuições em dinheiro dos seus adeptos, pode ser encarada como uma corporação empresarial. Mas no sistema altamente centralizado e nos cuidadosos acordos de negócios realizados pela Christian Science Church, que fornece literatura e outros serviços a preços característicos de “monopólio”, temos um exemplo recente de um “truste” espiritual, que emprega por meio de métodos que, embora sem dúvida análogos àqueles que a Igreja Católica Romana e outras Igrejas poderosas sempre empregaram, são “monopolistas” mais rudes em sua forma.

§ 17. Embora as tarifas e outras leis e direitos aduaneiros nacionais tendam a manter a estrutura capitalista dentro de limites nacionais, forças poderosas também atuam no sentido do internacionalismo econômico, de tal maneira que o truste internacional já é uma realidade.

Esse internacionalismo assume várias formas. Às vezes, ele implica o controle de um mercado estrangeiro por um truste cujas operações produtivas se realizam exclusivamente no país de origem; no entanto, companhias subsidiárias podem se estabelecer no país estrangeiro, como nos casos da Standard Oil Company, com sua coligada Anglo-American, ou a Burroughs & Wellcome, no ramo dos produtos farmacêuticos. Em outros casos, há uma fusão de firmas de países diferentes, com vistas à formação de um truste internacional, embora, também aqui, as formas de companhias nacionais sejam freqüentemente preservadas. O Coats & Clarke Thread Trust, já mencionado, o Nobel Dynamite Trust, com suas companhias subsidiárias na Escócia, Alemanha e em outras partes, e o Atlantic Shipping Trust estão entre os maiores de suas categorias. A absorção da firma americana Brooke

207 Um interessante artigo de Alfred Harmsworth, em *North American Review* do mês de janeiro de 1901, descreve a economia dessa forma de “truste”.

& Co. (marca "Macaco") pela Irmãos Lever (sabão Sunlight), com a nova companhia estabelecendo fábricas também na Alemanha e na Suíça; e a absorção da Bryant & May Match Company pela American Star Company são exemplos de monopólios mais limitados, dotados de uma base internacional.

O Atlantic Shipping Trust e a associação de interesses financeiros no ramo da tração elétrica, na América do Norte e na Grã-Bretanha, são os exemplos mais significativos da tendência para o internacionalismo no movimento dos trustes.

A proposta mais ampla para a extensão do princípio do truste à concorrência internacional foi a esboçada pelo ramo do aço em 1904, quando foi alcançado um acordo provisório entre o American Steel Trust e os principais grupos de produtores britânicos, alemães, belgas e franceses, com o objetivo de regular a produção de trilhos de aço.²⁰⁸ A base do acordo, como no caso entre os principais países da Europa, foi a alocação a cada país de um percentual fixo de produção, cabendo 53,50% aos estabelecimentos britânicos, 28,83% aos alemães e 17,67% aos belgas. A parte da França seria estabelecida em bases algo diferentes, cabendo-lhe 4,8% do total atribuído às usinas britânicas, alemãs e belgas no primeiro ano; 5,8% no segundo ano; e 6,4% no terceiro ano do acordo. Cada país deveria então repartir sua cota de produção entre suas companhias constituintes. Todas as grandes firmas britânicas participaram do acordo que, se realizado com êxito, parecia apto a controlar quase toda a produção mundial de aço.

§ 18. Pode parecer que o amplo predomínio da concentração de capital nos *pools*, trustes e várias associações locais, nacionais e internacionais, cuja existência se comprovou nas diversas áreas da indústria, seja contraditório com o grande volume de provas quanto à sobrevivência de pequenas empresas. A incoerência é, contudo, apenas aparente. Em toda a área da indústria, se aqui incluímos toda forma de ocupação, nem o número agregado de pequenas empresas nem o percentual dos operários nelas empregados estão em declínio; mas a independência econômica de muitos tipos de pequena empresa é violada pelo capitalismo organizado, que se implanta nos pontos estratégicos de quase todo fluxo produtivo, a fim de impor tributos sobre o tráfego em direção ao consumidor.

O pequeno produtor sobrevive ainda em grande número na agricultura; mas como a agricultura moderna, para ser bem-sucedida, requer o uso de um capital considerável e de amplas oportunidades de mercado, o pequeno lavrador torna-se cada vez mais dependente da companhia emprestadora de dinheiro e das ferrovias. Na manufatura,

208 Realizado no verão de 1905.

o pequeno artesão, o encanador “biscateiro” ou outro “empreiteiro”, o amolador de Sheffield ou o pequeno fundidor de latão em Birmingham, o alfaiate ou marceneiro que trabalha em casa, embora sobrevivendo em grande número, estão mais intimamente ligados a grandes firmas de fabricantes ou a fornecedores, que contratam seu trabalho e frequentemente os respaldam, fornecendo-lhes “crédito”. A independência da pequena empresa de “suadouro” em tantos ramos da indústria de confecções e outros é, de fato, meramente nominal. Isso vale, em grande parte, para as empresas comerciais: a maioria delas é constituída de agências ou escritórios de representação de empresas, que, tanto no ramo do atacado como no do varejo, ligam o comerciante ou lojista a uma grande companhia — manufatureira, de navegação, mineradora ou comercial — para a qual negociam. O enorme crescimento dos bens “acondicionados” no ramo do varejo e a extensão geral do sistema de magazines com empresas coligadas ou controladas ilustra esse aumento de dependência.

As mesmas influências se fazem sentir no mundo da arte e da literatura e até no das profissões liberais — massas de jornalistas “colaboradores”, ligados a uma ou duas redações de jornal, de autores que trabalham para editores ou associações literárias, artistas cuja única chance de vender seus serviços está na loja de arte: atores, músicos, médicos, professores e até clérigos, que ganham seu sustento incerto por meio de uma companhia de intermediários.

A medida do poder de concentração capitalista não está, portanto, absolutamente, confinada à área imediata das operações capitalistas. Na longa série de processos produtivos e distributivos, por meio dos quais são criadas e levadas à venda, até o consumidor, as matérias-primas da riqueza material e imaterial, encontrar-se-á geralmente algum processo que envolva uma organização altamente capitalista. Nesse caso, mesmo que qualquer outro processo esteja incluído na área da pequena empresa competitiva, o controle monopolista pode exercer opressão sobre todos os outros processos e impor ao consumidor final um tributo tão grande como se toda a cadeia de processos estivesse incluída na esfera de monopólio. Esse poder pode ser exercido, e frequentemente o é, sobre pequenos lavradores ou pescadores e sobre o público consumidor, pelas companhias de transporte, ou pelo “grupo” (*ring*) que controla o mercado atacadista; ele pode surgir em um processo industrial, onde umas poucas e grandes empresas venham a associar-se; um açambarcamento no mercado produtor pode, de tempos em tempos, usurpar o poder monopolista; ou, após o exercício da livre-concorrência em todos os estágios anteriores de produção e comércio, “grupos” de distribuidores no varejo podem elevar preços locais, a fim de obter lucros de monopólio. Por toda parte, o “sistema concorrencial” é minado por associações que exercem alguma forma ou grau de “monopólio” — isto é, que assumem em certo mercado a posição de vendedor

único, capaz de impor seu preço, dentro de certos limites. Interessa relativamente pouco ao consumidor se a “livre-concorrência” é “sustentada” pelo monopólio em diversos processos da produção e do comércio ou em um só: uma “combinação” poderosa, que unifique solidamente um processo único e necessário, pode exercer o mesmo grau de controle sobre a produção e o preço de venda de uma mercadoria que meia dúzia de consórcios diferentes, que enfeixem processos anteriores e posteriores na mesma seqüência de produção.

Na realidade, a existência de um poderoso *pool* ou truste, surgido em um único estágio de produção, como, por exemplo, no transporte de petróleo ou na refinação do açúcar, impede que uma associação independente de produtores ou distribuidores, em qualquer outro processo do ramo, absorva todos os lucros monopolistas, sugando no ponto de maior estrangulamento. Embora, como já vimos, a “organização” de um ramo de negócio, em determinado ponto, tenda a estender-se à organização dos processos anteriores e posteriores e ao controle de processos subsidiários e concorrentes, não se pode dizer que essa paralisação efetiva da concorrência tenha se estendido, em grande proporção, à área geral da indústria. A sobrevivência de uma concorrência aguda em tantos mercados comprova, em parte, as condições rudimentares dos novos métodos da “organização” capitalista. Mas, em parte, será atribuível ao controle exercido por um *ring*, *pool* ou outro consórcio, que, em lugar de controlar diretamente os processos anteriores, os força a entrar numa competição encarniçada, a fim de poder comprar barato e vender caro. Mesmo que, conseqüentemente, a maior parte de nosso sistema industrial continue ainda a ser concorrencial, a área do poder de associação capitalista está crescendo, e a proteção efetiva ao consumidor, assegurada pela concorrência, está diminuindo.

CAPÍTULO IX

Poderes Econômicos do Truste

§ 1. *Poder dos trustes sobre processos anteriores ou posteriores.*

§ 2. *Poder dos trustes sobre competidores diretos — Controle de mercados.*

§ 3. *Controle sobre os salários e o volume de emprego.*

§ 4. *Controle de preços.*

§ 5. *Teoria dos preços de monopólio.*

§ 6. *Controle de preços em relação a tipos de mercadoria.*

§ 7. *Síntese geral do controle de preço.*

§ 1. Resta investigar o poder econômico real que um “monopólio” possui sobre os diversos segmentos de uma sociedade industrial. Ainda que o “truste” possa ser tomado como a forma representativa do monopólio de capital, os poderes econômicos que ele possui são os mesmos, em graus diferentes, de que dispõem todas as outras formas mais fracas ou mais temporárias de associação, assim como as empresas privadas que, pela posse de uma patente, segredo comercial ou outra vantagem econômica, exercem o controle de um mercado. Esses poderes de monopólio podem ser enquadrados em quatro tópicos, conforme as categorias em nome de cujos interesses eles atuam: *a)* empresas mercantis empenhadas num processo anterior ou posterior de produção; *b)* concorrentes reais e potenciais ou empresas rivais; *c)* empregados do truste ou de outro monopólio; *d)* o público consumidor.

a) O poder que um monopólio tem em mãos, baseado no setor do transporte, ou em um setor da manufatura ou do comércio, de “im-

prensar” os produtores anteriores ou menos organizados, ficou patente no tratamento dado aos lavradores pelas companhias de estradas de ferro e de silos e pelo truste do gado nos Estados Unidos. Como já vimos, até bem recentemente, o truste Standard Oil preferiu deixar as terras petrolíferas e a maquinaria de extração de óleo cru nas mãos de pessoas ou companhias dele desvinculadas, acreditando que sua posição de maiores compradores desse produto os capacitaria a ditar os preços. A queda do preço do óleo não refinado, pago pela companhia, de 9,19 dólares em 1870 para 2,30 dólares em 1881, quando o truste foi constituído, e a manutenção de um nível mais baixo quase uniforme, de 1881 até 1890, comprova a solidez do domínio exercido pela companhia sobre os produtores de petróleo; pois apesar dos aperfeiçoamentos introduzidos nesse período na maquinaria de perfuração dos poços e extração do óleo, essas economias de produção, por si, absolutamente não bastam para explicar a queda verificada. Na realidade, o método empregado pela companhia em suas transações com os produtores de óleo, segundo palavras do próprio advogado em defesa do truste, é testemunho convincente do controle que este tinha da situação.

“Quando o produtor de petróleo abre um poço, ele comunica o fato à empresa exploradora do oleoduto (um ramo do truste), que o liga imediatamente ao seu sistema de transporte. Do tanque em que se encontra, junto ao poço, o óleo é levado, quando solicitado, para grandes tanques de armazenagem pertencentes à companhia, onde fica à disposição do dono enquanto ele assim o desejar. A companhia fornece ao produtor de óleo um certificado, que lhe permite levantar dinheiro a qualquer momento; e o óleo, uma vez vendido, é entregue ao comprador em qualquer posto das linhas de distribuição.”²⁰⁹

O truste do açúcar controlava, de forma semelhante, o mercado do açúcar bruto. E seu poder não se exercia somente sobre os produtores do açúcar bruto. Ditava aos atacadistas do ramo de secos e molhados o preço que obrigatoriamente deviam cobrar dos seus consumidores²¹⁰ pelo açúcar refinado recebido do truste.

O truste dos fabricantes de papel de parede fez um convênio com os vendedores, obrigando-os a se absterem de comprar o artigo estrangeiro durante dez anos.

A Standard Oil adotou, no setor do petróleo, os meios mais severos para impor seu monopólio aos varejistas. Um revendedor que tentou chegar a um acordo com os concorrentes do truste foi procurado por um agente deste, que o informou de que, caso não cessasse suas compras “livres”, uma loja seria aberta nas proximidades do seu estabelecimento, para mover contra ele uma guerra de preços.²¹¹ Em outros casos, apelou-se

209 Ver DODD, S. C. T. *The Forum*. Maio de 1892.

210 “Trusts in the United States”. In: *Economic Journal*. p. 86.

211 Ver LLOYD. *Wealth Against Commonwealth*. p. 250; e TARBELL. *History of the Standard Oil Trust*.

para um sistema de descontos, que não se diferenciava do praticado pelas Conferências das Companhias de Navegação. Assim, na América do Norte, o truste dos ramos de cigarro e bebida alcoólica concede um desconto de 5 a 7% aos fregueses que podem provar que, durante certo período, adquiriram seus suprimentos exclusivamente do truste.²¹²

O poder de um monopólio não se limita apenas ao controle de preços nos processos anteriores e posteriores da produção e distribuição da mercadoria. Uma das formas mais expressivas assumidas por ele nas manufaturas onde é grande o uso de maquinaria é a do controle exercido sobre os concessionários de patentes e mesmo sobre os fabricantes de maquinaria. Onde existe um truste poderoso, o concessionário da patente de uma nova invenção só pode vender ao truste e pelo preço do truste. O Truste Standard Oil e outros monopólios poderosos são mesmo acusados de se apropriarem habitualmente de qualquer invenção nova, patenteada ou não, sem pagar por ela, certos de poder evitar com sua influência as conseqüências legais de seu procedimento. Há realmente fortes razões para crer que a posição irresponsável assumida por algumas dessas corporações as leva, com tais propósitos, a um uso inescrupuloso de sua grande riqueza.

§ 2. b) Como o objetivo primordial de um truste é a realização de vendas a preços lucrativos, e como os preços são diretamente determinados pela relação quantitativa entre a oferta e a demanda, é evidentemente vantajoso para um truste conseguir um poder tão completo quanto possível sobre o processo de regulação do volume da oferta. Controlar uma cota preponderante da produção é, de fato, condição essencial para a existência real de um truste. Segundo uma máxima popular entre os empresários da Inglaterra, o êxito de uma fusão exige um mínimo de 70% do ramo, sendo o percentual consideravelmente maior em quase todos os casos de trustes poderosos — por exemplo, a Wall Paper Manufactures alega controlar 98% do seu ramo. Se é verdade que a Standard Oil, em processo de reorganização em 1899, alegava produzir cerca de 65% da produção total de óleo refinado do país, o fato é que seu percentual de controle sobre o mercado da região Leste e do Meio-Oeste era muito superior a essa cifra; e a American Sugar Refining Company, segundo testemunho do Sr. Havemeyer, em 1897 fornecia 90% do consumo nacional total. Uma única associação controla 75 a 80% da produção de muitos artigos de aço, e em algumas linhas mais ainda.²¹³

A fim de assegurar esse controle, o truste terá que aplicar uma política de duas faces. Adquirir toda empresa rival que, a seu ver, possa ser operada vantajosamente, tendo em vista os propósitos do truste. O preço pelo qual ele obrigará os donos de tais empresas a vender não terá nenhuma relação precisa com o valor da empresa — dependerá somente do grau de dificuldade que essa empresa poderá

212 VON HALLE. p. 77.

213 Ver *Report of Industrial Comission*. v. XIX, p. 604.

causar, recusando-se a fazer parte do truste. Se a firma refratária tem uma posição forte, o truste só pode forçá-la a vender por meio de um processo prolongado de cortes de preços, que envolve perdas consideráveis. Para efetuar esse negócio, é preciso pagar um alto preço. Por esse meio, um truste ou um sindicato firmemente organizado colocará sob seu controle o conjunto das maiores e mais bem equipadas empresas que, de outra maneira, com sua concorrência, enfraqueceriam o controle do truste sobre o mercado. Uma empresa menor ou uma importante empresa rival que insista em manter-se fora do truste é atacada com as várias armas que o truste tem em mãos, e esmagada pela força bruta do seu rival mais forte. O método mais comum de esmagar uma empresa menor é ir reduzindo os preços abaixo da margem de lucro e, valendo-se da capacidade de resistência superior, característica do capital de maior vulto, levar o concorrente à inanição. Essa modalidade de guerra de aniquilamento é empregada não só contra empresas rivais realmente existentes — é o caso de uma companhia ferroviária que, com a finalidade de afastar do tráfego uma linha rival, se empenha em baixar as tarifas do transporte até que cheguem a um nível inferior ao preço de custo — como também contra a concorrência potencial do capital marginal. Depois que fracassaram duas ou três tentativas de competir com a linha telegráfica instalada por Jay Gould entre Nova York e Filadélfia, por meio de abatimentos que levaram as tarifas a um preço puramente nominal, bastou a fama dessa arma terrível para conter ulteriores tentativas de concorrência. Dessa maneira, todo truste fortemente constituído pode resguardar firmemente certa esfera de investimento, reduzindo assim o campo de aplicação para todo capital vindo de fora. Esse emprego de força bruta é, às vezes, qualificado como concorrência “desleal” e tratado como algo distinto da concorrência comercial normal. Mas a diferenciação estabelecida é absolutamente enganosa. Assim, ao derrubar um concorrente, o truste simplesmente utiliza as economias que, segundo vimos, se vinculam a empresas de grande porte, quando comparadas com as de pequeno porte. Sua ação, por mais opressora que possa parecer do ponto de vista de um rival mais fraco, consiste simplesmente na aplicação das mesmas forças que sempre operam na evolução do capital moderno. Em uma sociedade industrial competitiva, não há absolutamente como distinguir a conduta de um truste, quando utiliza seu tamanho e sua capacidade de resistência, da conduta de qualquer fabricante ou lojista comum que tenta construir uma empresa maior e mais remunerativa que seus rivais. Cada um utiliza, ao máximo e sem escrúpulos, todas as vantagens econômicas de tamanho, experiência na produção, conhecimento de mercados, tabelas de preços atraentes e métodos de propaganda que possuem. É bem verdade que, enquanto existe concorrência entre certo número de empresas relativamente iguais, o público consumidor pode ter algo a ganhar, até certo ponto, com essa concorrência, ao passo que o resultado normal do estabelecimento bem-sucedido de um truste é simplesmente possibilitar a seus donos a obtenção de lucros mais elevados com elevação dos preços ao consumidor. Mas isso

não constitui uma diferença no tipo de concorrência que mereça ser denominada “leal”, em um caso, e “desleal”, em outro.

É mesmo duvidoso que barganhas como as que mencionamos, entre a companhia Standard Oil e as ferrovias, por meio das quais foi estabelecida uma tarifa distinta em favor da companhia, sejam “desleais”, embora sub-reptícias e ilegais. No sentido comum do termo, foi um contrato “livre” entre as ferrovias e a companhia de petróleo, e que, a despeito de seu caráter discriminatório, poderia ter sido publicamente defendido não fosse a interferência da lei por causa de um pormenor técnico. O mesmo se pode dizer até do ato flagrante de discriminação descrito pelo Sr. Baker:

“Uma combinação, constituída de fabricantes de molas para vagões ferroviários, desejosos de arruinar um concorrente independente, não só acertou com a American Steel Association que devia cobrar à companhia independente dez dólares a mais por tonelada de aço que aos membros do consórcio, como também levantou um fundo a ser empregado da seguinte maneira: quando, para ganhar um contrato de fornecimento de molas, a companhia independente fizesse uma proposta, um dos membros do truste estava autorizado a oferecer um preço menor, representando um prejuízo a ser pago pelo fundo comum. Dessa maneira, a companhia concorrente acabou sendo expelida do negócio”.²¹⁴

Esses casos diferem somente em sua complexidade das modalidades mais simples de vencer uma empresa rival oferecendo preços mais baixos. Muitas dessas táticas são mesquinhas, sorradeiras e talvez ilegais, mas, afinal de contas, elas diferem mais em grau do que em qualidade das táticas comumente praticadas pela maioria das empresas empenhadas numa guerra comercial aguda. Se elas são “injustas”, será somente no sentido de que toda coerção exercida pelo forte sobre o fraco é “injusta” — veredicto que indubitavelmente condena, de qualquer ponto de vista moral, o conjunto da concorrência comercial, na medida em que ela não se limita a concorrer pela qualidade do produto.

O único uso do poder, exercido por um truste ou monopólio, em suas transações com um capital concorrente que merece ser colocado numa categoria especial de “infâmia” é o emprego do dinheiro para corromper o Poder Legislativo e, dessa forma, assegurar tarifas protecionistas, isenções ou concessões especiais, ou outros privilégios que permitam a uma companhia monopolista sobrepujar suas rivais, conseguir contratos, frear a concorrência exterior e gravar o público consumidor em benefício dos trustes. Nessa categoria podemos também incluir a intromissão na aplicação de Justiça, atribuída, aparentemente não sem boas razões, a alguns dos trustes: a utilização de dinheiro do truste para assegurar imunidade diante da ação da lei, ou, em último recurso, conseguir, mediante propina, sentenças favoráveis nos tribunais.

214 Ver BAKER. *Monopolies and the People*. p. 85.

Está além de nossos propósitos inquirir até que ponto as afirmações mais ou menos definidas sobre esse assunto podem ser comprovadas, mas certas revelações relacionadas com o Tweed Ring, a Standard Oil, o Anthracite Coal Trust e outros sindicatos levam à crença de que os capitalistas mais inescrupulosos procuram influenciar tanto os tribunais como o Poder Legislativo, a fim de atender a seus interesses empresariais. Contribuições para fundos partidários, com o objetivo e o efeito de influenciar a legislação tarifária ou outra qualquer, para atender a seus interesses, constituem métodos empregados pelos trustes que, embora seja questão de consenso, são coisas difíceis de provar. Temos, no entanto, o reconhecimento do Sr. Havemeyer diante de uma Comissão do Congresso, de que o truste do açúcar, tendo em vista ficar bem com o poder político dominante em cada Estado,²¹⁵ contribuía para o fundo do Partido Republicano nos Estados republicanos, e para o fundo do Partido Democrata nos Estados democratas.

§ 3. c) O controle mais ou menos completo do capital aplicado em uma indústria e o controle do mercado implicam enorme poder sobre a mão-de-obra engajada nessa indústria. Enquanto subsiste a concorrência, o empregado, ou grupo de empregados, tem a possibilidade de conseguir salários e outras condições de emprego, determinados, em certa medida, pelos interesses conflitantes de diferentes empregadores. Mas, quando existe apenas um empregador, que é o truste, o operário que procura emprego não tem nenhuma outra opção salvo aceitar as condições oferecidas pelo patrão. Sua única alternativa é renunciar ao uso da habilidade especial que conseguiu no seu ofício e ingressar no mercado sempre “inchado” do trabalho não qualificado. Isso se aplica com vigor especial a operários que adquiriram grande destreza pela prática incessante de uma rotina estreita, cuidando de uma máquina. Em uma fábrica moderna e altamente sofisticada, o empregado médio está, de maneira geral, menos preparado que outro operário qualquer para transferir, sem prejuízo, sua força de trabalho para outra espécie de serviço.²¹⁶ Ora, como já vimos, é precisamente nessas manufaturas que surgem muitos dos trustes mais poderosos. A Standard Oil e o truste do aço são donos de seus empregados quase na mesma medida em que o são de suas fábricas e maquinaria — tão subjugada ficou a mão-de-obra moderna ao capital fixo para o qual trabalha. Alega-se freqüentemente que uma das vantagens de um truste é que as economias associadas ao seu funcionamento permitem-lhe pagar salários mais altos que os vigentes no mercado. Não pode haver nenhuma dúvida quanto à capacidade dos trustes mais poderosos de pagar salários altos. Mas não há força capaz de obrigá-los a isso, e seria hipocrisia pura alegar que os interesses dos trabalhadores fizeram parte dos motivos que levaram um organismo de empresários astutos

215 Ver. JENKS, J. W. *The Trust Problem*. p. 192.

216 Ver cap. XV.

a se apossarem de um monopólio. Uma das economias específicas que um grande capital desfruta em relação a um pequeno capital — e que um truste possui *par excellence* — é o poder de fazer barganhas vantajosas com seus empregados.

Entre os trustes mais poderosos, uns poucos reconheceram a vantagem de afastar seus empregados do “movimento trabalhista” geral, introduzindo um pequeno elemento de “participação nos lucros”, ou oferecendo-lhes atrativos para investir suas pequenas poupanças em ações da corporação. Uma pequena fração dos lucros monopolistas, assim empregada, compra a paz industrial e ajuda a incutir no público em geral a crença de que os lucros de um truste enriquecem muitos e não poucos. Alega-se com alguma razão que os trustes da Standard Oil, do aço e alguns outros são dirigidos com suficiente inteligência para reconhecer que à “economia de salários altos” cabe o mérito da existência de empregados responsáveis e altamente qualificados. Mas os salários e outras condições de trabalho, predominantes entre os operários menos qualificados das minas de antracito²¹⁷ e em outras indústrias fortemente “trustificadas”, provam que as classes trabalhadoras em geral nada têm a ganhar com a economia do monopólio industrial.

Mas o domínio que ele tem, na prática, de seus empregados — característica da posição de um monopólio — não dá absolutamente a dimensão exata do poder opressor exercido pelo truste sobre a mão-de-obra. Como a regulação da produção é o meio empregado pelo truste para manter os preços, seus interesses exigem freqüentemente que grande parte do capital fixo das companhias que o integram permaneça ociosa.

“Quando a concorrência se torna tão feroz que surge freqüentemente no mercado uma oferta de mercadorias tão grande que nem tudo pode ser vendido a preços remunerativos, é necessário que os estabelecimentos concorrentes, a fim de, pelo menos, dar continuidade aos negócios, freiem sua produção (evidentemente, num regime de livre-concorrência perfeita muitos irão à falência). Nessas circunstâncias, um *pool* comum toma providências para que cada estabelecimento funcione segundo uma das duas maneiras já sugeridas. É claro que uma organização mais forte, como o truste, escolhendo os melhores estabelecimentos e operando-os continuamente no regime de sua capacidade máxima, ao mesmo tempo que fecha ou vende outros, utilizando de outra forma o capital assim liberado, conseguirá realizar grande poupança.”²¹⁸

O truste do uísque é um exemplo expressivo dessa economia. Quando o ramo do uísque funcionava sob a égide da organização mais “frouxa” de um *pool* industrial, cada uma de suas destilarias trabalhava abaixo de sua capacidade máxima, num ano com 40%, e em outro com 28% de sua produção anterior. Mas, quando as oitenta destilarias as-

217 ROBERTS. *Anthracite Coal Industry*.

218 Ver JENKS, J. W. “Trusts in the United States”. In: *Economic Journal*. v. II, p. 80.

sumiram a forma mais compacta de um truste, já no ano seguinte todas foram fechadas, salvo doze das que tinham melhor situação e melhor equipamento: estas funcionaram a plena capacidade e sua produção agregada foi tão grande quanto a das oitenta destilarias que estavam funcionando antes.²¹⁹ Quando, no início de 1894, o Sr. Carnegie combinou com seis outros produtores de aço colocar sob seu controle 65% da produção, os que ficaram de fora receberam grandes somas para fechar os seus estabelecimentos.²²⁰ A mesma política foi adotada, entre outros, pelos trustes do óleo de algodão, do açúcar e da borracha.²²¹ Todos os trustes maiores, na realidade, seguiram esse plano de fechar inteiramente as portas dos estabelecimentos mais fracos e operar exclusivamente os mais fortes, realizando dessa forma uma poupança de capital e mão-de-obra.²²²

Vemos aqui um truste no exercício de seu poder econômico de regulador da produção. Esse poder, como veremos adiante, não se limita simplesmente a fechar fábricas ou usinas menos categorizadas, a fim de conseguir a mesma produção agregada com o funcionamento pleno da planta mais eficiente. Em caso de superprodução, é de interesse do truste reduzir a produção. Tendo em vista esse objetivo, ele fechará abruptamente metade das fábricas, usinas ou silos em um distrito. Os donos dos estabelecimentos fechados continuam recebendo do truste suas cotas como se suas empresas estivessem funcionando. Mas a mão-de-obra dessas unidades, subitamente e sem nenhuma compensação pelo transtorno, é “poupada” — isso significa que os empregados são impedidos de prestar serviços no único tipo de planta (e com material) onde podem empregar sua atividade e sua experiência. É provável que um dos resultados da formação de cada um desses trustes maiores tenha sido o de mandar embora vários milhares de operários, colocando-os seja nas fileiras de desempregados, seja em algum outro setor industrial, onde a experiência que possuíam de pouco lhes servira, e onde seus salários foram proporcionalmente reduzidos. Essa poupança de mão-de-obra não se limita aos processos produtivos. Com a formação da American Steel and Wire Company (hoje, ramo do grande truste de aço) foram dispensados os serviços de duzentos vendedores: uma das primeiras economias do Consórcio do Uísque foi a dispensa de trezentos caixeiros-viajantes. Pode parecer, de acordo com as considerações feitas acima a respeito das mudanças de organização da produção sob a égide do truste, que seu efeito sobre a mão-de-obra não tenha sido o de reduzir o emprego líquido e sim dar emprego pleno e regular a um número menor de pessoas, ao invés de emprego parcial e irregular a muitas; e que, dessa forma, a mão-de-obra como um todo levaria vantagem. Continua em curso, até hoje, um movimento industrial em que o emprego irregular facultado a muitos é substituído pelo emprego

219 JENKS. *The Trust Problem*. p. 34.

220 VON HALLE. p. 62.

221 VON HALLE. p. 66, 108.

222 JENKS. *The Trust Problem*. p. 33.

regular oferecido a poucos. Mas é preciso ter em mente, primeiro, que existe normalmente uma redução líquida de emprego, que a substituição que ocorre não é a de 100 operários com meia jornada de trabalho por 50 operários com jornada inteira, mas por 30 operários somente. Isso porque não só haverá uma economia líquida de mão-de-obra em relação à mesma produção resultante do aproveitamento exclusivo das fábricas mais bem equipadas e situadas, como a produção agregada da empresa será reduzida ou sua taxa de crescimento será menor que no regime da concorrência aberta, uma vez que o truste surgiu para limitar a produção a fim de elevar os preços. A principal economia do truste decorrerá, na realidade, da diminuição líquida do emprego de mão-de-obra. Enquanto o truste se fortalecer e absorver uma proporção cada vez maior da oferta total no mercado, o processo de redução de emprego, via de regra, continuará. De fato, se a tabela de preços considerada mais lucrativa pelo truste é tal que provoca grande aumento do consumo, permitindo por conseguinte uma expansão das máquinas e equipamentos de produção, o emprego agregado pode ser mantido ou até aumentado. Mas, como veremos adiante, nada existe na natureza de um truste que assegure tal resultado. A consequência normal de colocar nas mãos de uma companhia monopolista a tarefa de ordenamento de uma indústria é dar-lhe poder, que ela tem interesse em exercer, de reduzir o campo de ação da indústria, de mudar sua localização, de abandonar certos setores e incrementar outros, de substituir trabalho manual por trabalho mecânico, sem nenhuma atenção ao bem-estar dos empregados que estavam associados ao capital fixo antes em uso. Quando, depois disso, ponderamos que a capacidade que tem o truste de escolher seus operários em um mercado com superabundância de oferta de mão-de-obra, artificialmente estimulada, dá ao monopólio, desobrigado assim de concorrer com outros empregadores, poder quase absoluto de fixar salários e horas de trabalho, de pagar em mercadorias, e ditar em geral as condições de emprego e de vida, compreendemos o sentimento de desconfiância e antagonismo com que as classes trabalhadoras vêem o desenvolvimento desses grandes monopólios em ambos os lados do Atlântico.

§ 4. Os que admitem que um truste é, essencialmente, um monopólio e que, em virtude da posição ocupada, tem condições de vender mercadorias a altos preços, afirmam às vezes não ser de seu interesse manter preços altos, tendo, de fato, geralmente, reduzido os preços.

Grandes interesses estão ligados a essas questões, pois o teste direto da força de um monopólio consiste no controle que exerce sobre os preços. Ocorrem, todavia, dificuldades logo que procuramos comprovar os fatos. É verdade que podemos, com facilidade, conhecer as flutuações de preços, tanto das mercadorias "trustificadas" como de suas principais matérias-primas, antes e depois da formação do truste. Podemos assim verificar se, na realidade, os trustes têm reduzido preços ou em que medida os têm elevado. Comparando as curvas representativas de matérias-primas e de produtos acabados, podemos verificar,

embora com menor exatidão, se a margem vem aumentando ou diminuindo: se ela vem aumentando, podemos concluir, em geral, que o truste está obtendo lucros de monopólio, ao elevar os preços pagos pelos consumidores, não necessariamente acima do nível anterior, mas acima do nível a que eles teriam descido, se o truste fosse forçado a contentar-se com uma taxa normal de lucro. Uma pesquisa muito cuidadosa sobre a matéria, desse ponto de vista, foi feita pelo Prof. Jenks para a "Comissão Industrial". Examinando o truste do açúcar, ele chega à seguinte conclusão:

"A combinação do açúcar teve o poder de estabelecer, por conta própria, dentro de limites consideráveis, qual deveria ser o preço do açúcar, baixo ou alto, houvesse ou não concorrentes; embora, quando há concorrência, ela tenha preferido reduzir os preços e, assim, eliminar seus rivais, a correr o risco de deixá-los ganhar paulatinamente o seu mercado, graças aos altos preços cobrados por ela. Durante cerca de nove dos doze anos decorridos desde a organização do truste, a margem de lucro entre o açúcar bruto e o refinado foi consideravelmente maior²²³ do que durante os três anos anteriores à sua organização, e durante os três anos em que vigorou uma forte concorrência".²²⁴

O truste do uísque foi menos bem-sucedido na manipulação de preços, porque

"as combinações formadas no setor só conseguiram manter preços e lucros altos durante curtos períodos, visto que quase sempre tentaram assegurar lucros excessivamente elevados e superá-los".²²⁵

O esforço do truste Standard Oil pode ser assim resumido:

"O truste Standard Oil foi constituído em 1882. A partir daí, durante um período de oito ou nove anos, percebe-se apenas uma ligeira queda na margem de lucro. Desde 1891 até 1898, parece que a margem ficou constantemente em torno de 1%; ou exatamente 1% abaixo da que prevaleceu no período anterior. Mas o período de margem mínima parece ter sido nos anos 1893 e 1894. Durante os últimos dois anos²²⁶ houve um aumento firme não só no preço do óleo refinado como também na margem entre o óleo cru e o refinado".²²⁷

223 Não podemos, contudo, concluir daí que a margem de lucro cresça de *forma correspondente*, pois "para que os lucros possam ser os mesmos, a margem entre o preço da matéria-prima e o do produto acabado deve, em geral, aumentar ligeiramente com o aumento do preço da matéria-prima" (p. 133).

224 JENKS. p. 139.

225 JENKS. p. 149.

226 Isto é, 1898-1900.

227 JENKS. pp. 153-154.

Essa margem maior não implica alta correspondente do lucro, pois há um custo adicional de refino a ser considerado.

A tabela de preços no ramo de folhas-de-flandres mostrou que o efeito imediato da combinação societária foi a elevação da margem, e que o maior lucro assim obtido foi aumentado, a seguir, por uma redução no custo de fabricação.²²⁸ A formação da Steel and Wire Company, agora incorporada no truste do aço, produziu os mesmos resultados gerais. “As margens, da mesma forma que os preços de produção, cresceram rapidamente a partir da data em que foi formada a combinação.”

§ 5. Mas, embora tais pesquisas possam servir para ilustrar o controle de preços, que é o objetivo essencial a ser assegurado por um truste, elas não nos permitem avaliar o elemento “monopólio” nos preços para os consumidores, nem o lucro líquido acima da taxa normal de lucro, que resulta de um truste.

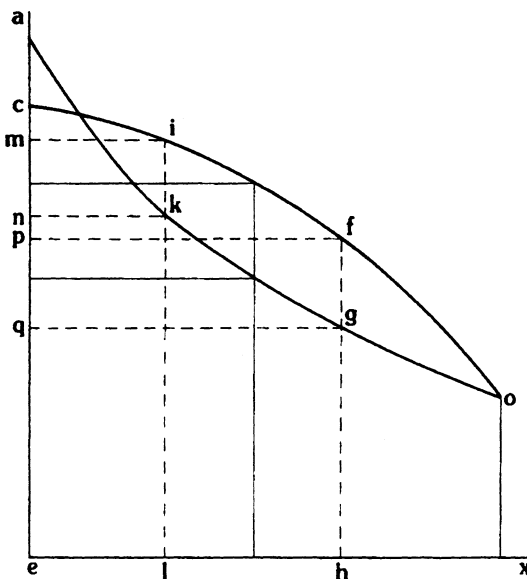
Pode convir a um truste não só baixar os preços para os consumidores como reduzir a margem entre o preço dos materiais e o dos produtos acabados; não só isso, pode convir a um truste, com controle absoluto de seu mercado, reduzir a margem entre o custo de produção e os preços de venda por unidade de produção agregada. Essa menor margem de lucro pode ainda conter um elemento de monopólio que, se consideramos todo o conjunto da produção, representa o maior lucro agregado que o monopólio é capaz de produzir.

Só submetendo a questão a um enfoque dedutivo é possível provar claramente que os trustes exercem sobre os preços poder antagônico aos interesses do público consumidor.

O truste ou qualquer outra empresa que tenha completo monopólio de qualquer tipo de mercadoria para a qual exista um mercado se empenhará em fixar o preço que lhe proporcione o máximo rendimento líquido de seus negócios. A questão primordial será: “Quantos artigos devo produzir e colocar à venda?” A resposta a essa pergunta dependerá das relações entre dois conjuntos de cálculos, referindo-se o primeiro a gastos de produção e o outro à elasticidade da demanda por parte dos consumidores.

Quanto aos gastos de produção, a tendência para restringir ou ampliar a produção depende, evidentemente, de até que ponto sua empresa obedece às leis, respectivamente, da diminuição, da constância ou do aumento dos rendimentos — em outras palavras, do limite de máxima eficiência em relação à dimensão da empresa. Enquanto um aumento ulterior da produção puder ser obtido mediante uma redução do custo por unidade do produto total, nosso monopolista tenderá a aumentá-la. Mas freará essa tendência, em consideração ao aspecto demanda da questão. Se produz pequena quantidade, ele pode vendê-la a um preço alto; mas uma oferta maior implica uma queda de preço.

Se o artigo atende a uma necessidade premente e ampla, ou estimula fortemente uma ânsia de crescente consumo entre os que se apoderam dos primeiros incrementos da oferta, um grande aumento desta pode corresponder a uma queda relativamente pequena de preços. Por outro lado, se o artigo tem fraca influência no público consumidor, satisfazendo o gosto superficial de um grupo pequeno e específico, dependendo do fator "raridade" para ser apreciado, ou facilmente substituído na preferência pública por outra mercadoria, uma produção maior só pode ser escoada mediante grande redução de preço. É a relação entre essas duas considerações tecnicamente desvinculadas que determina o poder efetivo de um monopolista sobre os preços. À medida que os custos de produção caem, pressionando o monopolista a aumentá-la, os preços de venda de seu produto também caem, pressionando-o a reduzi-la. A produção máxima real, cuja fabricação e venda lhe proporcionarão o máximo lucro agregado, deve obviamente depender da velocidade relativa entre esses dois movimentos de preços.



O diagrama acima,²²⁹ expressão geométrica desse jogo de forças, indica a diferença entre a determinação de um preço competitivo e de

229 Adaptado, com pequena alteração, da obra de ELY e WICKER. *Elementary Principles of Economics*. p. 184.

um preço monopolista, para uma empresa que obedece, no fundamental, à lei dos rendimentos crescentes.

“No diagrama a curva *ao* representa o custo variável de produção, sendo por isso denominada curva de oferta: a linha *co* representativa das *condições de demanda* recebe, correspondentemente, a denominação de curva de demanda. A linha *ox* representaria o preço num regime de concorrência. As perpendiculares *fh* e *il* representam os preços que seriam estabelecidos pela demanda, se o monopolista limitasse a oferta a *eh* ou *el*, respectivamente. As linhas *gh* e *kl* representariam o custo total por unidade na produção dessas várias quantidades. Os paralelogramos *ghqe* e *klne* representam os custos totais das diferentes quantidades e os paralelogramos *fhpe* e *ilme* correspondem aos rendimentos totais das vendas. Conseqüentemente os paralelogramos menores *fgpq* e *ikmn*, que se igualam aos paralelogramos correspondentes à renda total, menos os paralelogramos relativos dos custos totais, representam o rendimento líquido. Se conhecermos o caráter das duas curvas, podemos determinar, com a ajuda de fórmulas matemáticas, onde se encontrará o paralelogramo de máximo rendimento líquido, e conseqüentemente qual será o preço do monopólio.”

Pode-se depreender desse diagrama que o preço de monopólio, onde quer que se estabeleça, no ponto *fh* ou em qualquer outro, deve sempre ser mais alto que o preço do concorrente *ox*. A reflexão, porém, nos mostra a possibilidade de que, no ponto de coincidência das duas curvas, que representam respectivamente custos de oferta e elasticidade da demanda, o preço de monopólio e o preço de concorrência coincidam. Em outras palavras, a economia da produção ampliada poderia ser tão grande, e a economia do consumo reduzido tão pequena, que seria mais remunerativo para um monopolista vender uma quantidade muito grande de artigos por um preço que não seria mais alto; poderia ser até mais baixo que o preço de concorrência. Pois, se por “preço de concorrência” entendermos o preço de mercado que prevaleceria caso o mercado, em vez de ser presa de um monopólio, fosse dominado por várias grandes empresas competidoras, é bem provável que um truste achasse financeiramente vantajoso estabelecer preços de venda abaixo desse ponto. Isso acontece porque os gastos de concorrência, que um monopólio *ex hypothesi* poupa, devem ser levados em conta na determinação do preço de concorrência: um truste poderia achar lucrativo fixar um preço que representasse um ganho positivo para o público consumidor, resultante do estabelecimento de seu monopólio. É provável que, sob a pressão dessas forças, tenham ocorrido casos reais em que o público desfrutou, sob o regime de monopólio, preços mais baixos do que os que teriam vigorado no regime da concorrência ou de alguma forma de combinação mais frouxa.

§ 6. O perigo real dos trustes, no controle que exercem sobre os preços, surge quando consideramos esse controle em relação com vários tipos de mercadoria que são objeto de monopólio.

a) A urgência da necessidade a que uma mercadoria satisfaz permite ao monopolista cobrar preços altos. Quando uma comunidade depende vitalmente de uma única mercadoria, como os chineses do arroz, o monopolista pode obter preço alto pelo suprimento total que não excede ao necessário para manter viva toda a população. Assim, um monopolista de trigo ou arroz, durante uma época de escassez extrema, pode conseguir preço exorbitante por um suprimento considerável. Mas, depois que a oferta é bastante grande para que toda pessoa possa satisfazer às suas necessidades mais urgentes de subsistência, a premência da necessidade a ser satisfeita por qualquer oferta ulterior cede rapidamente, pois não se pode comparar a demanda durante um período de fome generalizada com a demanda estimulada pelos prazeres da mesa.

O monopólio de uma necessidade vital é, por conseguinte, mais perigoso que qualquer outro monopólio porque, além de colocar as vidas humanas à mercê de alguns negociantes, freqüentemente será de interesse de tais monopolistas limitar a oferta à satisfação das necessidades vitais mais elementares.

Ao lado desse tipo de necessidade existe o que se denominou “necessidade convencional”, algo que, por força do costume, ficou definitivamente consagrado como parte integrante do padrão de conforto. Naturalmente, esse padrão difere nos vários tipos de comunidade. O calçado pode ser hoje considerado uma “necessidade convencional” em quase todas as camadas da sociedade inglesa, e um monopolista poderia elevar consideravelmente o preço desse artigo, sem diminuir muito seu consumo. Há meio século, todavia, quando o calçado ainda não se tinha firmado solidamente como parte do padrão de conforto da grande massa das classes trabalhadoras, o poder de um monopolista de elevar os preços teria sido muito menor.

À medida que descemos na escala da urgência das necessidades satisfeitas, verificamos que o conforto e o luxo são parte do padrão de vida de um número cada vez menor de pessoas e, como satisfazem a exigências intrinsecamente menos importantes, estão mais sujeitos a serem afetados por uma alta de preços.

b) Intimamente ligado a essa consideração e atuando com ela em cada ponto está o problema da possibilidade de substituir por outra mercadoria a mercadoria monopolizada. Isso modera, em toda parte, a premência da necessidade atribuída a uma mercadoria. Mesmo entre as mercadorias de que habitualmente carecemos, como alimento, abrigo, vestuário, há poucas, se alguma existe, que não poderíamos dispensar, e não dispensaríamos, se os preços se elevassem muito. A concorrência incessante que se processa entre diferentes mercadorias, que reclamam

satisfazer a uma forma particular de necessidade, não pode ser descartada com o estabelecimento do monopólio de uma delas. Está aí, provavelmente, a principal explicação para os baixos preços da Standard Oil. Para fins de iluminação, o petróleo compete com o gás, as velas e a eletricidade e, a menos que o monopólio seja estendido lateralmente até abranger esses e quaisquer outros possíveis iluminantes, os preços do truste não podem ser determinados apenas pela pressão da necessidade de luz artificial. Apesar de a luz artificial ser provavelmente até mais importante que o açúcar de cana, para uma sociedade moderna, um truste de açúcar pode ter poder monopolista mais forte que o de um truste de petróleo, e ser capaz de elevar os preços mais alto que este, pois os sucedâneos do açúcar de cana, como o melaço e a beterraba, são concorrentes menos eficientes do que o gás, a vela e a eletricidade são para o petróleo.

O poder dos monopólios ferroviários depende em grande parte do grau em que seus serviços são indispensáveis e da inexistência de modalidade alternativa de transporte. Às vezes, no entanto, os monopólios calculam mal a extensão de seu poder. As altas tarifas ferroviárias em vigor na Inglaterra provocaram recentemente, em diversos setores, a substituição do transporte ferroviário por estradas e canais, nos casos de mercadorias para as quais a rapidez não era essencial. Pela mesma razão, em outros casos, o transporte marítimo foi deixado de lado.

O maior poder de que dispõe o monopólio nas ferrovias norteamericanas resulta em parte do fato de as distâncias serem tão grandes, e o transporte marítimo costeiro ou outra forma de transporte hidroviário tão afastado que, na maior parte do continente, o monopólio não sofre a ação moderadora das possibilidades alternativas de transporte.

A consideração inversa, isto é, a possibilidade de substituir outros artigos de consumo pelo artigo de monopólio, a fim de assegurar um mercado maior, tem influência muito importante sobre os preços. A possibilidade de substituir o carvão pelo petróleo na cozinha e em outras operações tem provavelmente muito a ver com o baixo preço do petróleo. Frequentemente, um truste manterá preços baixos durante uma estação, para vender seu artigo por preço mais baixo que o do seu concorrente, e assim expulsá-lo do mercado — concorrência muito semelhante à que ele trava com o produtor do mesmo artigo. Quando o gás natural foi descoberto nas vizinhanças de Pittsburgo, o preço foi reduzido a um ponto bastante baixo para induzir grande número de fábricas e residências a abandonar o carvão e queimar gás. Depois que foram introduzidas instalações de alto custo, e consolidado o hábito de utilização de gás, a companhia de gás, sem prévio aviso, procedeu ao aumento de preço até o nível de 100%. Quando ascendemos na escala dos artigos de mais alto luxo, a concorrência entre diferentes mercadorias — com vistas a satisfazer ao mesmo gosto genérico, ou até desviar o gosto ou a moda de um tipo de consumo para outro — torna-se imensamente complicada, moderando muito o controle de um truste sobre os preços.

O poder de uma companhia detentora de patentes de um tipo específico de saca-rolhas é reduzido em grande parte não só pela concorrência de outros tipos desse artigo, como também pela tampa de rosca e vários outros dispositivos destinados a assegurar o fechamento das garrafas. A faculdade de prescindir do objeto de monopólio, embora não impeça o monopolista de cobrar preços muito mais altos que os preços de concorrência, a fim de absorver toda a "renda do consumidor", do consumidor marginal, estabelece um limite prático aos preços de monopólio.

c) Há, finalmente, a influência da concorrência real ou potencial de outros produtores sobre os preços de monopólio. Onde os preços e lucros são muito elevados, um truste está sujeito a uma concorrência mais eficaz por parte de quaisquer firmas independentes que sobrevivam, assim como ao estabelecimento de concorrentes novos. Essa capacidade que tem o capital forâneo, de entrar na competição, diferirá evidentemente nos diversos ramos. Onde o monopólio tem a proteção de uma tarifa, a possibilidade de nova competição, vinda de fora, é reduzida. Quando o monopólio está ligado a certa vantagem natural ou à posse exclusiva de uma utilidade específica, como na mineração ou nas ferrovias, a competição direta por parte de intrusos, em igualdade de condições, é impedida. Quando a combinação de um grande capital com uma administração capaz é indispensável para possibilitar o êxito de um produtor rival, o poder de um monopólio é mais forte do que quando um pequeno capital pode produzir em condições mais ou menos iguais e competir. Se o monopólio está intimamente vinculado a qualidades pessoais e oportunidades específicas de conhecimento, como no ramo bancário, é mais difícil para o capital de fora competir eficazmente.

§ 7. Essas considerações mostram que o poder de um truste ou outro monopólio sobre os preços é determinado por certo número de forças complexas que agem umas sobre as outras, em vários níveis de pressão, conforme aumente ou diminua o volume da oferta. Mas um truste é sempre capaz de cobrar preços superiores aos preços de concorrência e tem, aliás, interesse em agir assim. Normalmente, será de interesse de um truste, ou outro monopólio, manter uma tabela de preços mais baixos para as mercadorias de luxo ou para as que atendam algum gosto menos premente e mais caprichoso, e manter altos preços quando o artigo monopolizado visa ao conforto comum ou a uma necessidade vital de primeira ordem, para a qual não é fácil encontrar sucedâneo disponível.

CAPÍTULO X

O Financiador

§ 1. *Origem e natureza econômica das finanças modernas.*

§ 2. *Relações entre o investidor e o financista.*

§ 3. *Necessidade do intermediário financista.*

§ 4. *A capacidade de ganho, base verdadeira da capitalização.*

§ 5. *A arte da promoção.*

§ 6. *Manipulação nos mercados de ações.*

§ 7. *O controle das empresas lucrativas sadias.*

§ 8. *Os empréstimos bancários, como um fator nos negócios financeiros.*

§ 9. *O triângulo das forças financeiras nos Estados Unidos.*

§ 10. *A pressão financeira em favor de mercados externos.*

§ 11. *O sistema financeiro, exemplificado com a África do Sul.*

§ 1. A estrutura do capitalismo moderno tende a lançar um poder cada vez maior nas mãos dos homens que manejam o mecanismo monetário das comunidades industriais — a classe dos financistas. Para os grandes empreendimentos, o financista foi sempre um homem indispensável: no mundo antigo e no medieval, era com ele que os reis e os homens da grande nobreza, eclesiástica ou civil, iam buscar as grandes somas de que necessitavam para resolver suas situações de

emergência, abastecer expedições militares ou navais e auxiliar as formas mais amplas de empreendimentos comerciais carentes de capitais. Os pequenos financistas, como usuários ou emprestadores de dinheiro, viveram, em todos os tempos, dos transtornos e infortúnios da classe dos agricultores, artesãos e pequenos negociantes. Mas foi só depois que o desenvolvimento dos métodos industriais modernos exigiu um fluxo grande, livre e variado de capital, em muitos canais do emprego produtivo, que o financista deu sinais de assumir o posto de autoridade que hoje ocupa em nosso sistema econômico. Cada passo importante que demos no sentido do desenvolvimento da estrutura industrial contribuiu para afastar a classe dos financistas da classe mais geral dos capitalistas, assegurando-lhe um controle maior e mais vantajoso sobre o curso da indústria.

A complexa diversificação de processos industriais, que resultou na formação de empresas separadas, a concatenação de uma longa série de diferentes empresas, contribuindo diretamente para a produção de todo tipo de mercadoria, a relação de cada elemento dessa série com empresas dependentes ou subsidiárias, cada uma das quais é, individualmente, um elemento de outra série de processos ordenados em separado, a interdependência dos processos manufatureiros ou comerciais mais amplamente divergentes, por meio do uso de uma fonte comum de força mecânica ou de um instrumento de transporte, a expansão e conseqüente transformação de mercados locais em mercados nacionais e mundiais, que concretizam a unidade de sistemas industriais antes distintos e auto-suficientes — em resumo, o funcionamento de tal organização industrial importa um mecanismo delicado e intrincado de ajustamentos. Para que esse sistema possa funcionar correta e economicamente, torna-se necessário um instrumento automático para a aplicação de estímulos econômicos e a geração de força produtiva em pontos de carência industrial e uma correspondente aplicação de dispositivos de contenção em pontos de excesso industrial: a força industrial deve ser distribuída de forma geral por todo o organismo, a fim de ser transformada em formas específicas de energia produtiva onde for necessário.

Essa necessidade crescente da indústria moderna reagiu de duas maneiras importantes sobre a estrutura econômica — primeiro, produzindo mudança radical na estrutura da unidade empresarial: segundo, dando origem a “uma classe de especialistas em finanças, cuja tarefa é a direção estratégica das relações intersticiais do sistema”.²³⁰

O rápido surgimento da nova empresa manufatureira e comercial exigia um movimento de capital mais livre que o movimento normalmente assegurado pela estrutura empresarial mais antiga: empresas privadas, há muito estabelecidas, procuravam expandir-se; homens dotados de viva inteligência, capazes de aproveitar as oportunidades,

emergiam “das fileiras”, reclamando o uso de capital; formas novas, enormes, de empreendimentos nas ferrovias, na mineração etc., exigiam um capital maior do que o que as finanças privadas podiam fornecer. Daí a necessidade de uma reforma da estrutura empresarial, tendo como base o capital cooperativo, procedente de inumeráveis fontes individuais, fundido em grandes massas e utilizado para a indústria lucrativa por diretores capazes de grandes empreendimentos na esfera dos negócios. A mais ampla difusão da riqueza, decorrente da aplicação de novos métodos industriais, permitiu que agora um número maior de pessoas realizasse poupanças individuais: a economia da produção em grande escala impedia que essas pessoas se estabelecessem comercialmente com o pequeno capital de que então dispunham, ao mesmo tempo que os métodos aperfeiçoados de informações comerciais ampliavam grandemente a área de investimentos seguros, tendendo cada vez mais para separar o capital da presença e do controle direto de seus donos, e colocá-lo à disposição de grandes empresários, que pagavam juros pelo seu uso àqueles que o tinham em mãos.

É assim que, em todas as esferas da indústria capitalista, a empresa de capital acionário vem deslocando rapidamente empresas de propriedade individual. Enquanto a nova classe de pequenos investidores só tinha a alternativa de efetuar empréstimos, com ou sem hipoteca, a taxas de juros pequenas e fixas, ou de assumir “responsabilidade ilimitada” por investimentos que nem podiam efetivamente vigiar, nem cancelar com facilidade, o desenvolvimento do capital cooperativo foi comparativamente lento. Mas, depois que se atribuiu uma base²³¹ sólida e legal à “responsabilidade limitada”, o movimento tornou-se muito rápido e difundido. A aplicação dessa nova estrutura capitalista, primeiro a empréstimos públicos, e depois a empresas ferroviárias, de navegação, mineração, e bancárias, a enorme expansão de empresas públicas ou privadas para o suprimento de serviços públicos e, finalmente, sua extensão a companhias industriais de toda sorte e tamanho revolucionaram o caráter da economia e da política modernas. Milhares e milhares de cidadãos, nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha, são co-proprietários de terras, ferrovias, minas, fábricas, estabelecimentos municipais e de receitas do Estado em todas as partes do mundo civilizado ou semicivilizado. Isso significa, fundamentalmente, um divórcio entre os interesses econômicos e os interesses políticos, em grandes setores dessas nações: politicamente esses cidadãos são membros de uma mesma nação, com uma esfera de influência e interesses circunscrita; economicamente são, em medida sempre crescente, cidadãos cosmopolitas. É evidente que esse internacionalismo econômico está modelando a política mundial em esferas importantes e que

231 Na Grã-Bretanha, pelos Atos 18 e 19 do período vitoriano, c. 133 (1855), consolidada pelos Atos 25 e 26 do período vitoriano, c. 80 (1862).

a co-propriedade entre as nações é, de longe, a garantia mais sólida do desenvolvimento de uma política de paz. O internacionalismo econômico é o elemento precursor e moderador do internacionalismo político, cujas bases estão materializadas no sistema postal comum, numa organização estatal ou semi-estatal de ferrovias, de rotas de navegação, de serviços bancários e telegráficos, assim como no exercício progressivo do amparo público aos investimentos estrangeiros. As bases mais antigas dessa co-propriedade entre diferentes nações são freqüentemente, na realidade, fonte de querelas nacionais e até de guerras, nas quais os detentores dos investimentos estrangeiros — em perigo de serem rejeitados, ou, ao contrário, prejudicados “por mau governo” — dispõem de influência política suficiente em seu próprio país para utilizar o erário público e a força pública a fim de salvaguardar ou aperfeiçoar suas aplicações no estrangeiro. Mas a tendência normal mais ampla é para a solidariedade política, que deve refletir a crescente solidariedade econômica entre as nações.

§ 2. Esse resultado óbvio da comunidade de interesses econômicos é, todavia, seriamente obstaculizado por certos interesses de grupos de financistas dos diversos países que não coincidem com os interesses mais estáveis dos investidores internacionais e são freqüentemente antagonistas a eles.

Uma compreensão clara do lugar ocupado pelo financista no capitalismo moderno, assim como da harmonia e divergência de interesses entre ele e o investidor, é essencial ao estudo do sistema industrial dos dias de hoje.

O financista moderno pode ser encarado como produto da companhia de capital acionário,²³² podendo ser mais bem compreendido com o estudo da “história natural” dessa forma de estrutura empresarial moderna. Teoricamente, a formação de uma “companhia” resulta do fato de que certo número de pessoas, possuidoras de um capital que elas não podem empregar lucrativamente de outra forma, acordam em constituir um fundo comum a fim de formar um capital bastante grande, para produzir lucros em um negócio por elas escolhido: elas indicam diretores para representar seus interesses e exercer o controle geral da empresa, sujeito à sua desaprovação numa assembléia geral de

232 Existe outra raiz mestra das finanças — o desenvolvimento do empréstimo nacional, que desempenha talvez um papel ainda mais importante que a sociedade anônima nos negócios de algumas das maiores instituições financeiras européias. O grande grupo familiar dos Rothschild e, em menor medida, firmas como Baring, Hambro, Stern e Goschen dedicaram-se ao financiamento, à comercialização e à manipulação dos títulos da dívida pública, que expressam financeiramente os movimentos políticos modernos. Essa antiquíssima área de finanças lucrativas expandiu-se enormemente com a evolução das despesas públicas, voltadas para a guerra, os armamentos e os empreendimentos produtivos na Europa, no Extremo Oriente e na América do Sul. Embora essa área tenha uma importância imensa, é impossível esquecer que ela fica tão fora do campo de nossa pesquisa, que só podemos dedicar-lhe atenção passageira e superficial, para caracterizar suas reações diante do capitalismo privado.

acionistas; os diretores nomeiam gerentes, que assumem o comando dos processos industriais existentes; o controle supremo e derradeiro permanece sempre com o organismo de acionistas, sendo a meta do empreendimento assegurar-lhes o lucro máximo de seu capital.

A estrutura formal de uma companhia, como entidade legal, reflete essa teoria. A origem e o funcionamento real da maior parte das companhias é, no entanto, muito diferente. Um empresário prático apodera-se de algo que pode ser chamado de “idéia rentável”. Essa idéia pode ter uma base sólida em dada empresa, que ele já vem dirigindo por iniciativa própria e que pensa poder “lançar no mercado”, a fim de atrair investidores e poder abandonar a vida empresarial ativa, com uma grande renda independente, ou permanecer no comando, na posse de um capital tão superior ao que tinha, que pode aumentar grandemente o valor líquido de sua propriedade. Ora, a “idéia rentável” pode consistir em certa patente de um novo processo de manufatura, na utilização de nova fonte de suprimento, na abertura de um novo mercado, ou, finalmente, em certa organização empresarial que, mediante a formação de um fundo comum ou fusão, deve realizar economias de custo ou controle de mercado.

Seja qual for a base da “idéia”, o empresário preocupa-se com sua vendabilidade no mercado de investimentos. Para transformá-la em mercadoria vendável, ele deve recorrer à ajuda de financistas, negociantes de “idéias vendáveis”, habilitados a lançá-las no mercado, de maneira a levar o público investidor a comprá-las. Esse “patrocinador” será, às vezes, ele próprio, um grande capitalista, ou terá relações de negócios com uma grande companhia bancária ou financeira, que está preparada para “endossar” o projeto, mediante a “subscrição” de ações. Se o projeto for “sadio”, isto é, imediatamente vendável ou industrialmente lucrativo como investimento produtor de juros, os “patrocinadores” cederão certos lotes de ações para outros capitalistas e reservarão para si uma parte, antes de o projeto ser lançado no mercado aberto.

Os ajustes iniciais serão dominados pelo desejo do “vendedor” e do “lançador” ou “patrocinador” do projeto de assegurar para si próprios o maior percentual possível dos lucros que possam resultar, seja da venda das ações ao público investidor, seja do desenvolvimento de uma empresa permanentemente remunerativa, no caso de o projeto estar bem estruturado para uma carreira industrial prolongada. Se se tem em vista operar a companhia como uma organização com fins lucrativos, os “vendedores” e os que os apóiam financeiramente reterão em geral um percentual suficiente do capital acionário, que lhes assegurará o controle das operações da empresa. Na constituição e reconstituição de corporações com fins lucrativos nos Estados Unidos, é normal que o grupo patrocinador detenha em suas mãos todas ou quase todas as ações ordinárias, admitindo o público em geral somente como devedores hipotecários. Na Inglaterra, a política habitual tem sido de oferecer ao público grande parte de ações ordinárias, assim como a maior parte das ações preferenciais e debêntures, e confiar ao prestígio da diretoria,

respaldada em uma quantidade suficiente de títulos nominais, o encargo de reforçar a política do conselho diretor. É o que se verifica na maioria das companhias ferroviárias, bancárias e de cervejaria na Grã-Bretanha: uma propriedade amplamente disseminada do capital acionário, mais um controle de poder votante, em mãos da diretoria, suficiente para assegurar-lhe o comando.

Tendo, pois, a forma de uma democracia econômica, dotada de um governo elegível responsável, a sociedade anônima é, porém na maior parte dos casos, uma oligarquia fechada: deseja-se o apoio monetário do público, mas não sua direção. A propriedade dispersa com controle centralizado é o traço característico da companhia; longe de os investidores escolherem seu conselho de diretores, de o conselho escolher seu presidente, e de os diretores executarem a vontade dos investidores, o processo real é o inverso. Dá-se a uma pessoa, provavelmente nomeada por um grande capitalista patrocinador, o posto de presidente, e colocam-se a seu lado um ou dois colegas diretores, como auxiliares em matéria de finanças ou como elementos meramente decorativos: esse grupo reduzido nomeia o resto da diretoria e força sua eleição na assembléia de acionistas; tendo a empresa nas mãos, desde a instalação desta, ele dita política, mantém poder despótico em todas as questões vitais, comunica aos acionistas o que é conveniente, esconde o que é inconveniente e resiste, quase sempre com êxito, às tentativas de uma minoria ou mesmo maioria insubmissa de questionar sua conduta ou alterar a composição do conselho.

Altas razões de conveniência imediata, quando não de necessidade real da indústria, parecem exigir a manutenção de uma oligarquia eficiente no controle da empresa, embora, ao mesmo tempo, requeiram uma distribuição mais ampla da propriedade do capital aplicado: esse expediente de controle centralizado constitui a base racional de um poder financeiro que, como veremos, é responsável por grandes e perigosos abusos.

§ 3. Essa estrutura de “companhia”, própria da empresa moderna, que domina virtualmente, hoje em dia, toda a área do capitalismo na mineração, no transporte, nos bancos e nas grandes indústrias manufatureiras, deu origem a métodos e interesses financeiros que requerem um estudo adicional.

O primeiro ponto a ressaltar nesse estudo da relação entre as finanças modernas e a indústria moderna específica é o da figura do investidor comum. Ora, um investidor é inspirado por um dos dois motivos seguintes — ou o desejo de deter ações ou obrigações, a fim de obter rendas provenientes da gestão lucrativa da empresa que eles representam, ou o desejo de vender numa alta e assegurar, com um *coup*, um incremento de seu capital. Os dois motivos estão freqüentemente associados à mesma pessoa e ao mesmo tipo de ação: uns compram para possuir, outros para vender; e são muito numerosos os que,

empenhados em determinado negócio ou em outra atividade costumeira, estão constantemente alterando seus investimentos, em parte para obter juros mais altos, em parte para dar *coups* lucrativos. Há também muita gente que, ao abandonar um ramo específico de negócio, virtualmente se entrega a esses tipos mais ou menos especulativos de investimento e que, sem organizar jamais qualquer operação financeira, atua nas Bolsas de Valores por intermédio de corretores.

Uma parcela muito grande das camadas abastadas, que possuem alguma propriedade ou fizeram alguma poupança, dedicam-se a investi-la em negócios cuja natureza não podem realmente conhecer, e cuja direção, na qualidade de acionistas, não podem influenciar consideravelmente. A absorção de novo capital, exigido para a expansão de indústrias antigas e o estabelecimento de novas, é, fundamentalmente, tarefa desses tipos de pequeno e médio investidor, que conhecem pouco do funcionamento real do sistema financeiro e não podem, com sua ação na indústria, controlá-lo. O que nós vemos aqui é de fato um proletariado dos grandes capitalistas, que tem com os operadores das finanças relação rigorosamente análoga à que o proletariado trabalhador tem com a classe patronal. O investidor comum, isto é, o pequeno capitalista, precisa alienar o uso de seu capital, da mesma maneira que o trabalhador precisa transferir o uso de sua capacidade física de trabalhar a um organizador de empreendimento de risco, se quiser auferir alguma vantagem desta. Ora, desde que seu capital, evidentemente, é solicitado para cooperar com a força de trabalho em operações concretas da indústria, poderia parecer natural que o pequeno investidor devesse ceder o uso de seu capital diretamente ao mesmo homem que compra a força de trabalho, isto é, aos *entrepreneurs* ou gerentes de empreendimentos de risco. Em um nível mais elementar dos negócios, era isso o que acontecia — o empregador-proprietário captava, pessoalmente, recursos monetários, ou conseguia adiantamentos para administrar a sua empresa. Mas, nas formas empresariais mais desenvolvidas, a função de “financiar” se distingue da função de dirigir a empresa, transferida para uma categoria específica — a dos patrocinadores, banqueiros, corretores e outros financistas. Estes são os intermediários entre o investidor e o *entrepreneur* ou organizador de uma indústria específica, os quais reúnem o capital ocioso encontrado em inumeráveis fontes da comunidade e o administram por meio dos vários canais de investimento. É nas mãos desses homens, negociantes-atacadistas de “dinheiro” ou capital circulante, que o possuidor individual de capital deve colocá-lo, se deseja vê-lo empregado. Os “termos” que ele pode conseguir pelo uso de seu capital, assim como a natureza econômica do uso que realmente lhe será dado, são em grande parte impostos a ele pelos regulamentos do sistema financeiro, da mesma forma que as condições de aplicação dos vários tipos de trabalho são diretamente impostas pelas regras ou costumes dos empregadores

e pelas exigências técnicas do negócio. Em qualquer momento, grande parcela desse "capital" acumulado está, sob forma fluida, nas mãos e à disposição de banqueiros, corretores de títulos mobiliários e de câmbio, servindo de respaldo ao volume geral de crédito, por intermédio do qual as operações de compra e venda são processadas nos negócios. A parte restante é investida em ações, obrigações e hipotecas, recebendo os donos desses títulos (ou podendo legalmente receber) certificados que asseguram seu direito sobre o valor do capital de certas formas de empreendimentos específicos e sobre uma cota de participação nos lucros.

Mesmo na forma mais simples de administrar um pequeno empreendimento com base na maior segurança, o elemento especulação existe. As oportunidades de expansão da empresa, ou de adoção de uma nova unidade fabril ou máquina, induzem o empresário a pedir emprestado as poupanças de seus vizinhos; ou, então, um infortúnio imprevisto o obriga a tomar um empréstimo temporário, a fim de vencer a emergência: ele toma emprestado para obter um lucro adicional ou distribuir por um período mais longo um prejuízo, que, se reparado de uma vez só, poderia levá-lo à falência. Nos dois casos existe um risco; nos dois casos ele dá garantias ao emprestador, oferecendo hipoteca ou outra forma de penhor sobre sua propriedade; em ambos os casos, ele negocia a "crédito", comprando e vendendo bens que em parte não lhe pertencem, mas a seus credores.

O traço característico da grande empresa moderna é que essa prática anômala e ocasional se transformou em universal e permanente, e que existe um mecanismo financeiro complexo para operá-la. O crédito entra na estrutura financeira da empresa de capital acionário já no nascimento desta, sob a forma de capitalização: ele entra na atividade funcional da empresa, por meio dos descontos de duplicatas ou notas promissórias, de adiantamentos feitos por bancos e outros empréstimos temporários.

O sistema, como um todo, é um jogo: não, efetivamente, um jogo cego, mas uma especulação em que a previsão e a oportunidade desempenham papéis de dimensões variáveis. Quando o empresário mais simples toma um empréstimo, ele empenha sua experiência e sorte, para produzir e vender, dentro de determinado prazo, uma quantidade suficiente de mercadorias, a um preço tal que lhe permita pagar com juros o empréstimo feito e assegurar para si certo lucro. Tanto quem pede como quem dá emprestado, evidentemente, tem em vista a probabilidade de vendas lucrativas nessa "especulação".

O que é verdade aqui continua verdadeiro para o sistema especulativo mais sofisticado do "crédito" moderno. A base financeira do sistema de "crédito" como um todo é a estimativa da "capacidade de lucro", isto é, a faculdade que tem o aparelho empresarial vigente de negociar bens a uma taxa e com uma margem acima do custo que permitam a obtenção de lucro: os males ou erros do sistema creditício podem ser atribuídos a falhas de mensuração ou representação dessa "capacidade de lucro".

§ 4. Nas empresas honestas de capital acionário, embora a forma de capitalização seja atribuir um valor separado aos ativos tangíveis — terra, edifícios, maquinaria, estoques etc. — e aos ativos intangíveis, como direitos de patentes e reputação, a avaliação real dos ativos fundamenta-se na capacidade de lucro. Se, como acontece freqüentemente, os ativos tangíveis são avaliados pelo custo de produção ou de substituição, os ativos intangíveis só podem ser avaliados por sua produtividade líquida, que, por sua vez, só pode ser estimada atribuindo-se a eles todo o valor do capital dos ganhos estimados futuros, além daquele que é designado como custo ou substituição dos ativos tangíveis. A reputação no mercado é, de fato, o ativo elástico comumente usado para estender a capitalização até o limite da capacidade de lucro capitalizada ou além deste.

Uma estimativa sadia da capacidade de lucro é, pois, o ponto de apoio fundamental das finanças honestas na formação de sociedades anônimas. Ela se baseia em parte num registro estatístico exato de ganhos normais obtidos no passado, e em parte nas probabilidades de uma expansão do empreendimento lucrativo no futuro, das quais, principalmente, decorre grande percentual de incerteza. Ao tomar ganhos passados como base para o cálculo de ganhos futuros, mesmo quando os ganhos passados são computados razoavelmente, um financista cauteloso levaria em consideração a probabilidade de que o valor do bom conceito e das patentes de uma empresa poderia ver-se reduzido diante de um concorrente arrojado, utilizando um novo método de produção. Por outro lado, quando o objetivo da formação de uma sociedade anônima é estabelecer um *pool*, truste ou qualquer outro “monopólio”, é legítimo levar em conta esse poder de controle do mercado e de elevar preços como um fator de capacidade de lucro.

É evidente que uma grande companhia, por maior que seja o cuidado em financiá-la, quer sua suposta capacidade lucrativa dependa grandemente do controle de mercados, quer de instrumentos competitivos comuns de organização, patentes, reputação etc., ou mesmo de economias aperfeiçoadas de produção, é altamente especulativa em seu valor atual. No presente estágio do desenvolvimento capitalista, em que novas nações ingressam rapidamente no campo da produção competitiva, em que as artes industriais estão mudando com tanta rapidez, e onde surgem constantemente novos mercados, em conseqüência da extensão das comunicações e da expansão das necessidades, é provável que esse fator essencial de especulação esteja crescendo cada vez mais, tornando mais difícil a previsão da capacidade de lucro com algum grau de precisão. Uma empresa bem estruturada, com um equipamento de alto preço e da melhor qualidade e gozando de uma reputação excelente, está sujeita a ser ultrapassada, a qualquer momento, por uma empresa rival, equipada com alguma maquinaria nova, e ser obrigada a se descartar de suas instalações valiosas, ou ver sua capacidade de

lucro se esvaír, deixando seus ativos, tangíveis e intangíveis, inteiramente sem valor. Uma fome generalizada na Índia pode anular sua margem de lucro, elevando o preço e restringindo o suprimento de seu algodão ou outra matéria-prima, uma greve na produção de carvão pode paralisar sua fonte de força motriz, uma guerra na China ou uma revolução na Argentina pode destruir seu mercado; a cada expansão do número e da variedade de mercados em que ele compra e vende corresponde um número crescente de riscos incalculáveis. É verdade que alguns deles podem ser eliminados com base na teoria de colocar os ovos em vários cestos, mas o resultado é tornar a capacidade de lucro menos mensurável. Efetivamente, a crescente variedade e magnitude desses riscos contribuiu amplamente para o surgimento desse grande segmento das finanças modernas, conhecido como seguro, que, avaliando e distribuindo certos riscos específicos, como, por exemplo, perdas em decorrência de incêndio, perdas no mar, desonestidade de empregados etc., contrabalança, em certa medida, essa crescente incalculabilidade de ganhos futuros.

§ 5. Os limites dos serviços corretos e profícuos que os patrocinadores e financistas podem prestar na constituição e financiamento de uma companhia estão agora perfeitamente claros. Consistem em uma avaliação exata, em bases atuariais e em outras, da futura capacidade lucrativa da empresa, em sua capitalização nessas bases, na distribuição de ações e obrigações e no *marketing*, segundo formas mais convenientes ao público investidor, que é informado sobre o verdadeiro caráter do negócio em que coloca seu dinheiro. Uma taxa de intermediação, convencionada e normalmente empregada nesse trabalho de estruturação e promoção financeira, e uma comissão posterior pelo trabalho de subscrição, pagas pelos “vendedores” ou pela companhia, ou por ambos, constituíram a retribuição monetária do patrocinador e financiador, mais condizente com os métodos empresariais racionais. Colocar uma empresa em uma situação em que possa dispor de mais capital de giro e mais crédito bancário é uma tarefa que aumenta sua eficiência competitiva, e até, em alguns casos, sua eficiência industrial, merecendo, portanto, ser remunerada.

Mas a verdadeira operação do promotor e do financista na construção de sociedades anônimas e a natureza dos ganhos que lhes cabem não se enquadram normalmente dentro desses limites. Os vendedores, patrocinadores e subscritores de uma companhia são, contra sua natureza, levados a calcular em primeiro lugar quanto, individual e coletivamente, podem tirar do empreendimento comercial, ou, em outras palavras, quão pouco podem deixar para o público investidor comum, cujo capital querem atrair. Como vimos, é o seu lucro e não o interesse pelas ações de investidores que mobiliza fundamentalmente a maior parte das sociedades de capital acionário.

Ora, elas podem obter esses lucros de três maneiras diferentes. Por uma avaliação exagerada da capacidade lucrativa das várias unidades empresariais amalgamadas, das patentes e, sobretudo, da reputação²³³ e de outros ativos invisíveis, elas podem inflar ao máximo o valor do capital da companhia distribuindo entre si, sob a forma de ações de vendedores e lançadores, ou de outros pagamentos, o máximo possível dos títulos mobiliários mais vendáveis que podem esconder, substituindo nessa capitalização a possibilidade imediata de venda pela capacidade futura de lucro. Enquanto elas podem elevar no mercado o valor imediato das ações que reservaram para si próprias, por serviços prestados ou conseguidos mediante método comum da subscrição, será de seu interesse descarregar esses títulos no mercado antes que a capitalização inflacionada do mercado fique efetivamente patenteada.

Grande parte da promoção “fria” de uma companhia e até da promoção mais real de empresas familiares e de associações é motivada primordialmente pelo desejo dos patrocinadores financeiros de ir exaurindo lentamente, por esse método de extração, todo o valor da companhia, até que seu corpo inflado seja reduzido a dimensões minguadas e não lucrativas, ficando nas mãos de investidores iludidos. As artes de redigir um prospecto e de “fazer um mercado” têm um único objetivo: provocar um *boom* passageiro. Uma contabilidade fraudulenta adultera o valor e os lucros passados da empresa que é incorporada; contratam-se engenheiros, químicos etc., experimentados, para superestimar a capacidade de produção e obtenção de lucros das minas, da maquinaria e demais instalações adquiridas pela companhia; mobilizam-se empresários conhecidos — na Grã-Bretanha, políticos e personalidades da nobreza — para constituir a diretoria; as perspectivas brilhantes e seguras da empresa são ressaltadas com uma habilidade literária consumada, ao mesmo tempo que se oculta cuidadosamente toda falha atual ou qualquer risco futuro; todo o fascínio da oferta fulgura subitamente diante dos olhos do público confiante, num desfile pomposo de anúncios de página inteira. Qualquer hesitação ou suspeita do público investidor é vencida pela estruturação de um mercado, onde os patrocinadores manipulam os preços

233 "Este bom conceito é, fundamentalmente, uma capitalização das vantagens diferenciais que as diversas firmas usufruem em sua situação de concorrentes, não sendo de maior valia para outra finalidade que não a da concorrência nos negócios. Ele não tem, na maior parte dos casos, nenhum efeito industrial agregado. As vantagens diferenciais auferidas por empresas comerciais enquanto concorrentes desaparecem quando os concorrentes se unem a tal ponto que deixam de competir como apostadores rivais pela mesma esfera de negócios. A essa reputação agregada conquistada no passado pelas empresas consolidadas (que, considerada a natureza das coisas, só podem constituir um agregado imaginário), acrescenta-se algo como um incremento de prestígio obtido pela nova corporação como tal." VEBLÉN. *The Theory of Business Enterprise*. p. 126-127.

(Até aqui, contudo, como o bom conceito se expressa em termos de “crédito”, essa consolidação pode dar origem a um prestígio maior que o perdido pelas unidades amalgamadas: o crédito da nova corporação pode ser maior que os créditos somados das unidades antigas. Isso é admitido por Veblen, Nota da p. 168. — J. A. Hobson).

por meio de manobras escusas, até que o investidor que está fora da jogada, ludibriado, é levado a comprar.

O motivo e efeito dessas manobras financeiras é infundir uma confiança injustificada no capitalista comum, ou público investidor, a qual se configura em um *boom* temporário de ações de valor diluído.

Isso não esgota evidentemente as atividades do patrocinador, especialmente quando a meta da companhia é a fusão ou a formação de um “truste”. Existe, então, muito terreno para o trabalho estratégico de natureza preparatória: interesses rivais têm de fundir-se em condições vantajosas para os formadores do truste, com muito uso de blefes, intrigas, ameaças, subornos e processos concretos de “boicote”. As empresas fortes que resistem podem freqüentemente cobrar um preço exorbitante pelo seu assentimento em aderir, exorbitância essa que é um grande fator da supercapitalização da companhia.²³⁴

Essa supercapitalização formal ou afirmação da capacidade lucrativa da companhia, configurada num excesso de ações, seria, contudo, relativamente inofensiva (e inútil para os patrocinadores) se os processos de superestimação do valor fossem ocultados. Quando se concretiza essa supercapitalização, ajudada pela venda de ações inflacionadas pelos patrocinadores, o negócio é, evidentemente, um logro organizado, como o praticado por um mascate profissional, quando impinge um artigo de segunda classe ou falsificado a um público ignorante e amador.²³⁵

Embora esse método fraudulento de financiamento de empresa seja uma prática muito comum por parte de patrocinadores profissionais, os lucros provenientes de constituição de companhias não procedem exclusivamente dessa fonte. Mesmo quando os “vendedores” passam adiante a maior parte de suas ações, não se conclui daí que o lucro que extraem configura um logro, ou um prejuízo, para o público investidor. Onde a nova forma de sociedade anônima representa uma economia verdadeira de produção, *marketing* e crédito, comparada com a empresa ou empresas mais antigas, a promoção cria um fundo real de lucro que os “vendedores” ou patrocinadores podem embolsar, quando vendem ao público valores mobiliários com garantia verdadeira de juros. Onde, por motivos de conveniência particular, uma empresa familiar se converte em sociedade anônima, a promoção é freqüentemente realizada sem fraude, conseguindo os “vendedores” concretizar um lucro substancial, em ações reservadas ou vendidas, em virtude da superio-

234 *The Atlantic Shipping Combine* ilustra bem este ponto.

235 Para facilitar, admitimos que os “patrocinadores” se afastam da companhia, depois do lançamento inicial de suas ações em um mercado artificialmente inflacionado. Em geral, as coisas se passam de forma diversa; eles retêm um controle suficiente sobre as ações ordinárias, de maneira a poder, após a falência da companhia e iniciado o processo de sua liquidação, assumir a tarefa de sua reconstrução, durante a qual poderão eliminar os interesses sobreviventes dos intrusos e assegurar então os ativos reais da companhia reconstruída, com vistas a explorar com lucro sua operação ou repetir o jogo já descrito de “descarregar” ações inflacionadas em um mercado expressamente preparado para isso.

ridade da nova forma de empresa em relação à antiga. Mas, onde, na vida da empresa moderna, é possível a obtenção de grande lucro adicional dentro dos limites da legalidade, este é geralmente obtido, surgindo então uma categoria para realizar essa espécie de lucro. Eis por que a promoção de sociedades anônimas modernas, é em grande parte, iniciativa de patrocinadores profissionais, que não se preocupam primordialmente com os lucros representativos dos aperfeiçoamentos técnicos da estrutura da companhia, mas com os lucros provenientes da vendabilidade de ações, artificialmente estimulada.

§ 6. No entanto, a maioria dos financistas ou negociantes de dinheiro não está empenhada principalmente na promoção de companhias, mas na obtenção de lucros auferidos com a manipulação de ações e obrigações no mercado. Como no caso da estruturação de companhias, a tarefa apóia-se numa base real de utilidade ou produtividade. Essa utilidade consiste no emprego da previsão qualificada com vistas a encaminhar o fluxo do capital industrial para os canais industriais mais aproveitáveis. Isso porque as altas e baixas de ações e obrigações, na medida em que são naturalmente induzidas e se baseiam em informações empresariais seguras, constituem o mecanismo financeiro que dirige a criação das diversas parcelas do capital específico, necessário à colaboração com a mão-de-obra para o funcionamento mais eficiente das várias indústrias. A experiência realmente profícua dos corretores de fundos e de câmbio, de banqueiros e de outros tipos de financistas, que negociam ações e obrigações, comprando ou vendendo esses títulos, descontando-os ou adiantando dinheiro, confiantes na garantia que oferecem, reside no conhecimento profundo dos fatos industriais e comerciais que valorizam os papéis que negociam — em outras palavras, no conhecimento da força e fraqueza relativa dos vários ramos e das empresas específicas que neles operam. É sua função estimular e encaminhar o fluxo de crédito, e, por intermédio do crédito do poder industrial efetivo, levá-lo dos ramos decadentes para os ramos prósperos, e das empresas mal organizadas e não lucrativas para as empresas bem organizadas e lucrativas. Ajudar a colocar o capital onde ele mais se faz necessário é, pois, a função social desses tipos de financistas. O desempenho desse encargo não requer somente grande e acurado conhecimento dos fatos, mas altos atributos de aglutinação e imaginação construtiva na interpretação do curso provável de movimentos futuros. Responsável pelas formas mais fluidas, mutáveis e divisíveis de bens vendáveis, o mercado de dinheiro é o mais complexo entre todos e, ao mesmo tempo, o mais unificado em sua estrutura, permitindo alto grau de especialização. Grupos de corretores ou financistas dedicam-se a gêneros específicos de títulos, distribuídos segundo um critério até certo ponto local — por exemplo, minas na África do Sul ou ferrovias nos Estados Unidos.

A tarefa “legítima” dessas finanças é manobrar o mecanismo de distribuição de capital, mediante o registro e o cálculo preciso de movimento de preços. Como os limites do cálculo são freqüentemente muito estritos, o elemento sorte ou especulação deve entrar como ingrediente indispensável do negócio em toda e qualquer operação individual. Mas enquanto a ignorância da maior parte dos investidores amadores faz de suas aplicações financeiras simples apostas, o financista profissional não é propriamente um jogador. Quando ele se afasta das finanças “legítimas” não é fundamentalmente para jogar, mas para manipular preços, como forma de aperfeiçoar seus cálculos. Em vez de apenas prever mudanças de preços, ele se esforça por provocá-las. Se pode, de alguma maneira, provocar e regular flutuações de preços de qualquer tipo de valor mobiliário, tem condições de comprar na baixa e vender na alta, que é uma prática obviamente vantajosa: se, durante algum tempo, pode concentrar sua atenção em um tipo especial de título, manejando à vontade os valores para cima e para baixo, ele tem condições de extrair do público investidor comum um volume maior de dinheiro do que com um único *coup* no lançamento de uma sociedade anônima. Qualquer grupo de financistas, armados de recursos suficientemente grandes, pode controlar com firmeza um título, utilizando-o seja para esfolar o público investidor ingênuo, com movimentos predeterminados de preços que o enganam, levando-o a comprar e vender com prejuízos, seja para “segurar” o título e esmagar outros financistas que não “estão por dentro”, forçando-os a comprar títulos a preços de monopólio, a fim de cumprir seus compromissos. Mas os financistas que são patrocinadores ou diretores de uma companhia e que retiveram grandes lotes de ações podem fazer esse jogo lucrativo com grande vantagem. Ao invés de supercapitalizar uma companhia em fase de estruturação e de lançar no mercado todas as ações, de uma só vez, eles podem reter suas ações e empregá-las para aquilo que, eufemisticamente, se chama “especular” na Bolsa, mas que, na realidade, consiste em provocar “altas e baixas de preços” alternadamente. O acesso especial ou imediato a informações que afetam o movimento de preços assegura-lhes sua primeira vantagem, que pode ser suplementada pela manipulação da opinião pública por intermédio da imprensa; finalmente, com sua posição financeira e o controle que têm dos movimentos, eles podem, com mais eficácia que os de fora, provocar altas e baixas no mercado. Uma empresa intrinsecamente debilitada, com ativos incomputáveis ou flutuantes, tem propensão especial para operações dessa ordem. Nas finanças modernas, o exemplo clássico é o da *South African Chartered Company*, empreendimento escandalosamente especulativo, com dimensões e potencialidades aparentes tão bem adequadas a apelos políticos e sentimentais, que facilitam a tarefa de seus astutos organizadores de planejar e realizar movimentos de preços de enorme amplitude. As regalias desfrutadas pelos financistas que “estão

por dentro” ficam bem patentes no registro da posse das ações preferenciais (*chartered shares*), antes e depois da Incursão Jameson, feita pelos Srs. Rhodes, Beit, Rudd e seus associados, nas finanças sul-africanas.

Essas operações realizadas por financistas no manejo do movimento de títulos negociáveis de grande liquidez, assemelham-se à manutenção de casas de jogo; do ponto de vista destas, é um negócio; do ponto de vista dos clientes, é um jogo; em circunstâncias normais e a longo prazo há pouco risco para os financistas — eles têm que vencer e os amadores, seus parceiros, têm que perder.

§ 7. O financista hábil, que obtém grandes lucros com negócios “especulativos” no financiamento de sociedades anônimas e no planejamento de *coups* na Bolsa de Valores, deseja, se tem algum “instinto de conservação”, possuir um ponto de apoio substancial e lucrativo no mundo das finanças, um investimento considerável em bens imóveis ou em empresas normalmente remunerativas: esses haveres comprovam seu crédito, dão-lhe posição e respeitabilidade social e ajudam-no em suas operações especulativas, além de lhe garantirem um leito macio para descansar, caso venha a sofrer um *knock-down*. O controlador das finanças modernas não emprega, pois, todos os seus recursos em negócios especulativos, nem tampouco considera de seu interesse dar mobilidade a toda forma de investimento. Sua carreira propicia-lhe oportunidades excepcionais de realizar ou descobrir investimentos genuinamente lucrativos, baseados no controle de ricos recursos naturais ou em outro sustentáculo. Os diretores do truste Standard Oil ou das minas East Rand ou De Beers não “arriscam” esses valores, nem deixam escapar de suas mãos, em momento algum, o controle que exercem sobre esses negócios lucrativos: só especulam com os ganhos excedentes oriundos desses “monopólios, e com os lucros agregados de suas especulações bem orientadas.

Diferentemente, portanto, do grupo principal de capitalistas ou dos investidores amadores, a classe dos financistas enxerta em sua legítima e profícua função de determinar e dirigir o fluxo mais produtivo do capital três processos de ganho individual, importando cada um numa deturpação e mau uso de sua verdadeira função.

Programando e lançando sociedades anônimas, baseadas não na economia da operação industrial ou financeira mas na vendabilidade habilmente estimulada de ações, os financistas provocam em geral desperdício de capital, quando conseguem uma subscrição excessiva para a companhia e desviam para seus bolsos o excedente, gerando assim insegurança para empresas que, de outra forma, seriam sadias, prejudicando seu crédito e dificultando suas operações produtivas. A esse desperdício será necessário evidentemente acrescentar os danos causados pelo financiamento de sociedades anônimas “frias”, sem bases

verdadeiras no mundo dos negócios; o amplo predomínio dessas aventuras criminosas não representa apenas esbanjamento de capital; abalando a confiança pública, ele obstaculiza ainda mais o fluxo livre e natural do capital através de todo o organismo industrial.

Criar ou estimular flutuações de preços, a fim de tramar açambarcamentos, ou armar *coups* combinados é um transtorno ainda mais prejudicial para o mecanismo social das finanças: é uma falsificação do registro automático de valores, expressamente destinado a determinar a aplicação mais produtiva de capital.

Finalmente, a criação, absorção e controle supremo das formas mais lucrativas do monopólio natural e de outras empresas anormalmente prósperas asseguram uma força e solidez à nova oligarquia financeira, que lhe permitem firmar mais ainda o jugo no pescoço do proletariado do capital, que, dessa forma, privado cada vez mais de investimentos seguros, é levado a especular com ações e obrigações nos “subterrâneos do jogo” mantidos por esses senhores das finanças.

O imenso número e a magnitude dessas interferências nos ajustes delicados do mecanismo financeiro, que orienta o fluxo de capital, envolvem outras importantes conseqüências indiretas. Eles transmitem um elemento de fraqueza e irregularidade aos processos reais da produção e do comércio sob a nova ordem do capitalismo. Quando se permite que os fundos de uma empresa, superestimados no processo de estruturação da companhia, venham depois a se escoar ou a se transformar em brinquedo de jogadores que os lançam para cima e para baixo, com propósitos financeiros específicos, os negócios da companhia tornam-se inseguros: o fluxo real de capital neles empregados, saqueado na fonte, é insuficiente para sua completa expansão; as tentativas de “sustentar o mercado”, com a obtenção de bons lucros, por meio de economia de “custos” ou de outras operações financeiras inseguras, levam a companhia a dificuldades, obrigam-na a mobilizar uma parte maior de seu capital, enfraquecendo seu crédito geral, enquanto situações especiais de emergência pressionam no sentido de que ela consiga dos banqueiros adiantamentos e outras facilidades.

§ 8. Do ponto de vista financeiro, o conjunto da economia da produção em grande escala e, em particular, do empreendimento de capital por ações, pode ser resumido numa única frase — expandir o crédito. Esse crédito, porém, não é tirado apenas do público investidor, sob a forma de subscrição de suas ações e obrigações: o “capital” assim criado constitui também uma base para um tipo mais elástico de crédito, indispensável ao funcionamento efetivo de uma empresa moderna. Para que uma empresa consiga seu máximo de lucros, é necessário que sua rotação seja a mais rápida possível e maior seu volume de negócios. Essa expansão da taxa e do volume dos negócios envolve, em certas ocasiões, o uso de uma soma de “dinheiro” muito superior àquela que

a companhia realmente possui: nesse caso, a companhia precisa comprar mais do que pode pagar em dinheiro e precisa captar em outros lugares o poder de compra para isso. Ela é levada a aumentar continuamente seu passivo e a descontar as duplicatas ou letras promissórias que tem em mãos. Em outras palavras, ela tem de recorrer ao crédito bancário, utilizando seu capital real, visível e invisível, como garantia colateral para dispor de um volume muito maior de crédito. Embora tenha de pagar juros ou descontos para obter esse crédito bancário, é evidentemente vantajoso utilizá-lo, enquanto o volume aumentado de negócios conseguido possibilitar uma margem de lucro que exceda a taxa paga ao banco pelo “crédito” concedido. Como toda firma que emprega essa disponibilidade de crédito, no mais alto grau, leva vantagem em relação a outra que não o utiliza, fica claro que há uma incitação para seu pleno emprego nos negócios competitivos.

“Nas condições vigentes no mundo moderno”, escreve o Prof. Veblen,²³⁶ “não pode ser lucrativo para nenhum concorrente realizar negócios sem o habitual recurso ao crédito. Sem o recurso habitual ao crédito, seria impossível obter um retorno ‘razoável’ no investimento”.

Mas, quando as empresas são operadas normalmente numa base em que o uso do crédito ultrapassou seus limites, é claro que toda ocorrência anormal provoca dificuldades. Quando, além dos riscos a que todas as indústrias estão mais ou menos expostas, em virtude de acidentes naturais, mudanças políticas, conflitos de trabalho etc., são tidas em conta as operações dos financistas nos mercados de valores mobiliários e de produtos, observa-se que as empresas que utilizam seu crédito máximo têm de apoiar-se, cada vez mais, em “bancos” e “companhias financeiras”. Mesmo onde as empresas ainda não chegaram a atingir a forma mais perfeita do capitalismo, o recurso freqüente ao crédito bancário desempenha papel importante, vendo-se claramente que, em todos os negócios “capitalistas”, a empresa privada ou a sociedade anônima “não registrada”, cujos títulos mobiliários não são livremente negociáveis, ficam em grande desvantagem em tudo que se refere à expansão dos negócios, devido à sua incapacidade de conseguir crédito bancário com facilidades de pagamento.

Examinando a questão por outro lado, compreende-se que o desconto de duplicatas e letras em geral e os adiantamentos temporários a firmas comerciais constituem uma parte cada vez maior dos negócios bancários. Onde, como em Londres, os corretores de câmbio formam uma classe específica, que negocia com as melhores espécies de papéis, eles são financiados, sobretudo, por bancos. O negócio grandemente rentável dos bancos modernos consiste cada vez mais em vender pequenas parcelas de “crédito” a firmas comerciais. É indispensável que

toda firma competitiva compre esse “crédito” e que o preço pago por ele não lhe pareça desarrazoado.

O sistema de empréstimos bancários é visto, com razão, como suplemento natural da estrutura financeira da sociedade anônima — parte de um sistema financeiro para a aplicação de capital onde e quando possa ser usado da forma mais produtiva possível. Com o processamento sadio de empréstimos bancários, estende-se o campo de operações reais das firmas que podem obter esses empréstimos, e, como, *caeteris paribus*, uma firma habilmente dirigida obterá com mais rapidez esse crédito que outra dirigida de forma incompetente; o resultado líquido é o fortalecimento da eficiência do sistema industrial.²³⁷

Quando se tem na devida conta o duplo papel desempenhado pelos bancos no financiamento de sociedades por ações, primeiro como patrocinadores e subscritores, muitas vezes como grandes possuidores de lotes de ações “não digeridas” pelo público investidor, depois como mercadores de dinheiro, que descontam duplicatas e promissórias e adiantam dinheiro, fica bem claro que a tarefa do banqueiro moderno é, em grande parte, a do financista comum, e que a dominação financeira na indústria capitalista é exercida em grande medida por banqueiros.

Com a ampliação geral do uso dos bancos em todas as comunidades de negócios, os banqueiros têm em suas mãos todas as margens de poupanças não investidas e outros recursos em dinheiro sem uso imediato. É esse fundo de depósitos que sustenta o “crédito” que os bancos fornecem para fundar e financiar sociedades anônimas. Eles não se limitam a participar dos lucros legítimos e ilegítimos auferidos com o lançamento de companhias, pois as relações intrincadas que subsistem entre sociedades anônimas industriais e bancos particulares permitem a estes, em muitos casos, aniquilar as primeiras com os preços que elas pagam pelo crédito, embora existam casos em que um banco, por se ter envolvido profundamente com uma companhia, penhorando o capital desta, formado por ações ou debêntures, ou fazendo adiantamentos excessivos, é, ele próprio, aniquilado pela companhia. No entanto, as companhias mais fracas, que em virtude de supercapitalização, direção incompetente ou infortúnio têm freqüentemente necessidade de assistência temporária, vêm-se atreladas como escravas a um banco, que não só lhes cobra preços exorbitantes pelos seus serviços, como pode, a qualquer momento, levá-los à bancarrota, apoderando-se dos ativos realmente valiosos que possuem. A estruturação

237 O Prof. Veblen parece postular que, com o uso desses créditos, não decorre aumento líquido considerável de produtividade industrial. “Esses créditos constituem somente o capital empresarial; eles crescem o volume de negócios, no que tange a preços etc., mas não aumentam diretamente o volume da indústria, uma vez que nada acrescentam ao aparelhamento material agregado da indústria, não alteram a natureza dos processamentos empregados, nem elevam o grau de eficiência de operação da indústria”. (p. 95). Mas isso só é verdadeiro na hipótese que o Prof. Veblen parece levantar (p. 94), de que um gerente incompetente tem o mesmo acesso a esse “crédito” que um gerente competente. É certo que esse não é o caso. O crédito bancário tende a conceder maior poder industrial real aos mais competentes, com vistas a “elevar o índice de eficiência com que a indústria é operada”.

precipitada ou desonesta de sociedades anônimas, enfraquecendo-lhes a estrutura financeira no início de sua carreira, levam grande quantidade de empresas modernas a pagar pesados tributos aos banqueiros, por “créditos” tanto mais caros quanto maior sua urgência.

Esse breve estudo das finanças do capitalismo torna claro, primeiro, que um mecanismo financeiro complexo é essencial à delicada ajustagem da indústria moderna; segundo, que esse mecanismo, operado com finalidade de lucro individual, pode conseguir freqüentemente os lucros mais elevados, provocando transtornos e desajustamentos industriais.

§ 9. Como o “crédito” se converte cada vez mais na força vital dos negócios modernos, a classe dos que controlam o crédito torna-se mais poderosa e embolsa como “ganhos” um percentual maior do produto industrial. Se, no entanto, o “crédito” fosse entregue a grande número de banqueiros e financistas, no regime da livre-concorrência, esse controle não significaria dominação. Para compreender o poder financeiro, precisamos examinar melhor sua estrutura. Em nenhuma outra operação comercial a vantagem de um capital grande sobre um pequeno é tão óbvia: em parte alguma é tão evidente a força que marcha para a concentração empresarial. Se existe um limite para a “lei dos rendimentos crescentes” na área dos bancos, dos seguros e das finanças, ele não é facilmente perceptível. Com grandes operações financeiras, públicas ou privadas, que são o lançamento de empréstimos públicos ou grandes combinações industriais, o planejamento e a execução de grandes movimentos nos mercados de ações e obrigações só podem ser realizados com a rapidez e o segredo necessários à segurança e o êxito por empresas financeiras de primeira ordem. Só as grandes empresas podem manter-se firmes diante dos golpes maiores desferidos contra o bom nome de uma nação, ou podem contar com sua influência política para conseguir ajuda governamental em casos de verdadeira emergência. Daí decorre, pois, que um grande percentual das empresas financeiras mais lucrativas jamais se expõe à concorrência efetiva, e que os preços que elas recebem por serviços prestados são preços de “monopólio”: ou se trata de uma empresa que elas lançam e organizam e pela qual cobram “o que a empresa pode suportar”, ou de uma empresa de magnitude e fragilidade tais que proibem uma barganha inflamada, ou, finalmente, de um empréstimo de dinheiro, operação em que é possível tirar vantagem dos que necessitam urgentemente de numerário.

Apesar de não haver estatísticas disponíveis, é certo que os lucros das “finanças” constituem um tributo cada vez mais pesado para a indústria. É provável, também, que esse tributo e o controle que ele representa estejam centralizados em poucas mãos. É bem verdade que, com a posse generalizada de capital, grande número de pessoas se converte em pequenos participantes dos lucros financeiros, mas esses ganhos do pequeno investidor são reduzidos a um mínimo, porque os bancos e as instituições financeiras aplicam os métodos de estruturação de sociedades anônimas acima descritos. A cota do proletariado de

capitalistas nos lucros líquidos da empresa financeira é muito pequena, se comparada com a dos magnatas das finanças.

Nas regiões do mundo em que as condições econômicas são mais favoráveis ao amadurecimento rápido das finanças, observa-se o domínio real sobre grandes massas de “crédito” por pequenos grupos de financistas, por meios que nos permitem apreciar o significado desse importantíssimo produto do capitalismo moderno. O fato de a ação combinada de um pequeno número de bancos e sociedades financeiras de capital acionário de Nova York ter produzido o pânico e a depressão, que varreram os Estados Unidos em 1893, foi uma manifestação precoce de um poder que hoje está mais forte e mais firmemente organizado.

Um estudo da origem e carreira dos grandes financistas norte-americanos revela três principais fontes do poder financeiro — ferrovias, trustes industriais e bancos — sendo que a união, nas mesmas mãos, do controle dessas três funções econômicas é um testemunho esclarecedor da natureza do novo poder. Os reis das ferrovias e os construtores dos grandes trustes industriais são atraídos para as finanças gerais por necessidades econômicas. O controle exercido pelas ferrovias norte-americanas sobre a agricultura, irrigação, mineração e desenvolvimento das cidades levou os dirigentes dessas companhias a fomentar todos os tipos de empreendimentos comerciais mais ou menos dependentes das ferrovias; paralelamente, a tortuosa história financeira da maioria das estradas de ferro mostrou a necessidade de recorrer ao mecanismo geral das finanças. Embora não se possa dizer exatamente o mesmo do homem que fez sua fortuna manejando com êxito um truste industrial, outra necessidade econômica o impele para as finanças em geral. A direção lucrativa de um truste depende primordialmente da regulação do produto, o que implica limitação do emprego de capital. É, assim, impossível, *ex hypothesi*, que um construtor de truste consiga continuamente proporcionar pleno emprego aos altos lucros que obtém, ampliando as instalações e o capital de giro de sua própria empresa: tal política seria evidentemente um suicídio. Ele tem de procurar fora de sua própria empresa áreas de investimentos vantajosos para seus lucros. Se ele se encarrega pessoalmente, como às vezes acontece, de organizar outros trustes industriais em negócios relacionados com os seus, seu êxito produz novos lucros, que devem ser aplicados mais adiante. Assim, os lucros provindos de monopólios específicos no mundo do transporte ou da manufatura são logicamente aplicados nas áreas mais gerais das finanças. Eles formam um fundo grande e crescente de capital disponível, que naturalmente se associa aos fundos disponíveis em mãos de banqueiros e realiza, pelos meios que descrevemos, o fortalecimento de um controle financeiro geral sobre “negócios”, o que permite à classe financeira retirar uma cota maior da riqueza geral. Foi assim que construtores de trustes, como os Srs. Rockefeller, Rogers, Havemeyer e dirigentes de estradas de ferro como Harriman, Gould, Depew, ou Vanderbilt, se tornaram banqueiros ou diretores de companhias de seguros, en-

quanto banqueiros como J. P. Morgan organizavam combinações na indústria de aço e navegação e participavam em diversas diretorias de companhias ferroviárias e industriais.

O quadro seguinte, ilustrando essas associações comerciais cruzadas, foi traçado pelo Prof. Meyer.²³⁸ “Os nomes”, diz ele, “foram selecionados ao acaso e a lista poderia estender-se a centenas de nomes.”

	Banco	Truste	Seguro	Caixa-forte para depósitos e certificados	Ferrovias	Telegrafos	Telefone	Cabo submarino	Serviço postal	Navegação	Bens imóveis	Manufaturas	Diversos	Total
Alexander, J. W.	3	2	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	1	8
Babcock, S. D.	2	4	3	—	3	—	1	—	—	1	6	—	1	21
Baker, Geo. F.	6	7	3	2	8	—	—	—	—	—	1	9	—	36
Belmont, August	6	5	3	1	10	—	—	—	—	—	1	7	2	35
Cannan, H. W.	1	2	1	2	7	—	—	—	—	1	—	1	2	17
Cox, C. F.	1	—	—	1	26	—	—	—	—	—	—	—	—	29
Depew, C. M.	1	4	1	3	53	1	—	—	—	—	—	2	2	67
Fish, Stuyvesant	3	1	2	1	3	1	—	—	—	—	—	—	2	13
Gary, E. H.	2	—	—	—	6	—	—	—	—	1	1	23	1	34
Gould, Geo. J.	1	1	1	2	23	8	2	1	—	1	—	—	2	42
Harriman, E. H.	3	2	1	1	25	1	—	—	1	3	—	—	—	37
Hyde, J. H.	5	4	5	4	6	1	—	—	—	—	—	2	—	27
Lamont, D. S.	1	2	1	—	21	—	—	—	1	2	1	1	—	30
Morgan, J. P.	1	—	2	—	22	2	—	1	—	—	1	2	2	33
Rockefeller, Wm.	6	1	1	—	9	—	—	—	—	—	—	11	—	28
Rossiter, E. V.	2	—	1	2	31	—	—	—	—	—	—	3	—	39
Sage, Russell	2	—	—	1	11	6	1	1	—	1	1	2	—	26
Schwab, C. M.	—	1	—	—	5	—	—	—	—	—	—	22	—	28
Stillman, J.	10	6	6	2	12	1	—	—	—	—	1	6	4	48
Twombly, H. McK. ...	1	2	1	—	28	—	—	—	—	—	2	1	—	35
Vanderbilt, W. K. ...	1	—	—	—	50	—	—	—	—	—	—	—	3	54

Ele apresenta o número e o tipo de companhias em que certos homens atuam como diretores ou altos funcionários.

Ou podemos considerar o caso de um único grande truste, o da Standard Oil, e observar as associações que é obrigado a constituir. Há cinco anos, o truste do petróleo vem dando dividendos que alcançaram aproximadamente a cifra de 45 milhões de dólares por ano, isto é, cerca de 50% de sua capitalização. Provavelmente, 1/3 disso vai parar nas mãos do Sr. John D. Rockefeller e 90% nas do pequeno grupo controlador. Miss Tarbell escreve:

“Consideremos o que deve ser feito com a parte maior desses 45 milhões de dólares. Deve ser investida. A empresa petrolífera não necessita dela. Existem reservas em grande quantidade para todos os seus empreendimentos. Tem de ir para outras indústrias.

Naturalmente, os interesses visados se aliarão aos do petróleo. Será o gás, e veremos os homens da Standard Oil adquirindo invariavelmente os títulos negociáveis das empresas de gás em todo o país. Serão as estradas de ferro, porque todas as indústrias dependem do transporte, e, além disso, as ferrovias são um dos grandes consumidores de produtos do óleo e devem ser mantidas como compradores. E temos diretores da Standard Oil Company como diretores em quase todas as grandes ferrovias do país — na New York Central, na New York, New Haven and Hartford, Chicago, Milwaukee & St. Paul, Union Pacific, Northern Pacific, Delaware, Lackawanna & Western, Missouri Pacific, Missouri, Kansas & Texas, Boston & Maine e outras estradas de ferro menores. Ingressarão no ramo do cobre, e teremos o plano de fusão aplicado. Irão para o ramo do aço e teremos as enormes aplicações do Sr. Rockefeller no truste siderúrgico. Ingressarão no ramo bancário e eis o National City Bank e suas instituições coligadas, nas cidades de Nova York e Boston, como também uma ampla rede que se estende por todo o país”.²³⁹

O núcleo central desse grande sistema financeiro, de que a Standard Oil Co., a United States Steel Corporation e a “Big Four” Railroad Combine são as principais artérias industriais, é constituído pelo National City Bank e suas conexões. O National City Bank é o fruto e o órgão financeiro direto da Standard Oil Co.. Quatro diretores do National City Bank participavam (em 1905) como presidente, vice-presidente e administradores do conselho da grande companhia de seguros New York Life; seu vice-presidente era um dos administradores da Mutual Life, de Nova York, enquanto outro dirigia a companhia de seguros Equitable Trust Co. e a Mercantile Trust, que em grande parte era propriedade da Equitable Life.

Faziam parte da diretoria da United States Mortgage and Trust Co. oito administradores da Mutual Life e dois da Equitable Life, enquanto na diretoria da Guaranty Trust participava o presidente da Mutual Life, bem como o Sr. Rogers, da Standard Oil e da Mutual Life, e o Sr. E. H. Harriman, dos trustes Mercantile e Equitable. Esse conglomerado de companhias de seguros de vida, possuindo provavelmente mais da metade dos ativos combinados de seguros dos Estados Unidos e afiliado, por meio de sua diretoria e seus investimentos, a diversos bancos comerciais e companhias fiduciárias, representava uma enorme unidade de “crédito”, controlada por um pequeno grupo central comum e dirigida ora para a formação de uma Associação de Aço e Navegação, ora para a ampliação do sistema ferroviário, ora para algum enorme negócio na companhia Amalgamated Copper. O triângulo de forças do capitalismo norte-ameri-

239 "History of the Standard Oil Trust". In: *Maclure*. Outubro de 1904.

cano, representado por fusões de ferrovias, trustes industriais e corporações bancárias, inclina-se cada vez mais para assumir a forma de um poder puramente financeiro: uma massa de crédito, orientada para qualquer ponto do sistema econômico em que é chamada para forçar uma associação industrial, financiar um *coup* no ramo da mineração ou ferroviário ou esmagar qualquer ameaça de invasão em uma de suas “esferas de influência”. A tônica principal de sua recente aplicação é o fortalecimento do controle que exerce sobre o sistema ferroviário do país, que ele, com razão, encara como o melhor meio de assegurar um controle permanente dos recursos naturais e das indústrias do país.

A solidariedade de interesses financeiros que vimos descrevendo está evidentemente longe de ser completa:²⁴⁰ em muitos pontos, ela representa uma aliança, informal e temporária, e não uma fusão. Além disso, essa massa de crédito, manejada com muitas finalidades comuns pelos Srs. Rockefeller e J. P. Morgan, confronta-se freqüentemente com outras alianças de crédito que ela precisa combater em Wall Street, no Legislativo e nos tribunais. Nas estradas de ferro, nos bancos e no mundo industrial, o espírito de associação fermenta em muitos lugares, assumindo formas financeiras que procuram expandir-se por meio de empreendimentos hostis, onde encontram oposições. Embora a associação financeira descrita seja todo-poderosa em certas áreas da indústria, do transporte e das finanças, em outras ela encontra uma resistência resoluta; mesmo nas companhias controladas, há muitas contracorrentes de interesses, podendo formar-se, às vezes, com algum propósito concreto de ataque, uniões poderosas e temporárias de outras fontes creditícias.

240 O correspondente americano do periódico *Economist* (citando Raffalovich, p. 143), em 1901, indicou cinco financistas — John D. Rockefeller, E. Harriman, J. P. Morgan, W. K. Vanderbilt e George Gould — que, juntos, possuiriam uma fortuna de 800 milhões de dólares e representavam, com seus aliados, um controle de 8 bilhões de dólares, investidos em estradas de ferro, bancos e empresas industriais, do total de 17 bilhões aplicados nesses ramos. Segundo ele, o quadro era o seguinte:

	Milhões de dólares			
	Ferrovias	Bancos	Trustes industriais	Total
Standard Oil, Gould, Harriman	1 997	85	746	2 828
Morgan	1 691	122	1 677	3 490
Vanderbilt	753	12	10	775
Pennsylvania Railroad	870	—	30	900
Total	5 311	219	2 463	7 993

O principal interesse relacionado com essa estimativa aproximada é a relativa importância dos diversos tipos de empreendimentos na economia trustificada. A partir de 1901, esses grupos tornaram-se mais próximos, embora não estivessem ainda trabalhando em plena harmonia. No *Summary of the Census*, de 1900, p. 329, consta uma cifra consideravelmente menor para o capital dos trustes industriais, pois ainda não se tinha formado o truste do aço.

É impraticável um controle supremo sobre o mecanismo financeiro de uma grande comunidade industrial, salvo assegurando-se um controle firme de uma das principais artérias do organismo industrial. Mesmo o monopólio fechado de uma mercadoria tão importante como o petróleo é uma base bastante inadequada: nem o aço tampouco dá margem a uma dominação literalmente absoluta. O controle das principais rodovias e do sistema ferroviário é o único meio factível para atingir supremacia financeira perfeita, e é essa meta que evidentemente tem em vista o grupo mais poderoso dos financistas norte-americanos. A luta pelo monopólio das ferrovias é o problema mais premente na evolução econômica dos Estados Unidos. O objetivo principal e último, contudo, não é impor tributos à indústria do transporte, mas conseguir um ponto de apoio bastante sólido para que eles possam acionar a alavanca da supremacia financeira.

§ 10. Exige atenção outro aspecto das finanças no processo de concentração capitalista. É a constatação de que nenhum truste ou outra combinação consegue investir seus lucros na indústria “trustificada”: tem de fazê-lo fora. Esses lucros, como vemos, são transferidos para o setor das finanças, de onde são encaminhados para a formação e o financiamento de outros trustes e de grandes empresas. É então que, rapidamente, o processo de concentração e consolidação se desenvolve em todas as áreas industriais onde prevalecem métodos de produção capitalista. Mas, se um truste único não pode absorver seus lucros proveitosamente, tampouco pode fazê-lo um grupo de trustes. Parece, pois, que o movimento é acompanhado por uma restrição crescente da área de investimento. Resulta daí uma pressão natural crescente no sentido da conquista de mercados fora da atual área de ação do monopólio nos Estados Unidos, isto é, fora do mercado nacional protegido pelas tarifas aduaneiras. Os frutos dessa pressão já começam a ser observados na política econômica dos trustes norte-americanos, sob a forma de uma demanda por maiores escoadouros externos para suas mercadorias e investimentos. Sem tais escoadouros, o movimento de “trustificação”, em última análise, caminhará para o suicídio, uma vez que massas cada vez maiores de “lucros”, obtidos anualmente, não poderão alimentar a máquina do truste, nem ter nenhuma outra aplicação lucrativa. Esse capital “livre” tenderá a ser transferido para empresas que eventualmente viriam a combater os trustes, ou terá que encontrar emprego fora. Nas grandes corporações manufatureiras, essa pressão já se faz sentir: só pode ser aliviada por uma política de subsídios ao comércio exportador e de captação de investimentos estrangeiros em empreendimentos elétricos e em outras áreas onde eles possam avançar com maior sucesso sem ajuda tarifária. A Atlantic Shipping Combine, mal planejada e financiada com generosidade excessiva, foi uma tentativa precoce e incipiente de buscar uma nova política, condizente com a lógica da evolução dos trustes.

Outra expressão da mesma necessidade econômica, impregnada de significado ainda mais sério, é a nova plataforma nacional da política de expansão norte-americana. A raiz econômica essencial, a principal força motriz de toda a expansão imperialista moderna, é a expressão das indústrias capitalistas no sentido da conquista de mercados — em primeiro lugar, mercados para investimentos, e em segundo lugar, mercados para produtos excedentes da indústria nacional. Onde a concentração capitalista foi mais longe e predomina um sistema protecionista rigoroso, essa pressão atinge necessariamente um nível mais alto. Os trustes e outras empresas manufatureiras que destinam sua produção exclusivamente ao mercado interno não só exigem com mais premência mercados estrangeiros, como também se mostram mais ansiosos de assegurar mercados protegidos, objetivo que só podem alcançar com a expansão de sua área de dominação política. Eis o significado essencial da recente mudança na política exterior norte-americana, manifesta na Guerra Espanhola, na anexação das Filipinas, na política com o Panamá e na recente aplicação da doutrina Monroe aos Estados sul-americanos. Reivindica-se a América do Sul como um mercado preferencial para os investimentos dos “lucros” dos trustes e para seus produtos excedentes: se, eventualmente, esses Estados puderem ser incorporados em um *Zollverein*, sob a suserania dos Estados Unidos, a área das operações financeiras se ampliará consideravelmente. Diante dos olhos de sagazes empresários norte-americanos, a China já começa a despontar como uma área para empreendimentos ferroviários e desenvolvimento industrial em geral; o crescente comércio de algodão e de outros produtos dos Estados Unidos nesse país virá a constituir um motivo subsidiário para a expansão da área dos investimentos norte-americanos. Os magnatas das finanças que controlam o destino político dos Estados Unidos recorrerão à pressão diplomática, à força armada e, onde for vantajoso, à ocupação de territórios com vistas à dominação política. A poderosa e dispendiosa Armada norte-americana, que, incidentalmente, começa agora a ser construída, atende aos propósitos da consecução de contratos lucrativos para as indústrias de construção naval e metalúrgica: seu significado e uso real é fortalecer o agressivo programa político imposto à nação pelas necessidades econômicas dos capitalistas financeiros.

Deve ficar claramente entendido que essa pressão constante para ampliar a área dos mercados não é um fruto inevitável de todas as formas de indústria organizada. Se a concorrência fosse substituída por combinações de caráter genuinamente cooperativo, nas quais todo o ganho proveniente de economias aperfeiçoadas fosse repassado aos operários sob a forma de salários, ou a grandes grupos de investidores sob a forma de dividendos, a expansão da demanda nos mercados internos seria tão grande que daria pleno emprego às forças produtivas de capital concentrado; em conseqüência, não surgiriam massas de lucros automaticamente acumulados, configurando crédito adicional e exigindo emprego externo. São os lucros “monopolistas” dos trustes e

consórcios, auferidos na estruturação, na operação financeira ou no trabalho industrial, que formam um fundo agregado de crédito automaticamente acumulado, cuja apropriação pelo setor financeiro provoca contração na demanda de mercadorias e redução correspondente do emprego de capital nas indústrias norte-americanas. Dentro de certos limites, é possível remediar o mal, estimulando o comércio de exportação por meio de elevada tarifa aduaneira protetora, que impeça toda e qualquer interferência no monopólio exercido sobre os mercados internos. Mas é extremamente difícil para os trustes, habituados a exigências de um mercado interno lucrativo e fechado, ajustar seus métodos de livre-concorrência nos mercados mundiais a uma base lucrativa de comércio constante. Além disso, esse modo de expansão só é adequado a certos trustes manufatureiros: cada vez mais, os senhores dos trustes ferroviários, financeiros e outros têm que ir buscar emprego para seus lucros excedentes em investimentos no estrangeiro. Essa crescente necessidade de novas áreas de investimento para seus lucros é o grande ponto crucial do sistema financeiro e ameaça dominar a economia e a política futura da grande República.

A economia financeira do capitalismo norte-americano exhibe, da forma mais dramática, tendência comum às finanças de todos os países industriais desenvolvidos. O fluxo de capital, amplo e desembaraçado, da Grã-Bretanha, Alemanha, Áustria, França etc., para as minas da África do Sul ou da Austrália, para as obrigações egípcias ou para os inseguros valores mobiliários das repúblicas sul-americanas, atesta a mesma pressão geral, que cresce com todo desenvolvimento do mecanismo financeiro e controle mais lucrativo deste, exercido pela classe dos profissionais das finanças. Em medida limitada, essa cosmopolitização das finanças é um resultado, natural e normal, da comunicação material e moral aperfeiçoada entre os vários países do globo. Mas, em larga medida, ela provém de uma restrição de mercados internos, que deve ser qualificada de artificial, no sentido de que os trustes, os *pools* e outras combinações industriais e financeiras, ao retirar do produto agregado uma quantidade maior de "lucro" do que podem empregar, para a obtenção de lucros posteriores nesses ou em outros investimentos internos, são levados a olhar sempre para mais longe e a utilizar toda sua influência financeira e política para desenvolver mercados estrangeiros por meios, pacíficos ou violentos, que melhor sirvam a seus objetivos. Em cada caso, o financista é o instrumento ou veículo dessa pressão: uma torrente cada vez mais volumosa de poupanças de investidores transfere-se continuamente para o sistema bancário e financeiro que ele controla; para manter seu fluxo, com o máximo de ganho, o financista deve achar ou engendrar novos investimentos.

§ 11. Encontra-se na história recente da África do Sul a explicação mais concisa das finanças capitalistas. País pobre e escassamente habitado, em poucos anos ele descobriu duas formas altamente concentradas de tesouro natural, as minas de diamante de Kimberley e as

rochas auríferas dos distritos de Rand. A exploração mais econômica das minas de diamantes envolveu instalações dispendiosas e favoreceu os grandes capitalistas, ao mesmo tempo que a venda lucrativa significou a limitação da produção, a fim de obter preços altos por um objeto de luxo, cujo valor dependia grandemente da regulação da oferta. Por volta de 1887, a consolidação de interesses tinha ido tão longe que o Sr. Rhodes, financiado pelos Srs. Rothschild, pôde propor ao Sr. Barnato uma fusão societária que entregou à De Beer's Company a propriedade e o controle completo das minas produtivas. Esse truste de mineração de diamantes, controlando facilmente a parte mais importante da oferta desse artigo no mundo, fortaleceu-se por meio de uma completa organização do processo de comercialização, de maneira que os diretores da De Beer's passaram virtualmente a regular a oferta total, a restringir a produção e a fixar preços, baseando-se em lucros líquidos máximos,²⁴¹ que em 1904 totalizaram 3 milhões de libras esterlinas.

O trabalho lucrativo da empresa De Beers formou o núcleo financeiro das primeiras companhias especulativas de mineração de ouro nos distritos de Potchefstroom e Witwater Rand, e quando, no início da década de 1890, se tornou conhecida toda a riqueza do aglomerado aurífero do distrito de Rand, os financistas da De Beers tinham o controle da maior parte das minas mais valiosas dos dois grupos associados, o Wernher, Beit & Co. e a Consolidated Goldfields of South Africa (Srs. Rhodes, Rudd e Rothschild). As condições da mineração de ouro, embora favoráveis ao emprego dos métodos do grande capitalismo, não tornaram factível uma fusão compacta de interesses, segundo o modelo De Beers. Em primeiro lugar, não havia necessidade de limitar a produção, pois os interesses dos financistas consistiam em encorajar toda expansão do processo minerador que fosse rentável ou formasse uma base para o desenvolvimento da companhia; em segundo lugar, as dimensões da nova região aurífera e o surgimento de veios em grande número de pontos concorreram para o ingresso de muitos grupos de financistas cosmopolitas, representando interesses mais ou menos conflitantes. Desses grupos, alguns homens, em sua maioria judeus, abriram caminho até o círculo mais íntimo das finanças do Transval; mas encarada a situação como um todo, o grupo da De Beers conservou a direção em toda parte; a maior parte da área lucrativa, superfície e subsolo, caiu sob seu controle, ficando também em suas mãos a manipulação das mais tentadoras entre as novas ofertas nos mercados de ações. Além disso, o empreendimento grandemente especulativo da South African Chartered Company, criação financeira da De Beers, entrou no mercado de investimentos apoiada pelo prestígio financeiro dos reis do diamante e do ouro.

241 Embora a mina Premier, do Transval, recentemente descoberta, seja organizada de maneira independente para a produção e negue qualquer conexão com a De Beer's, não pode haver nenhuma dúvida de que, na comercialização dos diamantes, existe entre as duas empresas um acordo inteiramente eficaz.

O traço mais característico das finanças sul-africanas, todavia, foi o uso abalizado da máquina política pelos financistas, para ajudá-los na obra do aperfeiçoamento e comercialização dos investimentos. Para concretizar a aquisição das terras que constituem atualmente a base material da exploração industrial e especulativa, isto é, a região de Kimberley, o distrito de Rand e a Rodésia, foi necessário aplicar, conforme cada situação, um misto de forças não econômicas e falsidade legal, no caso de Kimberley; a trapaça de “concessões”, escudada pela força armada, na Rodésia; e pelo suborno e a coação diplomática, seguida de guerra, no Transval. Os Financistas empregaram a política-gem e a máquina de pressão do Estado em cada viravolta de sua carreira: a fim de conseguir legislação especial para a indústria do diamante, para obter facilidades e vantagens no sistema ferroviário e isenções no pagamento de impostos, exigiram posições influentes no governo da colônia do Cabo: a fundação da Chartered Company e a “proteção” de suas propriedades contra levantes dos nativos exigiram o emprego da influência imperial; as manobras do governo do Sr. Kruger no Transval mantinham-nos incessantemente envolvidos na política interna desse país, em busca de concessões e de outros privilégios, planejando incursões e, finalmente, organizando uma tragédia que funcionou a seu favor, urdida expressamente por eles, e que custou somas espantosas ao Governo britânico. Nos países novos e ainda não estabilizados, o financista tem constantemente necessidade de ajuda política; necessita do controle político — e tem capacidade de obtê-lo — para que suas operações financeiras possam amadurecer. O poder do pequeno grupo que domina as finanças da De Beers e de Rand é virtualmente absoluto na política da África do Sul: o jugo que ele exerce sobre as finanças públicas e privadas do país permite-lhe destruir quaisquer intrigas políticas contrárias aos seus interesses; está em suas mãos conseguir tudo que o dinheiro pode fazer num país pobre para eleger representantes, influenciar funcionários e assegurar legislação favorável. Para que se possa compreender, em toda sua plenitude, a capacidade que têm esses homens de paralisar uma oposição efetiva, é preciso lembrar que eles têm em suas mãos as indústrias mineradoras, que são as únicas fontes seguras de riqueza que o país possui, e que delas depende o sucesso ou o malogro dos interesses comerciais nos portos, em Kimberley e em Johannesburgo, das companhias ferroviárias e telegráficas, privadas e estatais, das empresas bancárias e de seguros, das minas de carvão e de ferro, das obras de irrigação e de todos os outros estabelecimentos manufatureiros e agrícolas que necessitam de capital. Não só todas essas indústrias dependem economicamente das minas, como os proprietários destas fornecem seu capital e indicam seus administradores. Em parte alguma do mundo jamais existiu uma forma de capitalismo tão centralizada como a que representa o poder financeiro dos estabelecimentos de mineração na África do Sul, e em nenhuma outra parte esse poder consubstancia e reforça tão claramente a necessidade de controle da política. A singularidade do país e a ine-

xistência de qualquer desenvolvimento anterior de interesses estabelecidos poderosos possibilitaram a esses financistas, vindos de todos os países europeus, desenvolver as potencialidades latentes das finanças puras de forma mais lógica que em qualquer outra parte; as possibilidades de exploração financeira rápida atraíram para lá não poucos intelectos financeiros de primeira ordem, homens que souberam adaptar as finanças ao ambiente específico local e manipular simultaneamente os antagonismos raciais e econômicos dentro de sua esfera de operações industriais, assim como os sentimentos patrióticos da Grã-Bretanha, necessários para assegurar a suas inversões e a assistência política e militar indispensável para sua maturação. Sua estratégia tem sido abrangente e magistral. Reconhecendo que o êxito de suas operações financeiras e de seus atributos políticos dependia do movimento da opinião pública e do sentimento público, tanto na África do Sul como na Grã-Bretanha, eles adquiriram os principais órgãos da imprensa sul-africana, subsidiaram partidos políticos na África e na Grã-Bretanha e organizaram uma propaganda moral entre as Igrejas e os organismos filantrópicos. Infundindo dessa maneira certo grau de interesse e confiança pública no “desenvolvimento” sul-africano, eles asseguraram uma atmosfera favorável ao investimento; manobrando receios, suspeitas e aspirações sentimentais, agitaram o espírito público, o que se refletiu no mercado de ações; exercendo um esforço concentrado de toda sua influência moral e intelectual, engendraram uma catástrofe, de cujas ruínas emergiram com um poder mais firme que nunca sobre os recursos essenciais do país e seu Governo, situação em que passaram a manipular de forma mais lucrativa o mercado acionário.

As exigências das finanças sul-africanas com relação às circunstâncias concretas locais envolvem um controle financeiro, em que se distinguem diversos elementos ou estilos. Para a aquisição das bases materiais financeiras, eram essenciais os serviços de um tipo específico de explorador aventureiro e agenciador de concessões; é nesse grupo que devemos incluir homens como Rudd, Janeson, Maguire e até o próprio Rhodes, embora a capacidade política e financeira deste último lhe assegure o direito a uma qualificação melhor. A tarefa principal de estruturação das finanças sul-americanas pode ser atribuída, no entanto, à presença de um grupo de “financistas genuínos”, muitos dos quais, originalmente antigos negociantes de diamantes em Kimberley, encontraram oportunidade inigualável na construção e administração das propriedades de mineração nas regiões do diamante e do ouro e, mais tarde, na Rodésia. Os Beit, Barnato, Albu, Neumann, Eckstein podem ser tomados como exemplos principais desse grupo: seus membros mais competentes e bem-sucedidos eram, em sua maioria, judeus oriundos do continente europeu, que todavia assimilaram com facilidade e fervor os elementos formadores do sentimento britânico, favoráveis à consecução de seus objetivos financeiros. O acesso ao círculo financeiro mais fechado, constituído por alguns membros da aristocracia britânica, imbuídos do genuíno espírito da aventura, teve para eles grande valia,

não só para a simples elaboração dos prospectos (de apresentação de sociedades anônimas) como para o trabalho, mais lento e mais delicado, de edificar os sustentáculos políticos e “sociais” para o embuste rodessiano. É assim que vamos encontrar homens como o Duque de Abercorn, Conde Grey, Lord Harris desempenhando papel ativo nas finanças sul-africanas. Esses elementos de influência britânica são indispensáveis para a concretização proveitosa de grandes contos-do-vigário, por intermédio dos quais os grandes controladores do mecanismo financeiro podem muito bem “abrir a porta” para certo número de personalidades decorativas, poucas das quais, porém, poderão tocar nas alavancas de comando.

A cooperação desses três estilos separados esteve, durante algum tempo, obscurecida pelo papel público dominante desempenhado pelo Sr. Rhodes, que, sendo essencialmente uma combinação dos dois primeiros estilos — o aventureiro e o financista —, foi capaz de dar, com seu gênio político, cunho político às aventuras que eram, *au fond*, operações nas Bolsas de Valores. Seu desaparecimento projetou uma luz mais forte sobre o mecanismo real das finanças sul-africanas e de sua direção, encabeçada por um pequeno grupo de “proprietários de minas” e “negociantes” de Johannesburgo, Kimberley e Londres. O funcionamento lucrativo do “sistema” adotado por eles obedece às linhas que mais destacamos na parte fundamental de nossa análise. Os senhores do sistema reservam para si a posse e os dividendos das propriedades mais sólidas e remunerativas, tanto nas regiões dos diamantes como nas do ouro. O investidor habitual não tem condições de adquirir as ações ordinárias da De Beer’s Company ou das melhores minas de Deep Level, no distrito de Rand, onde se encontra a principal fonte de lucros, o fruto cuidadosamente escolhido entre as muitas ofertas que passam pelas suas mãos. Outras ações ou debêntures, que são objeto de ofertas de menor interesse ou menos promissoras e que, em virtude da maior sensibilidade de seus valores, estão mais sujeitas à manipulação habilidosa, são utilizadas para atrair o público investidor ou jogador, enquanto os “*croupiers*” profissionais recolhem os lucros da mesa. Por último, mas não menos importante, vem a colheita periódica no processo de fundação e financiamento de sociedades anônimas, quando os espetáculos mais bem elaborados do setor financeiro abrem, para os patrocinadores desses empreendimentos, numerosas oportunidades de explorar, com grandes lucros, a credulidade pública, ardilosamente excitada e estimulada, após um período de prosperidade industrial em que se constituiu um grande volume de poupança. Se fosse possível desvendar a propriedade das ações das principais sociedades anônimas, a centralização de poder financeiro saltaria à vista; ver-se-ia que todos os grandes interesses financeiros estão vinculados intimamente a propriedades colaterais. Os quadros que seguem,²⁴² indicando a participação de diversos dos principais financistas em dire-

242 Elaborados segundo o *Directory of Directors* e o *Stock Exchange Year Book*, para 1905.

torias de companhias no ano de 1905, ilustram, embora com menor perfeição, a solidariedade do controle financeiro:

Diretores das Companhias Sul-Africanas

	Diamantes	Ouro	Companhia monopolista (Chartered Co.)	Terras e exploração	Bancos e finanças	Ferrovias	Telegrafos	Canôa	Diversos
Albu, S.	—	14	—	—	1	—	—	—	—
Albu, L.	—	10	—	—	—	—	—	1	—
Beit, A. ²	1 (De B.) ¹	2	1	—	2	2	—	—	—
Eckstein, F. ²	—	2	—	—	—	—	—	—	—
English, R.	3 (De B.)	—	—	—	—	—	—	—	—
English, F. A.	1 (P.) ³	—	—	—	—	—	—	—	—
Farrar, Sir G.	—	8	—	1	1	—	—	1	—
Farrar, S. H.	—	11	—	2	1	—	—	1	—
Goldie, H.	—	20	—	3	1	—	—	—	—
Harris, Lord	—	1	—	—	1	—	—	—	—
Hamilton, J. J.	—	4	—	—	4	—	—	—	—
Jameson, L. S.	—	1	1	—	—	—	—	—	—
Joel, S. B.	1 (De B.)	7	—	1	1	—	—	1	2
Maguire, J. R.	—	1	1	2	2	3	1	—	—
Meyer, C.	1 (De B.)	1	—	—	—	—	—	—	—
Michell, Sir L. L.	1 (De B.)	—	1	—	—	—	—	—	—
Mosenthal, H.	2 (De B.)	1	—	1	—	—	—	—	—
Neumann, S. ²	1 (P.)	13	—	1	1	—	1	—	—
Phillips, L. ²	—	9	—	1	—	—	—	—	—
Reyersbach, L.	1 (P.)	3	—	—	—	—	—	—	—
Robinson, J. B.	1	15	—	1	—	—	—	—	—
Rube, C. ²	—	37	—	1	1	—	—	—	1
Rudd, C. D.	—	3	—	—	1	—	—	—	—
Wernher, J. C. ²	1 (De B.)	2	—	—	—	—	1	—	—

1 De B. = De Beers ou De Beers Consolidated.

2 Diretores da companhia Wernher Beit (negociantes) ou das minas Rand.

3 P. = Premier.

Os fatos seguintes ajudam-nos a compreender a natureza do processo de incorporação que o quadro sugere. Os Srs. Wernher, Beit, Eckstein, Phillips e Rube são membros de uma firma "mercantil" em Londres e Johannesburgo. Dois deles, os Srs. Wernher e Beit, são presidentes perpétuos da De Beers: são também diretores da Rand Mines, formando com o Sr. S. Neumann o comitê dessa companhia em Londres. Ora, o Sr. S. Neumann integra também o comitê londrino da Premier Diamond Company, no Transval, da qual fazem parte três outros diretores, um dos quais é o Sr. F. A. English. O Sr. F. A. English não é diretor da De Beers, mas o Sr. R. English é. Assim, as relações entre os dois grupos (independentes?) da área dos diamantes são razoavel-

mente claras. Nenhum dos diretores da sociedade Wernher Beit participa da diretoria da Consolidated Goldfields, mas o Sr. Maguire, diretor desta última, integra a diretoria da *Chartered Company*, junto com o Sr. Beit e Sir L. L. Michell, ambos da De Beers. As conexões com o grupo Farrar são igualmente simples: Sir G. Farrar é membro da diretoria da importante Companhia H. F., enquanto o Sr. S. H. Farrar é membro do comitê londrino dessa companhia, junto com o Sr. Beit e o Sr. S. Neumann. Na E. Rand Proprietary Mines participam o Sir G. Farrar e o Sr. S. H. Farrar, com o Sr. L. Phillips, da Wernher Beit, e o Sr. F. Drake, da Rand Mines. São membros da diretoria do grupo Albu (W. Rand Consolidated Mines), os Srs. C. S. Goldmann e A. Reyersbach, junto com os Albu, sendo que o primeiro participa, com o Sr. Phillips, S. Goldmann e os Farrar na E. Rand Proprietary Mines; o último é o diretor da Premier Diamond Company. C. Meyer, da De Beers, é um dos diretores da Goltz & Co., enquanto S. B. Joel, da De Beers, é membro da firma Barnato Brothers (comerciantes).

Acompanhando essas ilustrativas linhas de ligação, podemos observar a íntima união administrativa entre todos os principais grupos do setor do ouro, assim como entre os grupos do ouro e diamantes e o grupo financeiro da Chartered Company, enquanto as ferrovias, bancos, minas de carvão, telégrafos, companhias de exploração e jornais aparecem como apêndices desse grupo central.

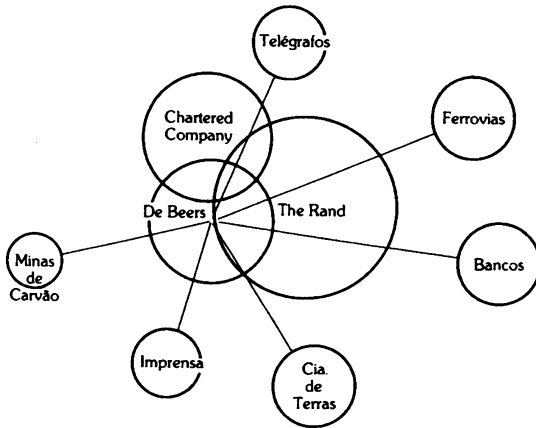
O pequeno círculo interno das finanças sul-africanas pode ser, portanto, identificado pela composição das diretorias das cinco companhias mais representativas:

	<i>De Beers.</i>	<i>Premier.</i>	<i>Rand Mines.</i>	<i>Goldfields.</i>	<i>Chartered Company.</i>
Beit, A.	1	—	1	—	1
Jameson, L. S.	1	—	—	—	1
Maguire, R.	—	—	—	1	1
Michell, Sir L. L.	1	—	—	—	1
Neumann, S.	—	1	1	—	—
Wernher	1	—	1	—	—

A esses nomes podemos acrescentar os do Sr. F. Eckstein, Lord Harris e talvez Sir G. Farrar, presidentes de diversas das mais importantes companhias.

Seria seguro dizer que esse pequenino grupo tem em suas mãos o destino financeiro, industrial e político da África do Sul. Todos os interesses importantes são manobrados diretamente por esses homens e por seus parceiros imediatos. Todos, excetuados Lord Harris, o Sr. Maguire (da Goldfield) e Sir G. Farrar, são homens da De Beers e da Wernher Beit. Poder-se-á observar, no quadro anterior, que esse mesmo

grupo controla diretamente bancos, ferrovias, telégrafos, minas de carvão, e por meio das companhias financeiras e de seguros que dirigem, têm condições de controlar muitas outras sociedades anônimas. A maior parte da imprensa mais influente está também em suas mãos. O esboço do diagrama seguinte dá uma idéia da situação:



CAPÍTULO SUPLEMENTAR

A Indústria no Século XX

PARTE PRIMEIRA

§ 1. *Desenvolvimento de grandes empreendimentos sob a forma de sociedades anônimas.*

§ 2. *A “empresa representativa (típica)”: seu porte e estrutura.*

§ 3. *Efeito dos limites da eficiência máxima sobre a manutenção da concorrência.*

§ 4. *Novos desenvolvimentos na área das combinações, dos cartéis e dos trusts.*

§ 5. *Combinações na Grã-Bretanha após a guerra.*

§ 6. *Distribuição das ocupações na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos.*

§ 7. *O novo lugar da mulher na indústria, no comércio e entre os profissionais.*

§ 8. *Avanço comparativo das indústrias básicas do capitalismo em diferentes países.*

§ 9. *O crescimento do comércio internacional.*

§ 10. *Exportação de capital.*

§ 11. *Investida dos Estados Unidos como nação credora.*

§ 12. *Efeitos da guerra sobre o poderio econômico das nações.*

§ 13. *A nova era da eletricidade.*

PARTE SEGUNDA

§ 1. *Revelação da reserva de produtividade em tempo de guerra.*

§ 2. *Desperdícios nos processos de produção e de distribuição.*

§ 3. *O problema da reconstrução dos negócios.*

§ 4. *Relações entre capital e força de trabalho.*

§ 5. *Socialização das indústrias básicas.*

§ 6. *Regulamentação estatal sobre salários e desemprego.*

§ 7. *A economia nacional e as indústrias-chaves.*

§ 8. *O internacionalismo econômico construtivo e seus problemas.*

PARTE PRIMEIRA

§ 1. A crescente atenção dada nos últimos tempos pelos Governos e economistas privados às estatísticas sobre a produção e as ocupações permite-nos determinar com mais certeza e exatidão as mudanças de estrutura empresarial que estão ocorrendo nos países industrialmente desenvolvidos. Ao mesmo tempo que o avanço registrado nos métodos capitalistas — na esfera da indústria, do comércio e das finanças, em países como Estados Unidos, Alemanha e Japão — nos permitiu tanto comprovar como corrigir generalizações baseadas, única e exclusivamente, no exemplo da Grã-Bretanha, a experiência desses últimos seguidores do capitalismo nos revelou alguns novos desenvolvimentos na estrutura econômica.

As estatísticas de todos esses países corroboram a verdade implícita na principal lei da evolução do capitalismo — a lei do movimento das empresas engajadas nos processos rotineiros de manufatura, comércio, transporte, mineração e finanças, sob a forma de grandes sociedades anônimas que empregam um número maior de operários, fabricam um volume crescente de produtos e limitam a livre-concorrência, por meio de vários processos de regulação, cooperação e combinação.

O desenvolvimento contínuo do empreendimento sob a forma de sociedade anônima na Grã-Bretanha é comprovado pelo aumento do

número de companhias registradas e pelo crescente agregado do capital investido nesse tipo de estrutura empresarial.

Sociedades Anônimas Registradas na Grã-Bretanha

Ano	Número	Capital	
		Total milhões de libras	Média milhares de libras
1900	29 730	1 623	56,3
1905	39 616	1 954	49,1
1910	50 137	2 133	42,6
1913	58 882	2 377	40,4
1920	77 021	3 438	42,6
1923	87 930	4 265	48,5

1 Não constam dados sobre a Irlanda após 1905.

Se aceitarmos a estimativa aproximada, apresentada no *Final Report of the Census of Production* (p. 36), segundo a qual o montante do capital aplicado na manufatura, mineração, transporte e ramos de distribuição, em 1907, estaria entre 4,2 e 5 bilhões de libras esterlinas, chegaremos à conclusão de que pouco menos da metade dos negócios totais do país, nessa época, já assumira a forma de sociedade anônima. Se levarmos na devida conta a depreciação do valor do esterlino a partir de 1913, reconheceremos que o número de companhias cresceu em ritmo bem mais rápido que o total do capital integralizado, indicando isso que o número crescente de empresas do tipo familiar, de tamanho moderado, tomou a forma de sociedade por ações.

Talvez o testemunho mais notável do avanço do empreendimento de capital constituído por ações, com o conseqüente deslocamento de empresas individuais e de firmas privadas, consista na comparação dos resultados de uma recente pesquisa censitária sobre manufaturas nos Estados Unidos.¹ Durante o período de 1914/19, o percentual do número total de estabelecimentos manufatureiros sob controle de corporações aumentou de 23,6 para 31,5%. A percentagem de assalariados empregados por corporações elevou-se de 70,6 para 86,6%. A percentagem do valor do produto manufaturado por corporações subiu de 73,7 para 87,7%. O valor acrescentado pelo processo manufatureiro (isto é, o produto líquido) passou de 70,1 para 87,0%.

Outro quadro interessante, incluído no mesmo relatório, revela de maneira ainda mais precisa a concentração de capital nas manufaturas, indicando o percentual crescente do: 1) número de operários; 2) volume

1 *Statistical Abstract of the USA.*

do produto bruto; 3) volume do produto líquido nas mãos de grandes empresas, com um “valor de produção” superior a um milhão de dólares.

Ano	Percentual de operários	Percentual do produto	Percentual do produto líquido
1904	25,6	38,0	29,9
1921	48,4	59,0	62,3

§ 2. Já vimos que a concentração de capital, no sentido da tendência de as empresas assumirem volumes maiores e limitarem a concorrência, não é uma lei de aplicação universal no mundo dos negócios. Na área da agricultura, mineração, manufatura, comércio, transporte, e até das finanças, existem alguns processos mercantis favoráveis à manutenção das pequenas empresas. Tampouco a economia da empresa de pequeno ou médio porte se limita a processos em que a maquinaria dispendiosa e outros desenvolvimentos capitalistas não podem ser aplicados. Mesmo nas grandes manufaturas mais importantes constata-se que existe algum limite, em qualquer momento, para os ganhos líquidos da grande empresa, pelo menos no que diz respeito aos estabelecimentos manufatureiros. Nas manufaturas têxtil e metalúrgica e em outras manufaturas importantes em diferentes países, o capital e a mão-de-obra tendem a fluir para unidades produtivas de dimensão e composição mais ou menos uniformes, que configuram um tipo representativo ou dominante.

Verificou-se nas empresas de fiação e tecelagem de Lancashire a existência de um tipo representativo, no que se refere ao número de fusos e teares, tipo ao qual a indústria tende a amoldar-se. Em 1925, esse número é superior ao que prevalecia em 1889, mas, sem dúvida alguma, não infinitamente superior. Há hoje, em Lancashire, para cada setor de trabalho um tamanho ou tipo além do qual não é evidentemente lucrativo investir numa empresa, a menos que alguma circunstância singular favoreça um tipo maior. Num estudo intitulado *The Size of Businesses Mainly in the Textile Industries*² Sir S. J. Chapman e T. S. Ashton, baseados numa análise estatística extremamente valiosa, apresentam aos leitores grande volume de evidências detalhadas, concernentes a empresas têxteis de vários países.

Relacionada com a questão das dimensões da empresa representativa está a da estrutura, constatando-se não só o estabelecimento de limites ao desenvolvimento como também à especialização de tipos de empresa. Pode existir, efetivamente, mais de um tipo de eficiência máxima numa indústria. Mas haverá sempre certo limite, embora amplo, às dimensões, como haverá sempre uma lei sobre o percentual do

capital fixo em relação ao capital circulante, ou do capital como um todo em relação à força de trabalho empregada. Para os que aceitam o conceito de empresa como estrutura orgânica, essas conclusões parecerão *a priori* razoáveis. Mas a acumulação de provas oferece-lhes uma base indutiva sólida. Pode bastar, agora, apresentar em termos gerais os resultados de pesquisas recentes, contidas no resumo que Sir J. P. Chapman e T. S. Ashton incluíram no apêndice de seu estudo:

“Falando de maneira geral, existem aparentemente indústrias ou ramos de indústrias de tamanho adequado, em determinados conjuntos de condições, magnitudes típicas ou representativas para as quais as empresas tendem a se desenvolver, proporções típicas entre suas partes, assim como estruturas típicas. O número de fusos de um estabelecimento dedicado exclusivamente à tecelagem, o percentual de fusos em relação a teares numa firma que combina os processos de fiação e tecelagem, e até seus números absolutos, a forma de administração original, seja ela uma autocracia, uma oligarquia ou um órgão diretivo eleito — tudo parece estar mais ou menos submetido a uma lei análoga à lei natural. Na verdade, o crescimento de uma empresa, assim como o volume e a forma que ela pode, em última análise, assumir, são, ao que parece, determinados aproximadamente da mesma maneira que o desenvolvimento de um organismo no mundo animal ou vegetal. Como existem uma dimensão e uma forma normal para o homem, existem também, embora menos notadamente, dimensões e formas normais para as empresas. Encontram-se muitas variações em torno do tipo humano, decorrentes de variações em antepassados e ambientes e das causas desconhecidas que, por uma questão de conveniência, são taxadas de frutos da casualidade. Mas surgirá, em determinado momento ou lugar, um tipo criado pelos fatos fundamentais de nossa natureza. Grosso modo, pode-se esperar que uma transformação similar surja no mundo da indústria, conforme mostram as análises que fazemos dos fatos, embora variações em maior número e mais importantes devam ser registradas no caso dos indivíduos”.³

Os fatores determinantes das dimensões são em parte objetivos. As condições relacionadas com o fornecimento de força mecânica, com suprimentos disponíveis locais, com as dimensões máximas aproveitáveis dos motores, com a economia e o desperdício na transmissão, têm importância primordial. Essas condições objetivas determinam o limite mecânico da eficiência máxima e limitam o tamanho do estabelecimento produtivo individual. Mas a organização moderna pode colocar diversos

3 *Journal of Royal Statistical Society*. p. 513.

ou muitos estabelecimentos sob o controle e a mesma direção. O limite do tamanho de uma empresa, como unidade financeira e administrativa, é muito mais elástico porque, embora seja verdade que “uma oferta limitada de capacidade de iniciativa, organização e direção, por exemplo, fará aparecer, com certeza, em certo ponto, retornos decrescentes em uma empresa”, não é fácil determinar esses limites experimentalmente. As finanças da empresa moderna estão voltadas continuamente para a descoberta de novas formas de cooperação ou de unificação em plano federal entre empresas antes “independentes”, que podem elevar a magnitude das “unidades subjetivas de eficiência máxima” a um nível que assegure à empresa um controle efetivo sobre o mercado comprador.

§ 3. Continua sendo questão de alta controvérsia em que medida a limitação reconhecida da eficiência produtiva de capital concentrado constitui um freio natural a monopólios econômicos. Em alguns tipos de empresa, o limite de eficiência máxima só pode ser alcançado depois de conseguido um monopólio substancial. O limite da eficiência produtiva pode levar à sobrevivência de um número considerável de empresas, nos ramos têxtil e metalúrgico, que tenham o mundo todo como mercado potencial; mas nas ferrovias, a economia máxima de operação pode não ser alcançada antes da adoção de um sistema nacional ferroviário único; nos setores dos bancos ou em outros ramos das finanças, a unidade empresarial de máxima eficiência pode ser tão grande que torne possível a concorrência efetiva em muitas esferas de empreendimento. Na Grã-Bretanha, como nos Estados Unidos e onde quer que as ferrovias tenham permanecido nas mãos da iniciativa privada, a incorporação de empresas de pequeno porte e frágeis por companhias de grande porte e poderosas tem sido um processo contínuo, ao mesmo tempo que os acordos sobre operação e tarifas entre linhas formalmente competitivas se tornaram mais freqüentes e são mais respeitados. Na Grã-Bretanha, mesmo antes da guerra, o fato de companhias ferroviárias terem chegado a fixar tarifas entre pontos competitivos levou a acordos entre companhias individuais, com vistas ao estabelecimento de uma operação mais econômica, constituindo a fusão de companhias concorrentes em quatro grandes conglomerados, nos quais cada qual conserva sua própria direção e suas próprias finanças, numa realização relevante do capitalismo concentrado.

Na área bancária, onde o tamanho por si só assegura o monopólio de certas operações amplas e lucrativas, a concentração vem se processando nos últimos tempos com grande rapidez.

Em 1890, o número de bancos organizados como sociedades anônimas na Inglaterra e no País de Gales era de 104: em 1900, tinha diminuído para 77, e em 1914, para 38. O processo de absorção e fusão continuou durante a guerra e depois dela, tendo o número de estabelecimentos declinado para 18, em 1924. Durante esse mesmo período

— isto é, de 1890 a 1924 — o número de agências subiu de 2 203 para 8 264, correspondendo um percentual crescente delas aos Cinco Grandes, que vêm incorporando um percentual crescente das empresas bancárias do país. Em 1924, os cinco grandes bancos possuíam 84% do agregado de depósitos e contas correntes. As economias desse movimento concentrador são ilustradas pela declaração de que

“o capital integralizado dos bancos ingleses sob a forma de sociedade por ações passou de 61 milhões de libras, em 1900, para 73,3 milhões, em 1924, enquanto os fundos de reserva se elevaram de 35,5 milhões para aproximadamente 58,75 milhões de libras. Durante o mesmo período, os depósitos passaram de 587 milhões de libras para 1,8 bilhão”.⁴

§ 4. Mas, no sentido estrito da palavra, a fusão não é o único meio de limitar a concorrência, assegurar economia de administração e controlar mercados. Tem sido dada atenção exagerada a alguns exemplos dramáticos de fusão no sentido horizontal e vertical, e atenção muito pequena a numerosos experimentos com associações, de âmbito federal ou não, em que se registra fusão, mas que constituem a corrente principal nas combinações capitalistas modernas. De acordo com uma análise valiosa feita por Macrosty,⁵ as categorias de nível mais baixo ou mais débeis de associações empresariais são “combinações para o estabelecimento de condições segundo as quais o negócio deve ser feito”, abrangendo descontos, condições de crédito, pagamento de transporte etc., mas não preços de venda. As Associações para o Estabelecimento de Preços formam a categoria imediatamente superior. São, em grande parte, ligas de fabricantes ou de comerciantes locais, que se unem para estabelecer preços de venda e alterá-los. Via de regra, elas se abstêm de encetar as restrições à produção. Mas a combinação industrial é geralmente direcionada não só para o estabelecimento de listas de preços, mas também para a regulação do produto que é essencial para o controle de preços. O traço fundamental dos cartéis ou sindicatos, que se destacavam no capitalismo do pré-guerra na Alemanha, é o acordo sobre as quantidades e percentuais de suprimentos a serem colocados no mercado. O caráter geral desses cartéis já foi bem descrito.⁶ Mas um desenvolvimento interessante da experiência alemã, nos últimos anos, foi o estabelecimento de Associações de Venda, por intermédio das quais os membros do sindicato formam uma sociedade anônima, que recebe de cada um deles o produto que lhe foi atribuído, ou todo o seu produto, ao preço estabelecido, vendendo-o a um preço determinado pelo órgão executivo, de acordo com a situação do ramo e da concorrência externa.

4 *The Economist Banking Supplement*. 9 de maio de 1925.

5 *The Trust Movement in British Industry*. Longmans & Co.

6 Cap. IX.

O efeito geral da guerra foi acelerar e fortalecer em todos os países beligerantes o movimento no sentido das consolidações, combinações e trustes, tanto nas estruturas industriais e comerciais como nas financeiras. Na Grã-Bretanha, formaram-se Conselhos Consultivos e Associações Comerciais em todas as indústrias importantes, a fim de controlar preços e regular as condições do setor. Muitos desses agrupamentos, abrangendo virtualmente todas as firmas de um ramo, mantiveram a forma e muitas das funções da associação após a guerra. Novamente, a restrição imposta pelo Governo a novas emissões de capital e as limitações sobre a exportação de capital mantiveram fora concorrentes potenciais novos, enquanto grandes lucros de guerra permitiram ampliações de plantas e a aquisição rápida de firmas mais fracas por empresas mais fortes. Quando o Governo pôs fim ao controle, teve início uma era de aglutinação e fusões, seguida particularmente nas indústrias de engenharia, navegação, mineração e em outras indústrias voltadas para a guerra. Os próprios processos de padronização técnica e contábil, exigidos pela economia de guerra, facilitaram posteriormente a combinação.

§ 5. A guerra mostrou aos empresários e financistas britânicos, com maior clareza que antes, que um país, para manter suas posições nas novas condições da manufatura e do comércio mundiais, teria de desenvolver ao máximo as economias de coordenação e fusão. Ela tornou definitivamente clara para o consumidor inteligente a necessidade de projetar ou estender a regulamentação estatal, a fim de resguardar o comprador contra abusos possíveis ou prováveis dos poderes do monopólio, postos assim em jogo de forma mais plena. O *Report of the Committee on Trusts*⁷ registra a existência, na Grã-Bretanha, de associações estabelecedoras de preços ou de outras formas de combinações, em muitos setores dos ramos metalúrgico, de fabricação de máquinas, produtos químicos, têxteis e de construção, e expressa a seguir sua opinião:

“É uma satisfação para nós constatar que associações comerciais e combinações estão se desenvolvendo com rapidez crescente nesse país, e podem, dentro de um prazo não longo, vir a exercer controle supremo sobre todos os setores importantes dos negócios britânicos”.⁸

No estudo que preparou para a comissão, o Sr. Hilton resume assim a extensão do movimento:

“Atualmente, pode-se admitir a existência de muito mais de quinhentas associações no Reino Unido, exercendo todas influências significativas sobre o andamento da indústria e dos preços vigentes”. No tocante aos ramos da construção, ele acrescenta: “A

7 Publicado em 1919.

8 *Report.* p. 11.

pesquisa mais cuidadosa já realizada sobre combinações em qualquer segmento da indústria britânica foi a que teve como objeto os materiais de construção; e a conclusão alcançada, a de que 25% dos materiais empregados na construção de uma casa média estão submetidos a um controle absoluto e que 33% são parcialmente controlados”.⁹

A intensificação do nacionalismo econômico, com seu maior número de tarifas e seu mais alto grau de protecionismo (especialmente no continente europeu), suas restrições a investimentos estrangeiros, sua subvenção às indústrias nacionais, estimula evidentemente as combinações internacionais. Por toda parte, observa-se também o amadurecimento de uma política consciente de controle estatal dos preços, a fim de proteger o consumidor contra a ameaça de um comércio com poderes de fixação de preços.

A nova política protecionista seguida pela Grã-Bretanha está positivamente alterando a situação, tal como se apresentava a um observador no período anterior à guerra — Herman Levy — que escreveu:

“O desenvolvimento de controles e trustes nas indústrias inglesas se restringe a três fatores — inexistência de uma tarifa protecionista, insignificância relativa dos fretes e escassez extrema de produtos minerais de lenta renovação — capazes de formar monopólios nacionais ou internacionais”.¹⁰

Mas nem o livre-comércio nem o protecionismo constituem uma barreira sólida ou suficiente para o desenvolvimento de consórcios internacionais, que vinham se configurando antes da guerra e que já estão começando a retomar suas atividades.

Escrevendo antes da guerra, o Sr. Macrosty afirmou:

“Dessa ou daquela maneira, o comércio mundial de trilhos, tubos, pregos, parafusos, linha de coser, pó alvejante, bórax, nitratos e fumo está, em maior ou menor grau, submetido ao controle internacional, enquanto, pelo menos até recentemente, a dinamite era controlada dessa forma e se sucediam os esforços para, de forma semelhante, unificar em um sindicato todos os negócios do aço”.

Algumas das combinações interrompem provisoriamente suas atividades ou as reduzem, mas as economias combinatórias estão quase todas em vigor, sendo que, em certos ramos (particularmente no da metalurgia e no da engenharia) as vantagens da regulação do produto e as divisões do mercado são maiores do que antes. No ramo da carne e

⁹ *Report*. p. 26.

¹⁰ *Monopolies and Competition*. p. 304 (Macmillan).

de outros alimentos, associações estrangeiras, como a American Meat Trust, são mais poderosas que antes.

Com o decorrer do tempo, o desenvolvimento de combinações de âmbito internacional, investidas de poderes para fixar preços, deverá exigir medidas de proteção adequadas, estabelecidas com base em acordos entre os Governos interessados. O início de uma política econômica internacional, já ratificada nas atividades da Liga das Nações e de seu instrumento correlato, a *International Labour Bureau*, deve orientar-se, com propósitos cada vez mais claros, para essa tarefa de regulação eqüitativa de preços e da distribuição, relativa a artigos e serviços controlados pelo capitalismo internacional.

Entrementes, as condições arriscadas das finanças e do comércio, a que todos os grandes países industriais vêm sendo submetidos ultimamente, estão acelerando o processo das combinações. Na Alemanha em particular, e, em grau menor, na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, as associações empresariais mais soltas, sob forma de cartéis, restritas aos processos de comercialização, estão cedendo lugar a fusões reais.

§ 6. Já vimos que o capitalismo moderno introduz certas e definidas mudanças na importância proporcional das ocupações em todos os países desenvolvidos. A agricultura, pelo fato de sua produtividade crescer menos diretamente com as economias capitalistas que com outros processos, geralmente definha, pois um percentual crescente dos alimentos e materiais provém do comércio exterior. As manufaturas principais, salvo as engajadas no suprimento de mercados estrangeiros em expansão, crescem até atingir um máximo, para depois entrar em declínio positivo ou relativo, medido pelo volume de emprego que oferecem. Por outro lado, no transporte e em outros ramos distributivos, ligados à movimentação e venda de bens, registra-se um avanço marcante. O mesmo acontece com as atividades que asseguram serviços profissionais, financeiros, públicos e outros.

O censo britânico de 1911¹¹ mostra que esses processos têm continuidade. Na agricultura, constata-se crescimento muito inferior ao da população como um todo, o que se comprova cotejando a cifra de 1 128 604, em 1901, com a de 1 235 237, em 1911. Na mineração, por outro lado, verifica-se um avanço quase três vezes mais rápido que o crescimento populacional — isto é, 35,2% no decênio. Os ramos do transporte apresentam um aumento de 13,1%, sendo a percentagem dos empregados em ferrovias um pouco maior — de 16,7%, embora muito menos rápido que os registrados nos Censos precedentes. Quanto aos grupos do ramo manufatureiro, o da metalurgia e o da fabricação de máquinas revelam um incremento considerável — 20,5%, no que se refere à mão-de-obra masculina. No entanto, esse setor abrange os ramos da construção naval e da fabricação de veículos, incluindo mo-

11 Infelizmente não é possível cotejar os resultados do Censo de 1921 com cifras anteriores, devido à adoção de formas inteiramente novas de classificação.

tores. O ramo dos “metais preciosos” etc. mostra um aumento ainda maior, de 23,7%, em grande parte atribuído a “instrumentos científicos, instrumentos musicais, artigos para esportes e jogos”. Nos ramos da “madeira, mobiliário e acessórios”, o incremento verificado é de 22,7%, imputados sobretudo a acessórios de casas e lojas e a negociantes de artigos de arte e mobiliário. Isso contrasta curiosamente com o que acontece no ramo da construção, onde se registrou uma queda de 9,3% durante o mesmo decênio, a qual provocou uma contração menor no setor de “escovas e pincéis, cimento, cerâmica e vidro”.

Os outros avanços proporcionais observados na manufatura ocorrem nos setores dos “produtos químicos, petróleo” etc., em que se registra o enorme aumento de 38,2%, e no do “papel, impressos, livros, artigos de papelaria” etc., em que o aumento é de 24,8%.

Depois de apresentar uma queda relativa no nível de ocupações durante a década precedente, os têxteis voltaram a crescer com velocidade ligeiramente superior à da população, graças, particularmente, à recuperação do volume de emprego da mão-de-obra masculina no ramo do algodão. Os ramos da lã e do vestuário perderam terreno; no último, registrou-se um decréscimo de 1,5% para os homens e um aumento de somente 3,8% para as costureiras responsáveis pela montagem dos vestidos.

Os ramos do atacado e do varejo, onde quer que estes se diferenciem dos processos de manufatura, continuam a absorver um percentual crescente de trabalhadores. Esse fato se manifesta no aumento de todos os produtos englobados sob o título “comercial”, com uma cifra de 34,3%. Para os caixeiros-viajantes, o aumento é de 31,0%; na área dos bancos, de 33,3%; na de agentes de seguros, 56,9%. Na rubrica denominada “distribuidores”, 23,8% para os homens e 54,2% para as mulheres. No ramo dos calçados, verifica-se um contraste instrutivo: enquanto na área produtiva há uma queda de 7,9%, na distributiva há uma elevação de 52,9%. O ramo dos serviços domésticos e correlatos continua a mostrar um declínio proporcional, especialmente entre os que trabalham em casas, para os quais o aumento é de somente 1,3%. Entre os profissionais, constata-se um avanço contínuo e amplo, embora o surgimento de setores subsidiários novos torne difícil medi-lo com exatidão. A mesma restrição aplica-se às cifras relativas à área do Governo nacional e local, que inclui muitas pessoas, provenientes de empregos privados, que assumiram suas funções durante o período. No entanto, o avanço real e proporcional registrado na área do emprego público continua significativo. O incremento varia de 171 687 a 244 379, isto é, de 42,3%, entre os funcionários e de 26 500 a 44 882, ou seja, de 69,4%, entre as funcionárias.

O quadro [da página] seguinte mostra o aumento ou a diminuição da importância relativa dos segmentos gerais das ocupações durante o decênio 1901/11 na área da mão-de-obra masculina.

§ 7. Na evolução recente de formas e métodos econômicos, as mulheres vêm tendo uma participação cada vez maior. Não só se alistaram na indústria organizada e especializada, tomando seus lugares nos vários

processos de fiação, tecelagem e confecção de roupas, preparação de alimentos, bebidas, lavanderia e outras atividades até então domésticas, como ingressaram, em número crescente, em maior número de ocupações não especializadas, muitas das quais até pouco tempo atrás reservadas exclusivamente à mão-de-obra masculina. Os avanços mais rápidos e significativos ocorreram em certos setores do comércio, do serviço público e entre os profissionais. Durante a última metade do século, os dados fornecidos pelo Censo mostram que na categoria de escriturário do comércio o número de mulheres empregadas passou de 5 para 245 por 1 000 "pessoas empregadas", sendo que, somente no último decênio, o número subiu de 153 para 245. Os setores dos telégrafos e dos telefones passaram agora a ser operados predominantemente pelas mulheres, elevando-se sua participação de 406 para 522 por 1 000 no decênio. Nos ramos de panos e outros tecidos, dos calçados e em certos setores do ramo distributivo, elas estão deslocando os homens rapidamente.

Por outro lado, nos setores manufatureiros dos principais ramos têxteis, onde a mão-de-obra até pouco tempo atrás vinha se tornando predominantemente feminina, configura-se uma reversão relativamente expressiva. As estatísticas concernentes aos ramos têxteis do algodão patenteiam esse fato.

Ocupações Masculinas

(Número de homens em 10 000 empregados durante 10 anos na Inglaterra e no País de Gales)

	1901	1911		1901	1911
I. Governo nacional ou local	141	179	VII. Agricultura: Lavradores	167	153
II. Defesa	139	151	Trabalhadores		
III. Profissionais	257	269	agrícolas	594	558
IV. Trabalho doméstico:			Outros	121	124
Externo	148	166	VIII. Mineração:		
Interno	102	118	Carvão	528	647
V. Comércio:			Outros ramos	110	92
a) Comerciantes, agentes,			IX. Metalurgia:		
representantes de negócios			Máquinas	814	846
bancários etc.	184	222	Embarcações	71	76
b) Pessoal de escritório	254	264	Veículos	95	128
VI. Transportes:			X. Construção	859	693
Ferroviário	290	291	XI. Madeira	169	158
Rodoviário	355	345	XII. Papel, impressão	123	131
			XIII. Têxteis	331	343
			XIV. Vestuário	305	275
			XV. Alimentação etc.	638	669

As cifras relativas ao ramo da lã seguem a mesma linha, mostrando que, do aumento global do emprego, que chega a 6,2%, 9,0% correspondem a homens e somente 4,2% a mulheres. Nas manufaturas

	1901	1911	Aumento percentual
Número de pessoas ocupadas	529 131	605 177	14,4
Homens	196 898	233 380	18,5
Mulheres	332 233	371 789	11,9

de roupas, o número de mulheres continua a superar o de homens, mas mesmo essas indústrias mostram uma taxa de crescimento muito inferior à da população ocupada como um todo.

O quadro seguinte, que abrange todas as ocupações, salvo serviços domésticos, em que as mulheres têm uma participação proeminente, lança muita luz no progresso feito por elas num número maior de ramos e manufaturas. Os ramos de cerâmica, papelaria, fotografia, malharia, tapeçaria, calçados, escovas e produtos químicos se destacam nesse segmento. Nos serviços domésticos, registra-se grande redução em face da demanda industrial e comercial; por outro lado, parece que a participação predominante das mulheres como professoras chegou ao seu apogeu e está declinando. Deve-se esse fato, indiscutivelmente, ao maior número de atividades abertas à participação das mulheres instruídas.

Proporção de Mulheres em Algumas Ocupações em Cada 1 000 Pessoas Empregadas

	1861	1871	1881	1891	1901	1911
Professores	725	741	727	740	745	727
Fotografia	66	147	197	234	257	297
Serviços de lavanderia	990	987	981	964	957	931
Pessoal empregado em escritórios	5	16	33	72	153	245
Telégrafos e telefones	82	76	236	291	406	522
Cerâmica etc.	311	354	384	385	392	421
Borracha para apagar	206	200	275	391	398	370
Escovas etc.	321	346	382	389	431	440
Manufatura de papel	417	395	444	401	366	312
Papelaria etc.	345	380	531	600	643	653
Algodão	567	598	620	609	628	614
Lã	461	513	561	557	582	571
Seda	642	676	691	667	702	693
Linho, cânhamo e outros produtos têxteis	265	304	374	393	492	530
Malharia	468	468	533	629	713	735
Rendas	829	826	743	625	653	630
Tapetes, capachos etc.	183	312	362	440	517	544
Negociantes de panos e de outros tecidos	208	257	349	433	504	560
Manufatores de palha	921	926	903	814	737	666
Fabricantes de luvas	864	882	854	769	761	731
Fabricantes e distribuidores de botas, sapatos etc.	154	115	160	185	210	226
Fumo	221	296	435	548	601	596

Como se pode ver no quadro seguinte, o sistema econômico vigente nos Estados Unidos manifesta muitas das mesmas tendências, no que concerne às mudanças registradas, quanto à importância relativa das

ocupações — isto é, o declínio da agricultura e dos serviços domésticos, o grande aumento do pessoal empregado nos escritórios, a expansão no comércio, no transporte, entre os profissionais e no serviço público.

Distribuição da População por Ocupações nos EUA
(Porcentagens)

	1920	1910
Agricultura, florestas, animais	26,3	33,1
Indústrias extrativas, minerais	2,6	27,5
Manufaturas mecanizadas	30,8	6,8
Transporte	7,4	9,9
Comércio	10,2	1,5
Serviço público	1,9	4,2
Profissões	5,2	9,4
Serviço doméstico e pessoal	8,2	2,9
Empregados em escritório	7,5	4,6

As porcentagens do emprego global em atividades mais bem remuneradas, de acordo com o sexo, são as seguintes:

Ano	Percentual de homens	Percentual de mulheres
1880	57,8	14,7
1890	60,2	17,4
1900	61,2	18,8
1910	81,3	23,4
1920	78,2	21,7

Nos Estados Unidos, as mudanças no quadro das ocupações de mulheres e meninas seguem também o mesmo rumo geral observado na Grã-Bretanha. O avanço percentual maior é o que se verifica com o pessoal empregado nos escritórios. Vêm depois o segmento das profissões, dos negócios e do serviço público. Nas manufaturas e nos transportes, registra-se aumento considerável. Na agricultura e no serviço doméstico, há um declínio relativamente grande.

§ 8. A freada que a Grande Guerra deu no desenvolvimento da indústria no mundo, como um todo, e nos países beligerantes europeus em particular, fica mais manifesta quando consideramos a reduzida produção de ferro e aço e a retração do comércio exterior. Os quadros seguintes sobre a produção mundial de ferro gusa e aço mostram que,

em 1923, o produto mundial nesses dois ramos ficou consideravelmente abaixo do nível de pré-guerra, no ano de 1913. Eles também permitem comprovar claramente a supremacia dos Estados Unidos nessas indústrias básicas, assim como o colapso e a lenta recuperação da Alemanha.

Produção Mundial de Ferro Gusa
(em milhares de toneladas — Statistical Abstract of USA.
1923. p. 270)

<i>Países</i>	1913	1919	1920	1921	1922	1923
Total mundial	77 182	50 843	58 854	34 700	51 938	64 580
Estados Unidos	30 655	30 579	36 401	16 506	26 851	39 500
Grã-Bretanha	10 260	7 398	8 035	2 616	4 902	7 860
França	5 126	2 374	3 380	3 308	5 147	5 000
Bélgica	2 428	247	1 099	862	1 578	2 118
Alemanha	19 000	6 192	5 568	6 096	8 000	4 000
Itália	420	251	107	75	91	200

§ 9. O desenvolvimento do internacionalismo econômico fortalece os laços do intercâmbio comercial entre os diferentes países do mundo, promove cooperação mais íntima e mais efetiva entre elementos de diferentes nações na exploração dos recursos mundiais para o bem geral e padroniza as atividades da produção e do consumo em todos os países que participem no intercâmbio econômico. Esse movimento fez avanços notáveis em várias regiões, tanto extensiva como intensivamente, durante os primeiros anos do século atual.

Produção Mundial de Aço
(em milhares de toneladas — Statistical Abstract of USA.
1923. p. 279)

<i>Países</i>	1913	1919	1920	1921	1922	1923
Total mundial	75 019	57 111	67 145	42 487	63 098	72 573
Estados Unidos	31 301	34 671	42 133	19 744	35 603	44 400
Grã-Bretanha	7 664	7 894	9 067	3 703	5 881	8 480
França	4 614	2 151	3 002	3 010	4 464	4 750
Bélgica	2 428	329	1 233	780	1 539	2 185
Alemanha	18 631	7 648	6 624	8 700	9 000	5 000
Itália	918	763	762	672	600	800

O aumento absoluto e percentual do comércio de importação e exportação dos principais países europeus antes da guerra fica patenteado no quadro a seguir:

Valor da Importação e Exportação
(em Libras)

	1901	1904	1907	1910	1912
	£	£	£	£	£
GRÃ-BRETANHA:					
Importação	521 990 198	551 038 628	645 807 942	678 257 024	744 640 633
Exportação	347 864 268	371 015 321	517 977 167	534 145 817	598 961 130
RÚSSIA:					
Importação (especial)	62 639 000	68 759 000	84 444 000	114 469 000	123 687 000
Exportação	80 389 000	106 229 000	111 152 000	152 959 000	160 318 000
ALEMANHA:					
Importação (geral)	281 578 000	330 444 000	470 550 000	468 809 000	568 962 000
Exportação (geral)	232 247 000	273 622 000	365 913 000	397 252 000	476 140 000
BÉLGICA:					
Importação	145 626 000	177 058 000	244 952 000	262 066 000	—
Exportação	129 578 000	153 964 000	207 646 000	227 786 000	—
FRANÇA:					
Importação	224 248 000	228 860 000	314 984 000	364 104 000	411 744 000
Exportação	208 788 000	229 780 000	290 244 000	324 196 000	352 956 000
ITÁLIA:					
Importação	69 758 000	78 514 000	119 994 000	137 866 000	156 646 000
Exportação	55 997 000	65 853 000	81 590 000	87 553 000	100 594 000
ÁUSTRIA-HUNGRIA:					
Importação (especial)	68 860 000	85 329 000	104 249 000	118 869 000	148 200 000
Exportação (especial)	78 561 000	87 028 000	102 387 000	100 775 000	113 911 000

Pode-se observar que cada país experimentou um avanço extremamente significativo, tanto no que diz respeito ao valor da importação quanto ao da exportação. Em todos os países, salvo na Rússia, registrou-se grande excedente e, na maior parte dos casos, um excedente crescente do valor da importação sobre a exportação. Na Alemanha, por exemplo, o excedente das importações elevou-se de pouco menos de 50 milhões em 1901 para aproximadamente 92 milhões em 1912; na França, de 16 milhões para 59 milhões. Na Áustria-Hungria, um saldo de 10 milhões nas exportações, em 1901, se transformou num saldo de 34 milhões nas importações, em 1912.

Essa situação do comércio internacional comprovou evidentemente grande desenvolvimento de exportações invisíveis, sob a forma de serviços de navegação, financeiros e outros, junto com um aumento do agregado dos juros sobre investimentos estrangeiros, no caso de países como Alemanha, França e Bélgica. O equilíbrio, no caso da Itália e da Áustria-Hungria, foi assegurado em parte mediante remessas feitas por cidadãos desses países, que haviam entrado recentemente nos Estados Unidos como imigrantes.

O fato significativo foi, no entanto, o rápido crescimento do comércio internacional. Se levarmos na devida conta a elevação geral de preços nos últimos anos, esse crescimento foi consideravelmente mais rápido que as estimativas admitidas sobre o crescimento da indústria

como um todo nos países considerados. O comércio externo vinha crescendo em toda parte com mais rapidez que o comércio interno. Uma pesquisa mais precisa mostrará também que o comércio foi mais variado, no tocante a tipos de produto e a países em que era efetuado. Nos países civilizados, todas as pessoas haviam se tornado cada vez mais dependentes de um número maior de fontes estrangeiras para o suprimento de um número acrescido de suas necessidades diárias.

Na Europa, os danos impostos pela guerra e pela situação do pós-guerra a esse comércio internacional foram graves e numerosos. Os sistemas monetários desorganizados atuavam no sentido de retardar a retomada industrial e perturbar a segurança e a confiança nos negócios. O estabelecimento de novas tarifas, as modificações nas rotas comerciais, a insuficiência do poder aquisitivo, os embargos e boicotes, as animosidades criadas pela guerra, o afastamento da Rússia da política da boa vizinhança e os distúrbios na China e em outros lugares foram obstáculos que se ergueram no caminho do intercâmbio comercial fluido entre as nações. Embora, por volta de 1923, tenha ocorrido uma recuperação relativamente considerável dos negócios, tendo em mente o rompimento das relações comerciais durante a guerra, a comparação geral que apresentamos a seguir sobre o comércio internacional em 1913 e em 1923 mostra uma redução real muito grande de volume, diferentemente do que indicam os valores inflacionados. Ela põe em foco e ressalta a participação crescente que passam a ter os Estados Unidos e o Império Britânico (em particular os países da comunidade britânica) no comércio mundial.

§ 10. O traço característico mais específico do internacionalismo econômico moderno não é, todavia, o crescimento do comércio comum através das fronteiras políticas, mas o investimento crescente de capital em países estrangeiros. Esse crescimento da exportação de capital, com as enormes complicações que provoca nos balanços gerais do comércio dos países nele envolvidos, configurou-se em todos os países industriais avançados da Europa. Foi o Reino Unido que mais avançou nesse sentido, tanto no que se refere ao volume de dinheiro investido no exterior, como no percentual dessa soma em relação a investimentos internos. Os investimentos feitos pelo Reino Unido são também mais amplamente distribuídos em países não europeus do que os investimentos estrangeiros feitos por outros países exportadores de capital. Embora não disponhamos de cifras suficientemente confiáveis sobre o fluxo do capital exportado ou o fluxo de investimentos internos, os índices que temos em mãos indicam grande crescimento absoluto e relativo de investimentos estrangeiros, se cotejados com investimentos nacionais, entre 1905 e 1914, no caso do Reino Unido. O ano de 1905 registra, pela primeira vez, um amplo predomínio no montante do capital aplicado em Londres em investimentos no exterior, relativamente

COMÉRCIO MUNDIAL EM 1913 E 1923. PARTICIPAÇÃO DA GRÃ-BRETANHA, DOS ESTADOS UNIDOS E DA FRANÇA

Importação (especial) de mercadorias			Exportação (especial) de mercadorias		
	Valor total		% do total		
	1913	1923	1913	1923	
	Milhões de libras				
O mundo inteiro (157 países)	4 365,3	5 700,0	100,0	100,0	
Império Britânico:					
Reino Unido	659,2	958,5	15,1	16,81	
Outros países britânicos	518,0	788,4	11,87	13,85	
Total do Império Britânico	1 177,2	1 746,8	26,97	30,66	
Estados Unidos	361,0	829,0	8,27	14,54	
França	333,9	430,5	7,65	7,55	
Todos os outros países	2 493,2	2 693,7	57,11	47,25	
	Milhões de libras				
O mundo inteiro (157 países)	4 034,8	5 299,0	100,0	100,0	
Império Britânico:					
Reino Unido	525,3	743,5	13,02	14,03	
Outros países britânicos	494,7	853,5	12,26	16,11	
Total do Império Britânico	1 020,0	1 597,0	25,28	30,14	
Estados Unidos	503,1	894,3	12,47	16,88	
França	272,8	401,8	6,76	7,58	
Todos os outros países	2 238,9	2 405,9	55,49	45,40	

NOTA 1 — Nas tabelas de importações e exportações (especiais) de mercadorias, apresentadas no quadro, as moedas estrangeiras foram convertidas em libras esterlinas, obedecendo ao valor médio das cotações 91% das importações e 89% das exportações, relativos ao ano de 1923, baseiam-se em cifras disponíveis, e o saldo foi estimado de acordo com dados de 1922. Para melhorar a comparação com 1913, as cifras sobre o comércio do Reino Unido relativas ao ano de 1923 foram adaptadas (reduzidas), para que pudessem ser aplicadas às ilhas britânicas como um todo, e não apenas à Grã-Bretanha e à Irlanda do Norte.

NOTA 2 — Ver na página 38 uma explanação sobre o significado das importações "especiais".
(Survey of Oversea Markets, 1925. Quadro da p. 667. Publicado pelo Committee on Industry and Trade. Stationery Office.)

ao capital subscrito para investimentos no país, predomínio esse ressaltado pelas cifras relativas aos anos subseqüentes até 1914. Quando levamos também em conta o capital "parcialmente subscrito no continente", mas inteiramente subscrito por intermédio de Londres, as cifras comparativas, compiladas desde o início do século, se apresentam como a seguir:

Ano	<i>Em milhares de libras</i>	
	<i>Para investimentos no Reino Unido</i>	<i>Para investimentos no exterior</i>
1900	100 121	26 069
1901	106 585	26 978
1902	75 124	62 214
1903	44 868	60 013
1904	50 083	64 616
1905	48 426	110 617
1906	39 314	72 995
1907	32 988	79 334
1908	50 052	117 871
1909	18 681	150 468
1910	60 296	179 832
1911	26 146	142 740
1912	45 335	144 560
1913	35 951	149 735

Se é verdade que as proporções reais do capital subscrito nas diversas áreas não correspondem exatamente às cifras das emissões, enquanto grandes quantidades de poupanças se convertem em emissões internas, mediante processos privados de investimento, é indiscutível a tendência geral revelada por essas estatísticas.

Essa corrente se dirige para um número crescente de aplicações em número também crescente de países. Embora o destino da corrente principal tenha sido o Canadá, os Estados Unidos e a Argentina, outros países sul-americanos também vêm recebendo grandes parcelas; somas menores, mas consideráveis, foram aplicadas na África do Sul, em outras colônias africanas nossas e no Egito, bem como na Índia e na Austrália, que também receberam suas parcelas. Nos últimos anos, a Rússia passou a constar entre os captadores de poupanças britânicas.

"O objetivo principal que essas somas gigantescas têm em vista é ainda a construção de ferrovias em quase todas as partes do mundo. Outro importante setor de empresas, que exige constantemente novos capitais, é o de construção de portos, sistemas de

abastecimento de água e gás, iluminação elétrica, telégrafos e bondes. Incumbem-se de todas essas atividades tanto entidades governamentais (nacionais ou locais) como sociedades anônimas. Acrescentem-se a essas atividades as de empresas de mineração e *plantations*, as companhias hipotecárias de terras, bancárias, securitárias e comerciais, que, aliás, já figuravam com destaque em períodos anteriores na esfera dos investimentos estrangeiros. Patenteia-se, contudo, no curso dos investimentos externos durante os últimos anos, uma nova característica, ou seja, uma tendência para investir em firmas manufatureiras e industriais.”¹²

Estatísticas sobre emissões de valores mobiliários em Bolsas francesas revelaram a mesma tendência para um volume maior e para uma distribuição mais ampla de investimentos estrangeiros e, embora no caso da Alemanha, o percentual de emissões estrangeiras seja muito menor, os volumes absolutos de empréstimos, inclusive governamentais, foram consideráveis. Enquanto antes da guerra a Grã-Bretanha tinha investido nas colônias e países estrangeiros somas que variavam de 100 a 200 milhões, o fluxo anual de dinheiro francês para fora do país ficou entre 80 e 100 milhões, e o da Alemanha, entre 40 e 60 milhões. A Holanda e a Bélgica também contribuíram para o caudal de dinheiro fornecido pela Europa Ocidental a países tomadores de empréstimos em todo o mundo, atingindo um montante de cerca de 300 milhões anualmente.

O montante real do capital britânico investido no exterior foi estimado em 4 bilhões de esterlinos, aproximadamente, no ano de 1914, enquanto o do capital francês, em 1,8 bilhão e o do capital alemão, em 1,2 bilhão.

O financiamento da Grande Guerra afetou materialmente o fluxo da exportação de capitais e a propriedade destes. A Alemanha liquidou a maior parte de seus valores mobiliários no exterior; a Grã-Bretanha reduziu seus haveres estrangeiros em 1 bilhão de libras esterlinas aproximadamente. Desapareceu um grande percentual das inversões francesas na Europa. Finda a guerra, esses países já não dispunham de grandes fundos excedentes para aplicar em investimentos no exterior, embora a Grã-Bretanha conseguisse certa recuperação dos sacrifícios feitos durante o conflito.

§ 11. Um dos efeitos mais significativos da guerra, no que diz respeito à posição relativa das nações no campo das finanças e do comércio, foi a rápida transformação ocorrida nos Estados Unidos que, da posição de país devedor, passaram para a de país credor. Até o início do século XX, os Estados Unidos ainda iam buscar capital na

12 HOBSON, C. K. *The Export of Capital*. p. 159. Foi o estudo histórico e estatístico mais completo feito sobre o assunto até 1914.

Europa ocidental, sobretudo por intermédio de Londres, embora a maré já começasse a mudar antes da guerra. Calcula-se que os pesados adiantamentos feitos à Europa durante a guerra, especialmente por meio da venda de suprimentos a crédito, deixaram, sob a forma de obrigações, um saldo favorável aos Estados Unidos de cerca de 600 milhões de libras esterlinas, excluindo-se dessa soma os empréstimos feitos a Governos estrangeiros. A partir da guerra, foram feitos novos empréstimos de capital, públicos e privados, de grande vulto.

A situação, no que tange ao montante e à distribuição territorial de investimentos estrangeiros, no início de 1924, apresentava-se como a seguir, segundo o Departamento do Comércio:

<i>Região</i>	<i>Obrigações do Governo</i>	<i>Obrigações da indústria</i>	<i>Total</i>
	<i>1 000 dólares</i>	<i>1 000 dólares</i>	<i>1 000 dólares</i>
Canadá	750 000	1 750 000	2 500 000
Cuba	110 000	1 250 000	1 360 000
México	22 000	1 000 000	1 022 000
América Central e Índias Ocidentais	48 000	100 000	148 000
América do Sul	430 000	800 000	1 230 000
Europa	950 000	350 000	1 300 000
Ásia	190 000	250 000	440 000
	2 500 000	5 500 000	8 000 000

Nessa soma de 8 bilhões de dólares não estão incluídos compromissos de Governos estrangeiros, cujo montante se eleva a cerca de 18,5 bilhões de dólares, que já constavam do débito desde a Guerra Mundial. Aos 8 bilhões de dólares, que representam investimentos norte-americanos no exterior, pode-se opor a soma aproximada de 3 bilhões de dólares, relativa a investimentos de estrangeiros domiciliados nos Estados Unidos no início de 1924.

O exame do balanço comercial nos últimos anos evidencia que, além das inversões contínuas propiciadas por novas subscrições de capital, é preciso considerar o aumento automático dos haveres de norte-americanos em países estrangeiros, resultante de uma política tarifária que impossibilita os Estados Unidos de receberem o pagamento de juros anuais que lhes são devidos, em virtude de seus créditos no estrangeiro. Segundo uma estimativa cautelosa do Sr. Dawes, o excedente anual médio dos Estados Unidos, nos últimos anos, disponível para adiantamentos a serem feitos no exterior, é de 130 milhões de libras esterlinas, incluindo-se nessa soma "aquilo que poderia, nas circunstâncias mais favoráveis, nos ser pago, com o acerto de contas com-

pleto dos compromissos internacionais". Se essa soma fosse destinada (como no atual regime de restrições tarifárias a importações) a girar a juros compostos, ela se elevaria, num período de vinte anos aproximadamente, a 325 milhões de libras por ano, sem nenhuma ampliação do comércio exterior norte-americano. Mas o grande excedente da exportação sobre a importação, veículo dessa nova expansão de investimentos estrangeiros, provavelmente não desaparecerá, a menos que o Governo inverta sua política de tarifa aduaneira; é possível que aumente, com a expansão constante da produtividade da produção em massa de ferro e aço, como de outras manufaturas correntes. Pode-se esperar, no momento, uma expansão muito rápida de investimentos norte-americanos, sobretudo na Europa e no continente americano, mas, mais tarde e em medida crescente, na exploração do petróleo, da borracha e de outras matérias-primas em países atrasados da Ásia e da África.

Esse avanço dos Estados Unidos coincide com um declínio na posição da Grã-Bretanha como país investidor no estrangeiro. Isso porque, embora ela tenha compensado, desde a conflagração, grande parte dos sacrifícios feitos durante a guerra no tocante a investimentos estrangeiros (norte-americanos e outros), seu excedente anual médio ficou consideravelmente reduzido, e nem mesmo uma recuperação satisfatória dos negócios em âmbito mundial lhe permitirá retomar sua supremacia de pré-guerra no mercado mundial de investimentos. Isso deve-se aplicar igualmente, com rigor ainda maior, aos outros grandes investidores — França e Alemanha. Admitindo-se que esses países paguem integralmente parte significativa de seus compromissos no estrangeiro, decorrentes de empréstimos e indenizações, o excedente de que disporão para investir no exterior será provavelmente, durante algum tempo, pequeno ou nulo. De fato, parece bem provável que os investimentos que eles vierem a fazer no estrangeiro, sejam quais forem, serão contrabalançados por novos empréstimos tomados nos Estados Unidos e, em medida menos ampla, na Grã-Bretanha, recebendo esses países o pagamento dos juros sobre empréstimos antigos e prestações de indenizações a que tiverem direito, mediante novos créditos que eles próprios oferecerem.

§ 12. A dependência acentuada de grandes volumes de capital, indispensáveis para operar com êxito tantos setores da indústria e do comércio, e o grande papel desempenhado por processamentos reservados e intrincados de comercialização, que exigem longos períodos para sua consumação, deram imensa importância ao mecanismo bancário e financeiro. O sistema de investimentos moderno, por meio da sociedade por ações, não se limitou a estender e despersonalizar a empresa moderna; ele atribuiu papel dominante e determinante no mundo dos negócios a pequenos grupos de pessoas que, nos grandes centros monetários, controlam e regulam os fluxos de capital e o sistema creditício, mediante os quais é administrada uma proporção crescente de negócios modernos. A tarefa de financiar novos empreendimentos,

indo buscar o capital necessário em fontes multiformes, de transformar sociedades anônimas de domínio privado em sociedades anônimas de domínio público, de colaborar no financiamento das operações concretas da indústria e do comércio, por intermédio de empréstimos, descontos e de outras formas de assistência financeira, de assumir riscos e proporcionar garantias, de fornecer a corretores e a outros operadores de “papéis” os meios com que realizar suas operações, assegurou posição-chave aos homens e firmas que detêm esse poder monetário no capitalismo moderno. Os grandes bancos constituídos como sociedades por ações são os centros desse poder na maioria dos países. Essas operações, em grande parte dos casos, são conduzidas ou, pelo menos, financiadas por eles.

As relações diretas entre o banco e a indústria têm-se apresentado de forma diversa em diferentes países. Na Alemanha e nos Estados Unidos, a dependência financeira direta, em que grandes empresas manufatureiras e outras firmas mercantis se mantêm em relação aos bancos, tornou-se muito mais profunda que na Grã-Bretanha. Mas, em todo país avançado, o desenvolvimento dos bancos e das companhias de seguros, tanto extensiva como intensivamente, tem sido um traço marcante de nossa época. Toda cidade, toda vila importante, tem agências e representantes de alguma companhia de grande porte. Poupanças de todas as classes são atraídas para canais mais amplos de investimentos e por toda parte os cheques desempenham papel relevante como meio de pagamento.

O que se aplica ao comércio interno aplica-se também ao comércio externo.

Grandes países capitalistas, como a Grã-Bretanha, a Alemanha e a Holanda, estenderam seus sistemas bancários ao mundo inteiro, contribuindo para financiar negócios e desenvolver os recursos de países novos ou atrasados. Dominando amplamente a navegação e o comércio internacional, a Grã-Bretanha tomou a frente. No início do século XX, todavia, os bancos alemães, demonstrando mais espírito de empreendimento, forçaram a abertura de numerosas oportunidades. Os bancos norte-americanos, em sua maioria voltados até então para o financiamento de suas próprias grandes indústrias em desenvolvimento, começaram também a atuar na esfera internacional, sendo um deles — o *National City Bank* — pioneiro no estabelecimento de agências no exterior, a saber, Brasil, Argentina, Uruguai e Cuba. Um documento lido pelo Prof. Emery R. Johnson, na reunião da American Economic Association, em dezembro de 1915, afirmou, apoiado na autoridade de um banqueiro nova-iorquino muito conhecido, que mais de uma centena de bancos europeus tinham aberto filiais em países estrangeiros, ultrapassando o número destas dois mil.

“Existem mais de cem na América do Sul, cerca de trezentas na Ásia, quatrocentas na África e mais de setecentas na Austrália, Nova Zelândia e ilhas do Pacífico.”

O desenvolvimento do comércio e dos investimentos no exterior tem estado intimamente relacionado com esse movimento das finanças internacionais. Ele é a forma mais fluida do internacionalismo econômico.

§ 13. Provavelmente a Grande Guerra aparecerá na História como um marco adequado, indicador de certas mudanças importantes registradas no poderio e no progresso econômico relativo dos diversos países industriais e nas classes ou ocupações neles existentes. Em outras palavras, mudanças importantes vêm ocorrendo na distribuição da riqueza, como, por exemplo, entre diferentes nações do mundo e entre diferentes segmentos das nações, mudanças essas que são em parte consequência da própria guerra, mas que, enfocadas de forma mais ampla, são uma resultante de muitas forças que já atuavam no pré-guerra, e que adquiriram maior ímpeto com a guerra e com as condições de pós-guerra.

O quadro [da página] seguinte foi compilado em 1919 por Sir Josiah Stamp.

Embora não haja disponibilidade de material para a estimativa da riqueza e da renda anual no período de dez anos que se seguiu, é possível fazer certas afirmações gerais, que indicam os ganhos e perdas relativos de posição econômica. Apesar de os Estados Unidos não terem podido reforçar grandemente sua dianteira no que se refere ao capital *per capita*, devido ao grande percentual de sua riqueza investido em recursos naturais até hoje não desenvolvidos, sua renda deve ter crescido com mais rapidez que a de qualquer outro país, tanto em termos de dinheiro como de bens. Efetivamente, entre as nações beligerantes, são eles os únicos cuja produtividade corrente (1925) não está abaixo do patamar de pré-guerra. Possuidores da maior variedade de recursos naturais no mercado mais vasto, mais rico e mais bem articulado, sua produção e sua distribuição de riqueza foram muito menos prejudicadas que as de qualquer país europeu. Durante a guerra, eles conseguiram extrair vantagens imensas de um mercado mundial artificialmente incentivado, canalizado para um patamar de preços altos; depois da guerra, as forças da produção padronizada em grande escala se fortaleceram ainda mais, como mostram as estatísticas relativas ao ferro, ao aço e à força motriz. A Grã-Bretanha e a França estão ainda operando um pouco abaixo de seu nível de produtividade no pré-guerra, embora a capacidade produtiva britânica em capital e mão-de-obra tenha plenas condições, caso haja disponibilidade de mercados, de atingir o volume anterior à guerra. A França é prejudicada pelo mau estado das finanças públicas e pela incapacidade da iniciativa empresarial de assumir a posição que seus recursos naturais ampliados em carvão e ferro tornariam possível. A Alemanha, bem abastecida quanto a instalações, força de trabalho e capacidade empresarial, está paralisada pela falta de capital de giro e de mercados adequados. A única parte do Império

Austro-Húngaro em ruínas que conseguiu recuperar-se bem foi a Tchecoslováquia. A Áustria, mesmo tendo restaurado seu sistema monetário, empreende uma luta por sua própria subsistência, em virtude de barreiras aduaneiras estabelecidas por setores dos antigos mercados livres que possuía. É verdade que as dificuldades financeiras e a incerteza política prejudicam a recuperação italiana em toda sua plenitude, mas é provável que a Itália industrial, junto com a Suíça e a Escandinávia, graças aos novos recursos em matéria de força motriz industrial de que dispõem atualmente, venha a ocupar posição mais importante na indústria capitalista. A Bélgica e a Holanda estão progredindo a olhos vistos na esfera da produção de riquezas. A Espanha e a Rússia estão economicamente debilitadas, embora os grandes e variados recursos naturais que possui a última, associados ao seu novo e aperfeiçoado regime de posse de terra, possam dar origem a um progresso econômico rápido, caso seja restabelecida a confiança mundial em suas finanças e adotado um sistema apropriado de incentivos econômicos, destinados a desenvolver a eficiência industrial.

O poderio e o desenvolvimento relativo da produção capitalista nos diversos países devem, evidentemente, ser afetados a fundo pelo fato de terem eles em suas mãos recursos disponíveis de carvão, petróleo e força hidráulica, além de técnica aperfeiçoada referente à geração e distribuição de energia elétrica. O papel predominante desempenhado pela energia elétrica, distribuída por grandes centrais geradoras, cobrindo amplas áreas, pode não só alterar a posição relativa das nações industriais em matéria de riqueza, produção e comércio, como também ter importantes reflexos sobre as condições de trabalho e de vida nos países industriais.

O desenvolvimento da força motriz elétrica terá quatro usos principais bem definidos: na indústria, no transporte, na agricultura e nos serviços domésticos. Em cada um desses segmentos, ela pode ser utilizada com tal intensidade que reduza custos e eleve a produtividade. Se plenamente utilizada, será capaz, com razoável grau de progresso técnico, de aumentar a tal ponto a produção de riqueza que levará as populações dos países industriais a um nível muito mais alto de conforto material e lazer que o alcançado até hoje. Se, como parece provável, os controles exercidos sobre o índice de natalidade forem mantidos, a pobreza, no sentido antigo da palavra, poderia ser eliminada, e a luta econômica deixar de dominar a política. Acordos adequados entre o capital e a força de trabalho, entre o empregador e o operário, poderiam proporcionar bem-estar e segurança de vida e trabalho que transformariam a estrutura social e moral da civilização.

Em que medida essas vantagens imensas podem ser conseguidas dependerá grandemente do grau em que o novo poder será fácil e eqüitativamente acessível a todos os homens e a todas as condições de trabalho. É desnecessário insistir em que o capitalismo privado irrestrito não oferece segurança adequada para que a nação como um

todo consiga os benefícios integrais das novas economias de força motriz. Se entregássemos a companhias concorrentes, com seus serviços em separado, áreas para a comercialização da energia elétrica, seriam imensos os desperdícios, a incerteza e os transtornos ocasionados por esses empreendimentos privados. Por outro lado, estabelecer monopólios privados de força motriz, possuidores exclusivos de amplos mercados e em condições de impor tarifas extorsivas aos consumidores seria ainda mais intolerável. Uma vez que seja admitido, vemo-nos entregues às alternativas de administração estatal ou de controle público. Se, como é plausível, pelo menos na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos prevalecer essa última política, pelo menos no período inicial do desenvolvimento muito dependerá dos princípios como também da eficiência do controle estatal. Se a operação da indústria for igual à dos negócios e finanças comuns (deixando-se o capital e a direção da indústria entregues aos incentivos da iniciativa privada, freada apenas por limitações de preços com vistas à proteção dos consumidores e admitindo-se somente, talvez, uma taxa de lucro excedente, a fim de canalizar parte do valor do monopólio para a renda pública), os efeitos sócio-econômicos podem ser muito diferentes dos que normalmente se associam a um empreendimento estatal. Isso porque, no caso de um serviço público, o suprimento de energia elétrica exigiria uma economia de tempo e espaço inteiramente em divergência com a de uma sociedade anônima com fins puramente lucrativos. Ele poderia, por exemplo, pelo menos em certos usos importantes em toda a área de oferta, adotar uma política de fornecimento a preços uniformes, como se faz analogamente nos serviços postais — embora o desenvolvimento de certos serviços pudesse exigir um espaço de tempo maior que aquele que seria remunerativo para a iniciativa privada. É fácil, por exemplo, compreender que o Estado poderia considerar a disponibilidade de energia elétrica barata para estimular a agricultura e fortalecer as indústrias rurais com maior liberdade que uma companhia de domínio privado, para a qual o critério é a obtenção de lucros rápidos. Isso porque o Estado não poderia menosprezar certas considerações sobre o bem-estar do homem, que não só se colocam fora do plano de obtenção do lucro, como também fora do campo econômico.

Uma política de força motriz que permitisse e encorajasse um espaço mais amplo para a população trabalhar e viver é uma das possibilidades evidentes da nova era da eletricidade. O Estado poderia ir mais longe nessa economia humana do que estaria em condições de fazê-lo a iniciativa privada, no sentido de fixar tarifas favoráveis para estabelecimentos fabris mais distantes das centrais elétricas, ou pelo menos para o transporte barato que encorajasse os operários a morar a alguma distância de seus locais de trabalho. Mesmo que motivos estritamente empresariais prevalecessem, a possibilidade de transmissão da força motriz a preços moderados reduziria a concentração compacta vigente na era do vapor, embora as principais indústrias do país

ainda se mantenham nas vizinhanças dos grandes centros carboníferos, nos países em que o carvão continua sendo a fonte de energia.

Uma era em que houvesse disponibilidade de energia elétrica mais barata e mais fácil, para a maior parte das atividades industriais, agrícolas e até domésticas de rotina, poderia não só elevar o padrão de conforto de toda a população, oferecendo-lhe uma vida num meio ambiente menos superpovoado, como também transformar os métodos de trabalho e as características de categorias inteiras de operários. À medida que o lavrador, o cavouqueiro, o sapateiro, a dona de casa vão passando mais e mais do trabalho manual rotineiro para o trabalho com máquinas elétricas, eles assumem cada vez mais a atitude de operadores qualificados. Com a mudança da natureza de seu trabalho, sua atitude mental para com este se transforma. O comando e a direção qualificada da força mecânica imprimem ao trabalho um novo interesse e dignidade, situação em que ele não é indevidamente limitado em sua aplicação. Já se observa que a vida rural está mudando com a nova força motriz e que a eletricidade, tomada conjuntamente com os outros serviços de comunicação, educação e recreação, que estão rompendo o isolamento da vida campestre, pode realizar uma liberação da mentalidade rural, impregnada de reações perceptíveis na política e em outras esferas do comportamento.

PARTE SEGUNDA

§ 1. Essa especulação sobre o advento da era da eletricidade pode servir como uma introdução adequada para os dois principais ensinamentos econômicos da Grande Guerra.

A revelação mais significativa sobre a experiência da indústria britânica durante a guerra foi sua adaptabilidade quantitativa e qualitativa a demandas novas e inesperadas. Após três anos, aproximadamente, durante os quais mais de 4 milhões de homens (ou seja, cerca de 1/3 da população masculina adulta fisicamente capaz) foram recrutados para os serviços militares, enquanto mais de um milhão foram convocados para atender às exigências específicas das indústrias de abastecimento militar, as outras indústrias do país puderam ainda manter em suas mãos os suprimentos das necessidades materiais indispensáveis à vida para a população civil restante, num nível aparentemente não inferior ao do pré-guerra.

É verdade que, a fim de complementar nossa produção interna, foi necessário obter fornecimentos maiores que os habituais. Mas, se levarmos em conta os fretes e outros gastos específicos, é provável que a quantidade real dos alimentos importados e dos materiais disponíveis para o uso e o consumo civil não tenha ultrapassado muito o nível normal. É claro que a nação foi capaz de mobilizar reservas internas de capacidade produtiva muito maiores do que se supunha existirem. Parece que a produção de riqueza material como um todo (inclusive munições e outros materiais necessários à guerra) não diminuiu de forma perceptível com o afastamento de 4 milhões de homens.

Como isso foi possível? Bem, em primeiro lugar, não mais que a metade desse suprimento de homens foi tirada de mão-de-obra empregada na produção direta de bens materiais. É provável que metade, aproximadamente, dos 4 milhões foi recrutada nos meios relacionados com o lazer, entre estudantes, empregadores, profissionais, entre ocupações na área de distribuição e transporte, serviços domésticos e outros de cunho pessoal. Meio milhão mais ou menos representam a emigração suspensa durante a conflagração. Certos ramos dedicados ao provimento de artigos de luxo e recreação, em particular aqueles associados com as necessidades dos ricos do sexo masculino, ficaram temporariamente inativos. Mas as indústrias fundamentalmente importantes foram revitalizadas com o concurso de várias fontes, de maneira que seu produto agregado não diminuiu muito. A margem de desempregados foi absorvida, operários aposentados retornaram ao trabalho, crianças e jovens foram transferidos das escolas para a indústria, grande número de mulheres foi mobilizado para a manufatura, o comércio e a agricultura, implantou-se um sistema de semana integral de trabalho com muitas horas extraordinárias e até trabalho aos domingos, intensificou-se o uso das máquinas poupadoras de mão-de-obra e acelerou-se o ritmo de operação de toda a maquinaria, resultando dessa "diluição" uma divisão de trabalho mais eficaz e, da suspensão dos controles sindicais, uma elasticidade e produtividade maior do trabalho. Por conseguinte, embora os serviços de distribuição e outros tivessem sua atividade reduzida, os serviços "produtivos" mantiveram o mesmo ritmo. O Sr. Hoover tirou o mesmo ensinamento da experiência de guerra, mais curta nos Estados Unidos:

"Uma prova indiscutível do nível insatisfatório de nossa produção normal se tornou evidente quando, com 20% da força de trabalho mobilizada nas forças armadas, produzimos entretanto 20% mais de bens do que estamos produzindo hoje em dia".¹³

A experiência do pós-guerra na Europa, bem como na Grã-Bretanha, tornou mais nítida a necessidade consciente de uma produção nacional acrescida. Exigências de salários mais elevados e jornadas mais curtas, por parte da mão-de-obra, a demanda de uma taxa de juros mais alta, por parte do novo capital, e a consequente dificuldade de conservar os custos de produção em níveis suficientemente baixos para manter a participação de pré-guerra num mercado mundial contraído reclamavam, em todos os países industriais, a necessidade imperiosa de aperfeiçoamento técnico, de organização empresarial e financeira, a fim de sustentar uma produção inteiramente regular.

§ 2. O desperdício significa a incapacidade de utilizar os melhores métodos disponíveis, não só pelas diversas empresas, como também pelas indústrias tomadas em separado e como partes integrantes de

13 *Industrial Waste*. Nova York, 1921.

uma economia nacional. Alguns dos desperdícios mais vultosos se registram na alocação errônea de recursos econômicos. Exemplo expressivo é o do excesso de energia consumida nos processos distributivos. Isso atinge talvez seu ápice no processamento de produtos alimentares. Analisando os preços do trigo, leite e carne no varejo, no ano de 1923, na Grã-Bretanha, Sir Charles Fielding demonstrou que de 50 a 60% dos preços desses artigos produzidos no país foram consumidos em processos de distribuição e transformação em alimentos. Nos ramos das verduras, das flores e do pescado, a percentagem é provavelmente mais alta. O aumento crescente do percentual da população empregada nos ramos da distribuição comprova os desperdícios nos custos com as vendas, em parte atribuíveis ao excesso de competição, em parte à inútil duplicação das transações no atacado e no varejo.

Mas na técnica da manufatura, a Grã-Bretanha dificilmente é menos esbanjadora.

“Parece provável que, se todas as usinas siderúrgicas e aciarias deste país adotassem os métodos mais eficientes, elas poderiam, em média, aumentar seu produto em 50 a 100%.”¹⁴

Os enormes desperdícios de carvão em quase todos os seus usos são por demais conhecidos para que seja necessário apresentar provas específicas. Esses desperdícios, na medida em que envolvem a incapacidade de aplicar a melhor maquinaria e os melhores métodos, podem ser imputados em parte à indolência mental, em parte à falta de iniciativa de assumir riscos, em parte à falta do capital necessário para substituir instalações obsoletas por instalações fabris novas e dispendiosas. Já antes da guerra, empresários britânicos tinham-se apercebido do fato de que estavam sendo sobrepujados em certos setores das manufaturas pela “ciência” superior alemã e pela produção em massa dos Estados Unidos. O uso acrescido de maquinaria e força mecânica em muitas plantas norte-americanas e a presteza maior das empresas alemãs em utilizar laboratórios químicos e físicos começavam a atuar como incentivo para a iniciativa empresarial britânica. Mas, embora haja fatos comprobatórios abundantes de que, em muitos setores dos ramos têxtil, metalúrgico e outros, a Grã-Bretanha está à frente em matéria de eficiência e qualidade do produto, dados estatísticos comparados sobre o *quantum* do produto por empregado, em muitos processos importantes na Inglaterra e nos Estados Unidos, indicam amplas economias favoráveis aos Estados Unidos,¹⁵ no que tange aos métodos e à atividade humana despendida.

14 *Industrial Fatigue Research Board Report 5*. p. 95.

15 Ver alguns exemplos dignos de nota no artigo do Prof. Taussig em *Quarterly Journal of Economics*. Outubro de 1924.

Os estudiosos de Economia na Grã-Bretanha estão, todavia, tão acostumados a ouvir referências à alta produtividade da mão-de-obra e da produção mecanizada nos Estados

Isso leva ao reconhecimento de uma falha no funcionamento geral do nosso sistema econômico, em grande parte explicável pelas restrições opostas ao produto, a que estão propensos tanto empregadores como operários, em muitas de nossas indústrias produtivas. O volume do desemprego registrado durante períodos de depressão mercantil mede, de forma inadequada, os desperdícios resultantes da compreensão, comum a patrões e operários, de que sua capacidade de produção excede normalmente à de seu mercado. Não é este o lugar para abrir uma discussão sobre raízes fundamentais das depressões cíclicas e sobre a existência, nas condições normais da vida, de uma capacidade de oferta superior à demanda efetiva. A questão é que essa limitação de mercado, vigente na maioria das indústrias, em geral mantém a capacidade produtiva do sistema econômico num nível de operação muito inferior ao da sua capacidade integral. O temor ao desemprego está constantemente diante dos operários e exerce influência desalentadora sobre sua produção. Ele é em grande parte responsável pela “greve branca” organizada ou praticada costumeiramente por muitas organizações sindicais, como também pela tática similar usada por patrões em consórcios ou associações mercantis. O sistema industrial funciona normalmente em marcha lenta, receoso de que a alta produtividade venha a precipitar uma crise, a revelar superprodução e a anunciar um período de depressão nos negócios. A depressão prolongada, que teve início em 1920/21 e foi sentida em todas as partes do mundo industrial em diferentes graus de intensidade, concentrou mais a atenção sobre esse defeito central de nosso sistema do que em qualquer outro momento no passado. A pobreza predominante na Europa levou economistas e políticos a se compenetrarem de que a insuficiência do poder aquisitivo era a fonte de suas dificuldades, embora fosse essa somente outra maneira de dizer que os mercados eram limitados. Isso levou, porém, a discussões intermináveis sobre o mecanismo monetário do sistema econômico e a muitas políticas especulativas destinadas a injetar mais poder aquisitivo por meio de processos de inflação, abertos ou masca-

Unidos que seria uma surpresa para eles vir a conhecer o sério depoimento de empresários e economistas americanos sobre os desperdícios ruinosos que ocorrem nas empresas nesse país. Stuart Chase (*The Tragedy of Waste*. Cap. III) agrupou esses desperdícios em quatro categorias:

- 1) Desperdícios na técnica da produção e distribuição.
- 2) Desperdícios de recursos naturais.
- 3) Força de trabalho ociosa ou tempo de trabalho perdido.
- 4) Desperdícios no consumo, ou seja, o que pode ser denominado produção nociva. Alguns desses desperdícios são mais vultosos nos Estados Unidos que na maioria dos países europeus e tão sérios que chegam a anular a superioridade desse país no que tange à padronização e mecanização da economia. As perdas de recursos naturais são provavelmente as mais pesadas. A exploração do petróleo, da madeira, do carvão, da energia hídrica, do solo e da vida animal tem sido feita de maneira indiscriminada. Na área da publicidade, à qual se atribui um movimento de 1,2 milhão de dólares, a especulação e o jogo sob variadas formas e o charlatanismo na Medicina e na saúde pública têm também grande participação. Segundo a estimativa geral feita pelo Sr. Chase, os desperdícios correntes na operação do sistema econômico americano montariam a aproximadamente 50% da capacidade produtiva total disponível (p. 270).

rados. Essa concentração de enfoque no aspecto monetário das dificuldades serviu para desviar a atenção do cerne do problema — isto é, da questão segundo a qual existem normalmente mais capital e mão-de-obra do que são necessários. A tendência constante para que a produção supere o consumo, graças a uma distribuição de renda propensa a gerar mais capital do que o que pode encontrar emprego adequado na tarefa da produção de bens vendáveis, é o preço inevitável da desigualdade de oportunidades econômicas prevalecente, que, por um lado, impede importantes segmentos da comunidade de expressar suas necessidades e aspirações por meio da demanda efetiva de bens, e por outro lado, habilita e incentiva segmentos pequenos e ricos, com seus gastos exagerados e seus métodos esbanjadores, a desorganizar o sistema econômico, deixando ao mesmo tempo um excedente demasiado grande fluir automaticamente para novos investimentos destinados a gerar mais instalações e outras formas de capital que podem ser plenamente utilizadas.

§ 3. Não há como evitar que o sistema econômico opere, assim, em marcha lenta, exceto distribuindo melhor a riqueza e propiciando melhores oportunidades. É de fato verdade que, mesmo num país relativamente tão próspero quanto os Estados Unidos, a capacidade produtiva da grande indústria é mantida permanentemente na trela pelo “sistema de preço”. A indústria não teria vantagem se fosse deixada plena e absolutamente livre em seu funcionamento. É portanto ocioso postular a necessidade de produtividade mais alta, sem perceber que ela só pode ser justificada por mudanças radicais no sistema distributivo.

Essas conclusões já estavam amadurecendo antes da guerra. Os dados pormenorizados fornecidos pelo nosso Censo Sobre a Produção, junto com a análise estatística posterior feita pelo Prof. Bowley e por Sir Josiah Stamp, evidenciaram que o produto da riqueza britânica, ainda que fosse parcelado equitativamente entre todos os habitantes, não era suficiente para assegurar um padrão de vida satisfatório para toda a população. Foi, porém, uma falsa lógica que levou tantas pessoas à conclusão de que a fonte única das dificuldades era uma produção insuficiente e não uma distribuição injusta. Isso porque é impossível conseguir uma produção maior sem uma distribuição melhorada, em parte pelas “limitações” do mercado, limitações do que não seriam conseqüentemente eliminadas, em parte porque os incentivos aos empregadores e empregados para produzir mais continuarão inadequados. A mentalidade dos reformadores econômicos e sociais desenvolve-se lentamente no sentido do reconhecimento mais claro da íntima correlação dos problemas da produção acrescida, de uma distribuição mais equitativa e de um consumo melhor da riqueza. Não se trata de três conjuntos de problemas, mas de um só. A relação mútua pode apresentar-se nas condições seguintes: uma distribuição de renda mais igual (e mais equitativa), por intermédio da qual uma cota maior é transferida para os operários, enquanto a dos proprietários e empregadores é reduzida (abatendo os elementos excedentes sob a forma de renda, lucros

altos e outros emolumentos que em pouco ou nada estimulam a produção), reagirá energicamente sobre a quantidade e a qualidade da riqueza produzida e consumida. Como se admite que a desigualdade de rendas favorece a poupança, desde que o percentual da poupança de altas rendas seja maior que o das rendas mais baixas, o efeito primordial da equalização seria reduzir o percentual da renda agregada que é poupada e aumentar o percentual da que é despendida. Mas essa necessidade não precisa nem deve implicar uma redução absoluta do volume de poupança e da provisão de novo capital, pois a percentagem acrescida do dispêndio terá como efeito primordial emprego mais completo e mais uniforme dos suprimentos existentes de capital e mão-de-obra. Essa demanda acrescida de capital exigirá, com toda probabilidade, que a oferta existente de capital seja reforçada por uma taxa de poupança ainda mais elevada que a que prevalecia anteriormente. Em outras palavras, ambas as taxas, a de dispêndio e a de poupança, elevar-se-ão simultaneamente, em virtude da produtividade mais alta, possibilitada pelo incentivo ao consumo por meio da melhor distribuição da renda. A taxa de dispêndio, contudo, se elevará mais que a da poupança. À medida que os gastos acrescidos atuarem no sentido de elevar os padrões de vida da massa dos operários e de reduzir o emprego de grandes rendas não procedentes de salários, vencimentos etc. em artigos de luxo, a operação geral do sistema industrial apresentará regularidade e segurança maior — isto é, haverá uma transferência de aplicação do capital e da força de trabalho, que, dos ramos e serviços essencialmente inaproveitáveis, flutuantes e em desintegração, passarão para os mais profícuos e saudáveis. Isso redundará em elevação geral do aproveitamento do consumo pelo homem. Uma distribuição melhor geraria assim dupla vantagem: estimularia produtividade mais alta e imprimiria importância maior ao consumo de cada unidade do produto. Se essa é a verdadeira inter-relação da produção, da distribuição do consumo, parece que o aumento de produção e o aprimoramento do consumo que se tem em vista dependem de melhor distribuição. Muitos empresários, que não podem admitir ou entender essa interação, admitirão prontamente que a produtividade acrescida que eles almejavam ver concretizada, sem nenhuma alteração nos acordos empresariais existentes, parece inatingível, uma vez que os operários se recusam a empregar em tempo, energia e habilidade a capacidade produtiva acrescida necessária para expandir a produção e reprimir os custos da força de trabalho.

§ 4. Em muitos setores surgiu, portanto, nova disposição para considerar e tentar, tanto em empreendimentos privados como públicos, experiências mais audaciosas que as até hoje possíveis. A fim de propiciar as condições para uma produtividade mais alta, são indispensáveis relações mais pacíficas entre o capital e a mão-de-obra, entre o empregador e o empregado. O perigo de uma situação em que os salários em queda e o desemprego em escala sem precedentes são os traços característicos principais leva os patrões de espírito empreen-

dedor a fazer concessões consideráveis, do ponto de vista do velho autoritarismo capitalista. Do ponto de vista dos empregadores, o problema é descobrir estímulos adequados e confiáveis, a fim de arrancar dos trabalhadores um produto maior e mais regular de energia produtiva, maior disposição para adotar e aplicar novos sistemas mecânicos e empresariais, e, em geral, cooperar de forma mais efetiva com os outros fatores da produção. Mas, a fim de levar os trabalhadores a compreender e realizar sua comunhão de interesses com o capital, é preciso que essa própria comunhão se assente em base mais firme. É indispensável dar aos trabalhadores, na medida em que estejam em jogo questões que os afetem diretamente, uma “participação” mais definida no negócio e em sua direção. Até hoje, a empresa “tem pertencido” às pessoas que são donas do capital — tem sido propriedade exclusiva delas. A “participação” de todo trabalhador na empresa, via de regra, se limita ao período de uma semana ou menos. Salvo nos casos de concessões feitas de má vontade e sob pressão do sindicato, o trabalhador não tem tido voz ativa no acerto das “condições de trabalho” na fábrica, na mina, na usina ou em estabelecimento agrícola. É necessário assegurar aos operários que trabalham numa empresa uma parte mais sólida na propriedade dela e em seu controle. Como tornar essa propriedade e esse controle coerentes com a manutenção da supremacia do empregador na direção geral da empresa, em sua organização como um instrumento técnico, na determinação das linhas e sistemas de produção e nos processamentos de compra e venda, eis o grande problema da reconstrução empresarial. Mas, intimamente vinculado com ele, está o problema de assegurar aos operários um benefício pecuniário definido em face do êxito da empresa como um todo. O regime salarial não precisa ser substituído. Não é possível convocar os operários a compartilhar plenamente os riscos e os possíveis prejuízos a que estão sujeitos os donos do capital. Isso porque nenhuma oportunidade de participação nos lucros, por mais alta que fosse, poderia garantir os operários contra os riscos de períodos de “operação com prejuízo”. Mas o regime salarial poderia ser suplementado e vitalizado pela participação dos operários nos proventos, aplicados de maneira a incentivar a maior eficiência da mão-de-obra, que poderia gerar ganhos. As falhas evidentes que determinaram o malogro da maioria dos planos de participação dos operários nos lucros estão sendo estudadas, ao mesmo tempo que se procura remédio para elas, pois, para que o capital e a mão-de-obra possam chegar a uma harmonia consciente numa empresa, devem ser levados a compreender que devem preparar-se para lucrar, por meio de uma cooperação efetiva. Se os trabalhadores, por intermédio de seus representantes categorizados, tivessem compreensão melhor da natureza e dos sistemas empresariais, assim como dos fatores que contribuem para o sucesso ou o fracasso, se tivessem algum controle das condições do trabalho e um benefício definido no desenvolvimento maior e melhor do produto, que fosse possível e compatível com sua saúde

e segurança, a produção da indústria, sem dúvida alguma, aumentaria grandemente e sua distribuição seria socialmente mais salutar.

Mas, em toda reforma de estrutura empresarial, existe um terceiro fator, cujos interesses precisam ser harmonizados com os do capital e os da força de trabalho — a saber, o mercado, o consumidor. Numa indústria livremente competitiva, considera-se que a concorrência de empresas rivais proporciona garantia suficiente ao interesse do consumidor. Numa parte muito ampla das esferas da indústria e do comércio, porém, as combinações deslocaram a concorrência, no que tange às relações entre o produtor e o consumidor. De cima a baixo, desde as taxas dos bancos e seguros e das tarifas das linhas de navegação até os preços do leite e do pão no varejo, os interesses dos consumidores são ameaçados por acordos mais ou menos fechados, generalizados e constantes entre os elementos constituintes de um ramo. Com o desenrolar da guerra, vieram à luz muitos exemplos significativos dessa operação organizada a que está sujeito o consumidor.

Razões de mercado abriram caminho para uma ampla divergência em matéria de interesses e de política, entre os ramos protegidos — em conseqüência do virtual monopólio do mercado interno que seus bens e serviços lhes asseguram — e os ramos que operam em grande parte no comércio exportador ou estão expostos à concorrência de produtos estrangeiros que têm acesso a essas terras. A debilidade deste último setor, que engloba muitas das indústrias capitalistas de mais alto nível de desenvolvimento, particularmente a metalúrgica e a têxtil, dificultam a aplicação geral de uma legislação sobre salários e jornadas mínimas, em âmbito nacional, princípio que é mais ou menos endossado por pensadores sociais esclarecidos. A economia de altos salários e jornadas curtas tem seus limites, e o sindicalismo internacional não avançou muito no sentido da padronização das condições de trabalho entre países concorrentes. Disso resulta que, em quase todos os países europeus, alguns dos ramos que dispõem de proteção foram capazes de manter uma participação maior que os outros nas taxas de remuneração, artificialmente inflacionadas em conseqüência de emergências durante e após a guerra, acentuando-se, com os altos preços que suas condições privilegiadas lhes permitem assegurar, a debilidade de seus concorrentes. Para o descontentamento e a intranqüilidade reinantes nesses grandes agrupamentos de mão-de-obra organizada, é impossível achar um remédio óbvio. Nem tarifas protecionistas, nem subsídios estatais podem remediar a situação de empreendimentos incapazes de manter suas posições em mercados externos.

Nessas condições, muitas empresas mercantis se inclinam para mudanças radicais na organização empresarial, com vistas a conciliar os interesses do capital e da mão-de-obra e a estabelecer melhores relações. Isso significa um enfraquecimento dos dois traços característicos específicos do capitalismo comum, a saber, o autoritarismo na administração e o domínio exclusivo da motivação baseada no lucro. A mão-de-obra deve ser consultada, deve ter “voz ativa” em todos os

assuntos em que estejam em jogo os seus interesses e em que sua experiência e seu bom senso sejam úteis, não só tendo em vista o estabelecimento dos níveis dos salários e outras “condições” do trabalho, além da solução de “disputas”, mas também aperfeiçoamentos na organização e sistemas de trabalho. É aqui que devem encontrar-se as origens da administração industrial representativa. Após o famoso relatório da Comissão Whitley, foram estabelecidos na Inglaterra numerosos conselhos industriais a que se juntou uma rede de conselhos distritais e comissões de fábricas e usinas. Em outros ramos importantes, onde há muito tempo existia algum mecanismo de consulta e conciliação, como, por exemplo, nos principais ramos têxteis e de engenharia, muitas firmas se empenharam em despertar entre seus empregados o interesse pela cooperação eficaz com o patronato, por meio de planos de adição de bônus aos salários, participação nos lucros ou na propriedade. Há pessoas, particularmente na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, que insistem em que é na co-propriedade e na difusão geral da propriedade e do investimento que se deve buscar o remédio real para o desassossego industrial e a “greve branca”. Se os trabalhadores de uma firma ou indústria, em sua maioria, fossem acionistas, ainda que em pequena escala, eles seriam levados — assim se argumenta — a identificar em si mesmos os interesses do capital e da força de trabalho. Sua posição de acionistas lhes permitiria certo grau de controle sobre o desempenho da empresa e lhes daria alguma visão das dificuldades e sutilezas do trabalho empresarial. Uma cota real nos lucros os levaria a insistir menos nos esforços para elevar os salários à custa dos dividendos. As consideráveis poupanças que a mão-de-obra qualificada e bem paga pode conseguir em alguns setores da indústria, sobretudo nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha, devem forçosamente afetar a psicologia da classe operária nas formas acima descritas, reclamando, em certo grau, concórdia para a operação da indústria. Mas as provas apresentadas nos Estados Unidos,¹⁶ a fim de demonstrar que grande número de operários são pequenos acionistas de alguma corporação de grande porte, não avançam muito no sentido de estabelecer a nova paz econômica. É insignificante o número de empresas nas quais os empregados têm participação significativa, para não dizer controladora, no capital. Na maioria dos casos, os operários não investem as poupanças que fazem em ações das empresas onde trabalham, exceto quando entra em jogo alguma experiência de participação nos lucros ou outro estímulo especial. Não se destina a inversões permanentes, mas a despesas proteladas, uma percentagem muito grande de suas poupanças. Sem dúvida, ela tem fraca influência educativa, enquanto é investida e está rendendo juros, no sentido de atenuar o

16 Ver BROOKINGS, Robert S. Macmillan & Co.

sentimento “proletário”. Onde, como nos Estados Unidos, ricos sindicatos operários e seus membros fazem experiências em *Labour Banks* (bancos pertencentes a sindicatos), desvenda-se a possibilidade de um pequeno capitalismo de trabalhadores, que talvez controle minas, estabelecimentos agrícolas, fábricas, além de agências de distribuição próprias. Mas até agora isso avançou muito pouco no sentido de uma melhoria geral das relações entre o capital e a mão-de-obra. Os operários cuja renda pode provir, em pequeno percentual, de investimentos feitos numa caixa de poupança ou companhia fiduciária, por meio de operações empresariais desconhecidas, provavelmente não podem modificar de forma apreciável sua atitude como trabalhadores. A participação de elementos da classe operária no capital global na Grã-Bretanha é muito pequena. Mesmo nos Estados Unidos, durante o período de prosperidade de 1818/19, dados colhidos pelo Departamento do Trabalho em 92 centros industriais mostraram que as poupanças anuais de 2/3 dos orçamentos familiares, nos quais se registrou um excedente, atingiram somente 155 dólares por família, excedente contra o qual é preciso opor um déficit de 127 dólares por família em 1/4 dos orçamentos aproximadamente. A renda familiar mediana da família operária nas cidades, que montou a 1 513 dólares, como se constatou na mesma pesquisa, não poderia, em caso algum, assegurar uma taxa de poupança suficientemente grande para afetar materialmente a distribuição da propriedade nos Estados Unidos. Na Grã-Bretanha, onde em 1919

“2/3 da riqueza, sabemos, estavam nas mãos de somente 400 mil pessoas, sendo que a terça parte superior nas de 36 mil pessoas”,¹⁷

não se tem conhecimento de computação recente do volume total ou médio dos salários, mas em 1913 o Dr. Bowley estimava em 770 milhões de libras os ganhos de 15,2 milhões de assalariados, ou seja, um pouquinho acima de 52 libras anuais por operário em média. Admitindo-se, como não é improvável, se levarmos em conta as novas condições monetárias, que essas 52 libras se tenham elevado a 80, a margem de poupança deve continuar muito pequena. Não há razão para afirmar que, por meio de amplas mudanças na esfera da propriedade do capital, se possa conseguir alguma melhoria apreciável nas relações entre o capital e a mão-de-obra. Precisamos procurar outros remédios para o desassossego e a baixa produtividade. Existem pessoas que, sustentando a necessidade da propriedade e da administração privada da indústria, buscam a paz e a eficiência por meio de várias medidas, pelas quais os trabalhadores teriam participação maior no produto e compreensão mais clara do funcionamento eficaz da empresa e da vantagem disso. Para essa escola, a padronização dos salários, a publicação

17 Ver STAMP, Sir J. *Wealth and Taxable Capacity*. p. 102.

das contas, a substituição do capital em ações pelas debêntures (ou seja, a limitação do dividendo sobre o capital acionário) são a “saída”, acompanhada em alguns casos pela divisão de toda renda “excedente”, de forma a favorecer os trabalhadores, depois que os salários e os lucros padronizados tiverem sido confrontados. Há muitas variantes desses sistemas voltados para a conciliação dos interesses dos dois lados. Segundo a mais radical entre elas, num empreendimento os operários estarão empenhados em pagar aos donos do capital juros fixos e tentando, eles próprios, dirigir a empresa, com ou sem a assistência dos antigos dirigentes; em outras palavras, à frente da empresa, os operários estarão pagando aos proprietários juros anuais e, talvez, um fundo de amortização pelos direitos que lhes cabem. Mas não se tem notícia de que grupos de operários tenham manifestado disposição de assumir, eles mesmos, a direção dos negócios, tomando emprestado o capital necessário e dirigindo o empreendimento com vistas à obtenção de lucros para si próprios. Pouco sucesso tiveram as tentativas feitas nesse sentido, como recentemente na Inglaterra, por corporações de construção. A história da corporação produtiva, no sentido estrito da palavra, não desperta esperanças de amplo sucesso.

Na Grã-Bretanha, pelo menos durante a última geração, o desenvolvimento de negociações coletivas regulares pareceu a muitas pessoas o meio mais acessível de aperfeiçoar as condições de trabalho e evitar conflitos desastrosos. Mas, embora não haja um declínio no uso do mecanismo das negociações coletivas, suas limitações e inconvenientes, do ponto de vista social, se tornaram mais patentes. Tal mecanismo não se mostrou em geral eficaz durante este século, como meio de elevar os salários reais dos trabalhadores, nem para evitar greves e *lock-outs* que, em virtude da própria força das organizações em luta, vêm prejudicando cada vez mais outras indústrias, assim como a comunidade. Quando a negociação coletiva não é associada a nenhuma arbitragem compulsória ou outra solução judicial, e não se chega a um acordo, não há garantia de paz industrial. Tem acontecido, então, que o operário se vê inclinado a utilizar seu poder político organizado para suplementar o do sindicalismo, enquanto o público, em sua condição de consumidor, espera que o Estado proteja seus interesses contra carência de suprimentos e de serviços indispensáveis, quando brigas de patrões e empregados provocam paralisações, ou contra preços extorsivos, quando a concorrência se enfraquece e a paz industrial nos ramos protegidos é obtida à custa de altos lucros e salários elevados.

§ 5. Sendo essa a situação, não só na Grã-Bretanha e em seus domínios como na maioria dos países industriais, em toda parte o Estado é levado a ter uma participação ativa e diversificada nos assuntos econômicos. O socialismo de Estado, improvisado às pressas durante a guerra e praticamente atirado ao abandono quando se estabeleceu

a paz, deixou em sua esteira uma atitude mental curiosamente confusa na maioria dos países. Como ocorreu com os controles de guerra, um desprezo ostensivo pela ineficiência da máquina governamental associou-se a uma esperança acrescida na intervenção do Estado e a uma aquiescência com ela, com vistas à solução de situações de emergência e aplicação de medidas protecionistas em geral. Empresários implacavelmente hostis à interferência do Estado e a privilégios dos sindicatos operários se lançam à busca de proteção aduaneira ou subsídios, ou então de assistência diplomática e financeira no desenvolvimento dos negócios, enquanto operários esperam cada vez mais que o Governo os ajude a conseguir disposições sobre padronização de salários e jornadas de trabalho, além de providências adequadas contra o desemprego e a concorrência oferecida por produtos “suados” estrangeiros etc. As subvenções governamentais que, sob vários tipos de pressão, foram concedidas recentemente às empresas ferroviárias e de mineração, agrícolas e de exportação, são menos significativas por si mesmas do que como indícios de uma atitude nova e generalizada para com o Governo, encarado como um instrumento de defesa e progresso econômicos. Essa atitude deve-se em grande medida, sem dúvida, a desordens e perigos, que são seqüelas da guerra. A Grã-Bretanha, tão vitalmente dependente do comércio exterior, busca no Governo e em sua política assistência para recuperar recursos que ela considera exclusivamente temporários. O que está, porém, efetivamente ocorrendo é uma crescente conscientização sobre uma economia nacional e, em menor grau, imperial, como sistema organizado de conservação e desenvolvimento de recursos nacionais e imperiais, tendo em vista ameaças, políticas e econômicas, vindas do mundo exterior. Isso se evidencia com a atenção dada por todos os partidos políticos ao renascimento da agricultura e a uma dependência menor em relação a suprimentos de ultramar, ao desestímulo de inversões no exterior, propostas de aplicação de créditos governamentais no desenvolvimento da energia elétrica, melhoria de transporte e seguros em todos os seus ramos. Muitos dos projetos são irrealis e até fantásticos, mas sua aceitação ampla mostrou um novo espírito de dependência com relação ao Estado e de confiança nele. Apesar de existir na Grã-Bretanha, como em todos os países industriais adiantados, com exceção dos Estados Unidos, um partido político poderoso formalmente comprometido com o socialismo, a atitude aqui apontada não pode admitir uma explicação tão simplista. Tal atitude está muito longe de visar à destruição do capitalismo privado e à sua substituição por um socialismo generalizado, pelo Estado, pela Corporação (*Guild*) e assim por diante. Ela é muito mais oportunista, exploratória, experimental e conciliatória. Mas introduz a ação do Estado na esfera econômica por grande variedade de vias. A aversão à autocracia centralizada e certos defeitos profundamente entranhados nesse sistema tornam improvável que qualquer país ocidental venha a re-

correr em escala geral à propriedade e à gestão estatal da indústria. Haverá, no entanto, um movimento constante, embora talvez não rápido, no sentido da substituição da propriedade privada pela propriedade estatal em certas indústrias e serviços vitais. A propriedade pública da terra, ou, pelo menos, de terrenos nas cidades e regiões de minérios, que antes já existia formalmente como um direito supremo de domínio, se transformará numa realidade em todos os países suficientemente povoados. Os instrumentos para a produção e distribuição de "força" para indústria, transporte, agricultura e usos domésticos tenderão a transformar-se em serviços públicos depois que experiências dispendiosas e indispensáveis de iniciativa privada tiverem revelado melhores economias na área da técnica. A nacionalização de minas e ferrovias, já parcialmente realizada em muitos países do Novo e do Velho Mundo, se generalizará. Não é menos clara a propensão para a propriedade comum nos segmentos dos bancos e seguros. Experiências recentes em operações financeiras convenceram a todos da importância suprema do poder do dinheiro. Insistir-se-á, indubitavelmente, que os mais importantes pecadores na esfera da economia têm sido os Governos. E é verdade que decisões inflacionárias, cujas conseqüências têm sido tão desastrosas, são fundamentalmente do Governo. Mas as principais forças propulsoras das medidas inflacionárias dos Governos foram, de um lado, a preferência do mundo dos grandes negócios por esse meio desonesto de gerar receitas públicas, em detrimento do recurso honesto à taxaçoão direta, e, de outro lado, as oportunidades de operações de crédito oferecidas aos especuladores nos mercados de dinheiro. Há, entre os economistas e publicistas, um consenso geral crescente sobre o fato de que a emissão e o controle de dinheiro reclamam uma administração unitária e não podem ser entregues, com segurança, a pessoas ou corporações cujos interesses de lucro privado não coincidem com os imperativos da comunidade.

Os seguros, em muitos setores, especialmente como providência destinada a atender emergências entre os trabalhadores, já passou em muitos países para o âmbito da operação ou regulamentação estatal. Fora da área do industrialismo, a educação, higiene, Medicina e Justiça estão passando, cada vez mais, da situação de ofícios ou serviços privados para a de serviços públicos.

Em suma, pode-se afirmar que, descartadas todas as teorias do socialismo e do individualismo, registra-se uma tendência geral nos países civilizados para a afirmação da propriedade, para a administração ou controle públicos da terra, força motriz, transporte, dinheiro, seguros, educação, saúde pública e Justiça, encarados como pré-requisitos indispensáveis à liberdade e igualdade de oportunidades. Uma paralisação ou deficiência em qualquer desses serviços, resultante do estabelecimento de tarifas ou preços excessivos, com vistas à obtenção de altos lucros para um ramo ou uma profissão, ou de conflitos entre

empregadores e empregados, inflige danos tão intoleráveis à comunidade que o Estado é obrigado a intervir. Mas a intervenção ocasional numa emergência não é um método apropriado para resguardar os interesses públicos. É um misto dessas diferentes considerações que orienta o socialismo prático e parcial ao qual todos os Estados modernos, com ritmos variados, estão se submetendo.

§ 6. Mas poder-se-á dizer que, a fim de salvaguardar o interesse público, a propriedade e a administração estatal podem ser desnecessárias; basta o controle público. Mesmo onde trustes ou outros tipos de combinação poderosa controlam a oferta de necessidades fundamentais do homem ou administram serviços públicos essenciais, como estradas de ferro, telefones, abastecimento de eletricidade ou serviços bancários, são propostas e praticadas diversas alternativas à socialização integral. A propriedade estatal pode ser combinada com a administração empresarial privada, arrendando o Estado o empreendimento a corporações com fins lucrativos e salvaguardando-se o interesse público com regulamentação de preços e outras condições da oferta, pela participação estatal nos lucros e padronização das condições relativas aos empregados. Se, sempre e em todos os casos, fosse absurdo esperar que a gestão pública de melhor nível pode aproximar-se em eficiência da gestão empresarial privada, criar-se-ia grande oportunidade para esse tipo de avanço, admitindo-se que o Estado pudesse exercer efetivamente os poderes de controle a ele conferidos. Outra proposta muito discutida é a de combinar a propriedade estatal com um sistema de administração representativa do ramo, exercida pelos próprios elementos deste, oferecendo o Governo certas garantias quanto à ordem pública e aos interesses dos consumidores. Isso torna mais próximo o socialismo corporativo, sendo a idéia central a de que os que exercem as funções produtivas, manuais ou mentais, devem disciplinar as atividades da indústria, respeitados os interesses dos consumidores. Onde a propriedade pública de capital na indústria, existente ou em perspectiva, já estava estabelecida, é evidente que os direitos de autogestão, concedidos aos operários que trabalham com as mãos ou com o cérebro, devem ser limitados por um poder último, outorgado ao Governo, ou, talvez melhor, a alguma comissão de especialistas de caráter permanente. Mas, dentro de tais limites, um amplo raio de ação com vistas à autogestão livre poderia ser atribuído aos elementos ativos da indústria. É provável que experiências feitas dentro dessas premissas, na Grã-Bretanha, possam ocorrer nas indústrias da mineração de carvão e ferrovias, embora talvez com uma participação diferente dos representantes das áreas administrativa, técnica e manual, em ambos os casos. Outros ramos afetados por poderosos interesses estatais poderiam, mesmo se organizados como trustes ou consórcios estabelecidos de preços, ficar isentos de regulamentação go-

vernamental, a não ser as contidas em decretos usuais sobre fábricas e oficinas, e alguma regulamentação padronizadora de salários e de jornadas de trabalho, impondo o Estado a quaisquer ganhos excedentes uma taxa sobre lucros extraordinários. Qualquer acordo desse tipo exigiria que as contas, devidamente ordenadas, fossem dadas a público. A contabilidade padronizada é, entretanto, essencial a qualquer forma efetiva de controle estatal, seja em virtude de ação governamental ou expressão da opinião pública.

O controle estatal apropriado para assegurar os interesses dos operários, por um lado, e dos consumidores, por outro, levando na devida conta os imperativos da receita pública, exige inelutavelmente muita regulamentação e inspeção por parte de funcionários. Os que preferem o controle estatal à propriedade e administração do Estado precisam estar preparados para mostrar que tal controle pode ser exercido com suficiente habilidade e honestidade para atingir as finalidades públicas, sem nenhuma interferência com a administração empresarial privada que seja vexatória e prejudicial. Muitas das objeções feitas contra o socialismo de Estado são também válidas contra o forte controle estatal, e é notório que a maioria dos paladinos da iniciativa privada é hostil a qualquer controle que seja suficientemente rigoroso e inquisitivo para ser eficaz. Mas a disposição predominante hoje em dia, na Grã-Bretanha, é favorável a várias experiências no âmbito do controle estatal, desviando a antiga política de legislação fabril para novos rumos, onde se configura aquilo que, para a escola mais antiga dos economistas, ecoaria como interferência com as “leis econômicas”. É essa a política dos salários mínimos legais e dos fundos de seguro contra o desemprego, baseada em contribuições compulsórias de empregadores, de operários e do erário público. Talvez a mais radical das experiências recentes nessa linha seja a das Juntas Mercantis, destinadas originalmente, em 1909, a cuidar dos salários e de outras condições em apenas alguns ramos de “suadouro”, mas cujo âmbito atual (1925) se estendeu a 45 ramos diversos, com cerca de 1,5 milhão de empregados. Embora esses ramos, em sua maioria, se ocupem particularmente com processamentos secundários na produção de têxteis ou confecção de roupas, algumas indústrias de grande porte foram incluídas nos últimos anos entre as atingidas pelo Decreto — isto é, do açúcar e confeitaria, lavanderia, fumageira, de secos e molhados e outros artigos. A teoria é que a estrutura e as condições desses ramos são tais que é inseguro deixá-las entregues aos processos comuns dos contratos de trabalho. Daí o estabelecimento de juntas, com igual representação de empregadores e empregados, além de um número menor de membros indicados pelo Governo, com o poder estatutário de fixar salários, na ausência de acordo em consequência de consenso entre os litigantes.

Os processos de regulamentação dos níveis salariais em duas indústrias de importância como a da mineração de carvão e a da agri-

cultura, embora não correspondam exatamente ao procedimento da Junta Mercantil, indicam até que ponto a opinião pública e a prática governamental se afastaram da antiga posição do *laissez-faire*.

§ 7. As conseqüências econômicas da guerra implicaram muitas incursões passageiras ou duradouras rumo a formas mais fechadas de economia nacional. As formas mais gerais foram a extensão de tarifas aduaneiras protecionistas, a regulamentação ou proibição de exportações (inclusive do ouro) e uma política de subsídios com vistas ao desenvolvimento de recursos naturais ou de novas indústrias — objetivando tudo a promoção de auto-suficiência mais econômica. A eclosão da guerra nos familiarizou com o vago conceito de “indústrias básicas”, que devemos preservar e estimular a todo custo com propósitos de defesa nacional. Objetos e artigos de luxo, taxados durante a guerra por motivos em parte financeiros, de ordem nacional, em parte de economia de transporte, junto com alguns artigos manufaturados (a maioria de origem alemã) continuaram sob as mesmas restrições depois de terminada a situação de emergência. Em parte devido a esse protecionismo fragmentário, em parte em virtude de subvenções e em parte por favoritismos imperiais, aplicáveis tanto à importação como à exportação, a Grã-Bretanha vem tentando diminuir sua dependência em relação ao comércio exterior. Embora exista um óbvio conflito entre a auto-suficiência nacional das indústrias básicas e os subsídios à agricultura em face de uma economia imperial mais ampla, tais contradições são bastante freqüentes na “alta política”, provocando perplexidades no espírito público.

É impossível aferir com precisão o alcance ou o ritmo desse movimento no sentido da conservação e desenvolvimento dos recursos nacionais e imperiais, tendo em vista a auto-suficiência. Mas, qualquer que seja o alcance ou o ritmo, ele exige a reversão do livre internacionalismo do comércio e das finanças, que, por mais de meio século, tem sido o traço característico predominante de nossa vida econômica. A contração de nosso livre-comércio e de nossos investimentos em todo o mundo não só reduziria nossos lucros comerciais como seria acompanhada pela redução de nosso controle mundial sobre a navegação e as finanças, como também dos grandes ganhos diretos e indiretos, que daí resultam para o nosso país. A economia nacional ou imperial que impusesse tais sacrifícios não seria sustentável, senão na base formulada por Adam Smith em sua famosa afirmação de que “a defesa é muito mais importante que a opulência”. As restrições de uma política nacional ou imperial se manifestariam indiscutivelmente numa diminuição de volume da riqueza nacional e imperial. Mas, desse volume diminuído, uma quantidade maior que no passado seria exigida e reservada para serviços de defesa. Isso porque, no mundo perigoso em que vivemos, teremos que acrescentar à supremacia da Armada (que

seria obrigada a levar em conta o novo e crescente poderio naval dos Estados Unidos) um exército e uma força aérea de escala continental. Tal sacrifício da abundância não proporcionaria, porém, seguranças; atenuaria apenas a insegurança imediata, ajudando a manter o equilíbrio de forças que nos protege contra uma guerra futura.

Essa situação seria, na realidade, eminentemente desfavorável ao progresso econômico. A indústria e o comércio estariam conscientemente sujeitos, por toda a parte, a influências políticas e militares, e os desenvolvimentos científicos e técnicos que viessem a ocorrer seriam sempre orientados para aplicações mais militares que econômicas. O curso das idéias e do discernimento num mundo como esse seria hostil aos processos livres da cooperação humana. E isso não é tudo. As funções autoritárias e protetoras exercidas pelo Estado sem dúvida alguma seriam exploradas por interesses empresariais organizados com vistas a estruturar monopólios e assegurar mergulhos lucrativos no tesouro da comunidade. O clamor por auto-suficiência econômica significa sempre rendas crescentes e altos lucros para os ramos protegidos, com conseqüente redução dos salários reais.

§ 8. A única salvação contra os custos e perigos do nacionalismo econômico está num grau avançado de internacionalismo, assegurado por acordos políticos aperfeiçoados entre as potências. São facilmente perceptíveis, sob a capa das injustiças raciais, nacionais e sentimentais, que vêm-se delineando no primeiro plano do palco da História como causas de guerra, as lutas dos grupos comerciais, manufatureiros e financeiros, que usam a “política externa” de seus respectivos governos para estender seus interesses privados de lucro. Examinando o que se passa nos bastidores da diplomacia em todas as atuais zonas de perigo — Egito, Pérsia, Transval, Trípoli, Marrocos, México, China e Balcãs —, vê-se que as queixas reais, as aspirações e reivindicações que formulam a política são de caráter fundamentalmente econômico: o desejo de acesso a vias e portos comerciais, a luta por mercados e, acima de tudo, o estabelecimento do controle capitalista sobre os recursos não explorados de países grandes e atrasados, que têm oferta de mão-de-obra barata e governos fracos ou corruptos. Para que se possa conseguir paz duradoura, é indispensável chegar a acordos internacionais, voltados primordialmente para a eliminação de conflitos de interesses mercantis e das conseqüentes contendas políticas que surgem entre países industriais e comerciais adiantados em torno de mercados e investimentos lucrativos. É absurdo esperar que todos os países avançados abandonem fácil e tranqüilamente suas tarifas protecionistas nacionais e permitam a entrada livre em seu território de mercadorias de seus concorrentes. Mas será impossível que eles venham a aceitar um acordo para manter ou estabelecer a igualdade de acesso a todos os mercados em suas colônias, protetorados e zonas de influência, assim

como iguais oportunidades para que os cidadãos de cada país participem no desenvolvimento lucrativo dos recursos desses territórios? Um acordo como esse, caso pudesse ser obtido, afastaria a maior parte dos sentimentos de desconfiança, inveja e rancor que constituem a base da política de competição imperialista. O livre acesso a vias comerciais terrestres e aquáticas, direitos iguais para que os comerciantes possam entrar, comprar e vender, ao lado de convênios internacionais para repartir em condições de igualdade oportunidades comerciais e de desenvolvimento, proporcionadas por países atrasados e dependentes — eis os fatores fundamentais para ajustes internacionais desse tipo.

Nisso consiste parcialmente a aplicação mais perfeita da doutrina do *laissez-faire, laissez-aller* ao comércio exterior. Mas a aplicação que seria necessária tem caráter afirmativo e não puramente negativo. O Estado não poderia simplesmente deixar seus comerciantes e investidores irem onde quisessem e colocar suas mercadorias onde entendessem, por sua própria conta e risco. Os Governos dos diversos Estados devem concordar em propiciar, em suas respectivas áreas de controle político, proteção igual para todos os direitos dos membros de todas as nações. Não bastaria que concordassem em não atuar politicamente desligados uns dos outros, a fim de assegurar mercados, concessões e outros privilégios econômicos para seus próprios e respectivos cidadãos. Eles devem estar acordes quanto a uma ação concertada a fim de chegar a uma justa distribuição de oportunidades econômicas no trato com os Governos e povos de países que, como a China, estão amadurecendo para o desenvolvimento mediante a aplicação de capital e empreendimentos estrangeiros.

Jamais foi levado à prática, e não é praticável, um internacionalismo típico e puramente *laissez-faire*, que deixasse empresários individuais ou agrupados, dentro de cada país, livres para engajar-se em qualquer negócio estrangeiro que escolhessem ou para investir seu capital em qualquer empreendimento estrangeiro por sua conta e risco. A prática real seguida pelos empresários tem sido a de conseguir a assistência de seus Governos na luta por mercados, investimentos e concessões fora de seu próprio país, para competir com empresários de outras nações, apoiados de forma semelhante por seus próprios Governos, e para mobilizar nesse mesmo sentido a pressão diplomática ou estatal sobre o Governo ou o povo de todo país fraco, onde suas atividades comerciais ou outros interesses econômicos estiverem ameaçados. Foi esse uso ilícito e desleal da política externa por interesses empresariais privados que transformou o internacionalismo econômico no perigo que ele demonstrou ser. Como é impossível que os Governos tomem uma posição desinteressada em relação às operações mercantis de seus cidadãos em terras estrangeiras, um controle mais positivo e responsável dessas operações é a única alternativa. E, para que possam ser evitados os perigos do passado, o controle deve ser exercido por

meio de ação concertada das potências. Em outras palavras, a economia internacional deve ser apoiada e sustentada pela política internacional. Esse movimento para a frente, do internacionalismo político e econômico, é a única saída para uma reversão no sentido de um nacionalismo reacionário, que reduzirá imediatamente a “opulência” de cada país, sem assegurar sua “defesa”.

O sistema de mandatos, estabelecido de acordo com a Convenção da Liga das Nações, embora insatisfatório quanto à sua origem e aplicação parcial, é o início da internacionalização de oportunidades em países atrasados, condição básica para uma economia mundial. Com sua extensão a colônias e protetorados na África e na Ásia, um grande passo seria dado no sentido de regulamentar a concorrência por recursos tropicais e outros, que ainda constitui o principal obstáculo à paz entre as nações, assim como ao desenvolvimento da riqueza que existe no mundo, tendo em vista o bem da humanidade.

ÍNDICE

<i>Apresentação de Maria da Conceição Tavares</i>	5
A EVOLUÇÃO DO CAPITALISMO MODERNO	
Prefácio à Nova Edição, Atualizada	21
Prefácio à Edição Revista	23
CAP. I — A Origem do Capitalismo Moderno	25
§ 1. As condições essenciais do capitalismo	25
§ 2. Repositórios medievais de riqueza	26
§ 3. As rendas, como origem do capital primitivo	28
§ 4. O “tesouro”, como base monetária	29
§ 5. Nobres, burgueses e funcionários — os primeiros “empresários”	30
§ 6. Os primórdios da exploração colonial e do “trabalho forçado”	33
§ 7. O surgimento do proletariado britânico, constituído de agricultores expropriados	36
§ 8. Movimento similar na Europa continental	41
§ 9. O lento crescimento do uso da maquinaria	42
§ 10. O espírito do racionalismo econômico	44
§ 11. As causas da primazia da Inglaterra no capitalismo	46
CAP. II — Os Instrumentos do Capitalismo	47
§ 1. Invenções científicas e direção econômica	47
§ 2. O significado do termo capital	48
§ 3. O lugar da maquinaria no capitalismo	49
§ 4. O aspecto financeiro do capitalismo	50
CAP. III — A Estrutura da Indústria Antes da Maquinaria ...	51

§ 1. Dimensões do comércio internacional no início do século XVIII	51
§ 2. Barreiras naturais ao comércio internacional	54
§ 3. Barreiras políticas, pseudo-econômicas e econômicas — Teoria e prática protecionista	56
§ 4. A natureza do comércio internacional	60
§ 5. Magnitude, estrutura, relações das várias indústrias ...	61
§ 6. A pequena extensão da especialização local	64
§ 7. A natureza e as condições da indústria especializada	65
§ 8. Estrutura do mercado	69
§ 9. A combinação agricultura-manufatura	71
§ 10. Relações entre processos em uma manufatura	72
§ 11. Estrutura da empresa doméstica: primeiros estágios de transição	73
§ 12. Primórdios da indústria concentrada e da fábrica	76
§ 13. Limitações de magnitude e aplicação de capital — Capitalismo mercantil	79
 CAP. IV — Ordem de Desenvolvimento da Indústria	
Mecanizada	83
§ 1. Diferenciação entre máquina e ferramenta	83
§ 2. A maquinaria em relação com o caráter do trabalho humano	87
§ 3. Contribuições da maquinaria para a força produtiva	89
§ 4. Fatores fundamentais do desenvolvimento da indústria mecanizada	92
§ 5. Importância do ramo algodoeiro no desenvolvimento das máquinas	93
§ 6. A História refuta a “heróica” teoria da invenção	95
§ 7. Aplicação das máquinas a outro trabalho têxtil	98
§ 8. Ordem reversa no desenvolvimento dos ramos da siderurgia	102
§ 9. Determinantes principais na aplicação geral da maquinaria e do motor a vapor	106
§ 10. Ordem de desenvolvimento dos métodos industriais modernos — naturais, raciais, políticos e econômicos — nos diversos países	109
 CAP. V — Tamanho e Estrutura da Empresa Moderna	
§ 1. Medida geral do desenvolvimento da estrutura da empresa	124

§ 2. Evidência da economia relativa, constituída de grandes e pequenas empresas nos Estados Unidos	125
§ 3. Testemunhos da Grã-Bretanha, Alemanha e França	128
§ 4. Concentração na indústria do transporte	130
§ 5. Concentração nos bancos e nos seguros	131
§ 6. Concentração nos processos distributivos	132
§ 7. Concentração na agricultura	133
§ 8. Sobrevivência das pequenas propriedades agrícolas	135
§ 9. Síntese das tendências mecânicas	137
§ 10. Economias de força produtiva nas grandes empresas	138
§ 11. Economias de poder competitivo	140
§ 12. Sobrevivência de pequenas empresas	141
§ 13. Sobrevivência mórbida de pequenas “empresas de suadouro” (<i>sweating business</i>)	144
§ 14. Síntese geral das tendências opostas	145
§ 15. Tamanho típico de uma empresa	147
CAP. VI — A Estrutura dos Negócios e Mercados	151
§ 1. Diversificação da estrutura empresarial	151
§ 2. Integração de processos	152
§ 3. Integração horizontal e lateral	154
§ 4. Estrutura e magnitude dos diferentes mercados	155
§ 5. A maquinaria — agente direto da expansão das áreas dos mercados	158
§ 6. O mercado e a projeção de sua área no tempo	158
§ 7. Interdependência dos mercados	160
§ 8. Relações de harmonia e antagonismo entre os negócios	161
§ 9. Especialização nacional e local na indústria	163
§ 10. Influências determinantes da localização da indústria	166
§ 11. Impossibilidades de instalação definitiva da indústria	167
§ 12. Especialização nos distritos e cidades	168
§ 13. Especialização no interior da cidade	170
CAP. VII — Combinações de Capital	175
§ 1. A concorrência se intensifica com o capitalismo moderno	175
§ 2. Experiências de combinação (<i>combination</i>) — A aliança de Birmingham	177
§ 3. <i>Pools</i> nos ramos metalúrgicos norte-americanos	180

§ 4. Conferências nas ferrovias e na navegação —	
<i>Pools</i> nos seguros	181
§ 5. Açambarcamentos (<i>corners</i>) nos mercados	184
CAP. VIII — Cartéis e Trustes	187
§ 1. Desenvolvimento de formas mais estáveis de combinação	188
§ 2. Estrutura do cartel alemão	188
§ 3. Natureza econômica de um truste	191
§ 4. Classificação e difusão dos trustes	193
§ 5. Poder monopolista dos trustes	194
§ 6. A economia do grande capital não é base suficiente para o monopólio	198
§ 7. As principais origens econômicas e os sustentáculos dos monopólios	199
§ 8. A tarifa — mãe adotiva dos trustes	201
§ 9. As ferrovias como sustentáculos dos trustes	202
§ 10. O transporte, associado às fontes de suprimento natural	205
§ 11. O gênio empresarial como base dos trustes	206
§ 12. A expansão horizontal e lateral dos trustes	207
§ 13. Circunstâncias que favorecem os trustes nos Estados Unidos	209
§ 14. A origem das combinações na Grã-Bretanha	210
§ 15. Os trustes na Grã-Bretanha	212
§ 16. Os monopólios nas artes e profissões liberais	213
§ 17. Os trustes internacionais	215
§ 18. Síntese geral da extensão do poder dos trustes	216
CAP. IX — Poderes Econômicos do Truste	219
§ 1. Poder dos trustes sobre processos anteriores ou posteriores	219
§ 2. Poder dos trustes sobre competidores diretos — Controle de mercados	221
§ 3. Controle sobre os salários e o volume de emprego	224
§ 4. Controle de preços	227
§ 5. Teoria dos preços de monopólio	229
§ 6. Controle de preços em relação a tipos de mercadoria ...	232
§ 7. Síntese geral do controle de preço	234
CAP. X — O Financiador	235
§ 1. Origem e natureza econômica das finanças modernas	235

§ 2. Relações entre o investidor e o financista	238
§ 3. Necessidade do intermediário financista	240
§ 4. A capacidade de ganho, base verdadeira da capitalização	243
§ 5. A arte da promoção	244
§ 6. Manipulação nos mercados de ações	247
§ 7. O controle das empresas lucrativas sadias	249
§ 8. Os empréstimos bancários, como um fator nos negócios financeiros	250
§ 9. O triângulo das forças financeiras nos Estados Unidos	253
§ 10. A pressão financeira em favor de mercados externos	258
§ 11. O sistema financeiro, exemplificado com a África do Sul	260
 CAPÍTULO SUPLEMENTAR — A Indústria no Século XX	 269
 <i>Parte Primeira</i>	
§ 1. Desenvolvimento de grandes empreendimentos sob a forma de sociedades anônimas	270
§ 2. A “empresa representativa (típica)”: seu porte e estrutura	272
§ 3. Efeito dos limites da eficiência máxima sobre a manutenção da concorrência	274
§ 4. Novos desenvolvimentos na área das combinações, dos cartéis e dos trustes	275
§ 5. Combinações na Grã-Bretanha após a guerra	276
§ 6. Distribuição das ocupações na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos	278
§ 7. O novo lugar da mulher na indústria, no comércio e entre os profissionais	279
§ 8. Avanço comparativo das indústrias básicas do capitalismo em diferentes países	282
§ 9. O crescimento do comércio internacional	283
§ 10. Exportação de capital	285
§ 11. Investida dos Estados Unidos como nação credora	288
§ 12. Efeitos da guerra sobre o poderio econômico das nações	290
§ 13. A nova era da eletricidade	292
 <i>Parte Segunda</i>	
§ 1. Revelação da reserva de produtividade em tempo de guerra	296

§ 2. Desperdícios nos processos de produção e de distribuição	297
§ 3. O problema da reconstrução dos negócios	300
§ 4. Relações entre capital e força de trabalho	301
§ 5. Socialização das indústrias básicas	306
§ 6. Regulamentação estatal sobre salários e desemprego	309
§ 7. A economia nacional e as indústrias-chaves	311
§ 8. O internacionalismo econômico construtivo e seus problemas	312