
Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil: Transição de Poder no Entreguerras

Eugênio Vargas Garcia

A transição de poder na política mundial da Grã-Bretanha para os Estados Unidos foi um evento marcante do período entreguerras¹. Após a Primeira Guerra Mundial, uma luta global pela supremacia dominou as relações anglo-norte-americanas e a amplitude do desafio dos Estados Unidos à influência britânica teve repercussões em várias regiões do mundo, incluindo a América do Sul. No Brasil, a situação não seria diferente.

Quando o Brasil se tornou independente em 1822, a Grã-Bretanha desfrutava de forte posição no país, graças ao legado dos portugueses. Por volta de 1900, a Grã-Bretanha ainda era a potência estrangeira líder na economia brasileira – o maior fornecedor das importações brasileiras, a principal fonte de capital financeiro para o Brasil e, de longe, o maior investidor estrangeiro no país. Nos anos seguintes, a posição britânica no Brasil seria desafiada em grande parte pela influência crescente da Alemanha e apenas ligeiramente pelos Estados

Unidos, cuja expansão econômica não havia ainda alcançado a América do Sul. Durante a Primeira Guerra Mundial, Grã-Bretanha e Estados Unidos uniram forças contra a Alemanha e ambos tiveram sucesso em expulsar interesses alemães do Brasil. Com o passar dos anos, no entreguerras, a recuperação decidida da Alemanha, especialmente sob o regime nazista, renovou o desafio anterior e, na Segunda Guerra Mundial, os interesses de britânicos e norte-americanos estiveram uma vez mais unidos contra os alemães. Em 1945, porém, os Estados Unidos eram indisputavelmente a potência hegemônica no Brasil e a Grã-Bretanha havia perdido completamente sua posição outrora dominante no país. Uma mudança histórica havia realmente ocorrido, com conseqüências de longo alcance.

Compreensivelmente, o desafio alemão atraiu muito interesse acadêmico e os historiadores devotaram particular atenção à disputa Estados Unidos-Alemanha na década de 30. Entretanto, se assumirmos que a transição de poder Grã-Bretanha-Estados Unidos foi provavelmente uma das mudanças mais importantes para as relações internacionais do Brasil no século XX, é justo admitir que esse tema mereceria melhor consideração².

Nesse sentido, a importância da década de 20 foi sublinhada por Alan Manchester em seu clássico livro sobre a ascensão e o declínio da preeminência britânica no Brasil. Como o maior comprador das exportações brasileiras desde meados da década de 1860, os Estados Unidos tinham, por assim dizer, uma voz no comércio exterior do Brasil. A Grã-Bretanha, por seu turno, estava mais interessada em assegurar o mercado brasileiro para seus próprios bens manufaturados, uma vez que os produtos primários e matérias-primas que lhe eram necessários podiam ser facilmente adquiridos de fornecedores outros que não o Brasil (Império Britânico, por exemplo).

“Assim, apesar do aviso ocasional verbalizado por cônsules britânicos, os Estados Unidos figuravam como um competidor menor da Inglaterra até a Grande Guerra, quando suplantaram a Grã-Bretanha como o principal for-

**Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil:
Transição de Poder no Entreguerras**

necedor daquela República sul-americana. A incapacidade da Inglaterra de manter sua posição tradicional durante os anos que se seguiram a 1914 era meramente o resultado natural de condições de guerra e, para os britânicos, um eclipse temporário que seria retificado no momento apropriado. Conseqüentemente, a verdadeira luta pela supremacia começou após 1918” (Manchester, 1972:334).

Este artigo busca chamar a atenção para alguns aspectos desse processo de transição particularmente na década de 20, período em que a rivalidade anglo-norte-americana encontrou terreno fértil no Brasil, preparando o caminho para a ascendência dos Estados Unidos sobre a economia brasileira. Serão abordados brevemente temas específicos na área econômica, com vistas a reunir dados para o entendimento de como essa disputa por influência tomou forma³. É conveniente lembrar, por oportuno, que nos anos 20 os Estados Unidos não eram (ainda) uma potência hegemônica no Brasil e tampouco eram vistos pelos contemporâneos como uma ameaça à independência ou à autonomia do país. A posição da Grã-Bretanha antes da Primeira Guerra Mundial, do mesmo modo, estava longe de ser “hegemônica”. A transição de poder de que se fala aqui deve ser vista como uma mudança histórica de *longue durée* e o período entreguerras como o ponto culminante de um processo secular.

**Estados Unidos: A Entrada
do Desafiante**

A Primeira Guerra Mundial abriu novo capítulo na competição entre as grandes potências pelos mercados e recursos naturais dos países em desenvolvimento. Já antes de 1914, a expansão imperialista aproximava-se de seu ponto de saturação em virtude da escassez de novos territórios a conquistar. As principais potências mantinham cativos seus impérios coloniais, áreas de exploração exclusiva. A América Latina, porém, região de nações politicamente independentes, apresentava-se como campo aberto para a penetração econômica estrangeira. O Brasil, com uma população de 30.635.605 habitantes e um

dos maiores PIBs do Continente, despontava no contexto latino-americano como mercado altamente promissor e alvo natural de oportunidades de negócios⁴.

Nesse contexto, o avanço indiscutível dos Estados Unidos na economia brasileira, visível desde os anos da guerra, conferiu novos contornos à rivalidade econômica entre as grandes potências. A queda no comércio durante a guerra e a poderosa concorrência norte-americana haviam deixado claro às potências européias que o Brasil não era mais um mercado tranqüilamente ocupado e repartido entre interesses estabelecidos. Vejamos três áreas de grande visibilidade e interesse econômico: investimentos diretos (em particular o setor automobilístico), comércio exterior e finanças.

Investimentos Diretos

Quando analisada a extensão da presença estrangeira na economia brasileira, os Estados Unidos foram de longe os grandes beneficiários das transformações engendradas pela hecatombe de 1914-1918. Antes da guerra, algumas companhias norte-americanas já se encontravam instaladas no Brasil, mas foi durante aquele conflito que o ritmo de abertura de novos empreendimentos ganhou impulso. Um caso típico foi o da indústria de carnes congeladas, com o estabelecimento ou a compra de frigoríficos no Brasil por companhias como Continental, Wilson, Armour e Swift, que objetivavam processar aqui a matéria-prima para exportação.

“A guerra foi um verdadeiro terremoto econômico para este continente, o qual não tinha o mínimo grau de preparo para enfrentar a paralisação repentina e simultânea do seu comércio marítimo, investimento, comércio e imigração, e financiamento de crédito. A rotina de vida foi alterada. Os investidores de capitais e os clientes de seus produtos haviam desaparecido. Os representantes das firmas alemãs deixaram de obter novas encomendas; os artigos de luxo franceses, tão procurados, não existiam mais no mercado; os estoques das casas inglesas estavam exaustos; a América do Sul tinha sido abandonada pelos seus velhos amigos. [...] Diante desta confusão, os Esta-

dos Unidos fizeram sua investida. Foi sua entrada triunfal” (Normano, 1944:23-24).

No pós-guerra, a tendência foi de aceleração ainda maior no volume de novas empresas e investimentos diretos norte-americanos no Brasil. Em fevereiro de 1919, era fundada a Câmara Americana de Comércio de São Paulo, presidida por William T. Wright, um membro ilustre da comunidade norte-americana. Um dos primeiros boletins publicados pela nova entidade, que pretendia impulsionar as relações comerciais entre os dois países, informava que o Brasil estava importando mais da metade dos seus artigos de necessidade e de luxo dos Estados Unidos e exportando para lá “quase a metade das suas obras”. Em 1920, a Câmara já havia cadastrado 320 firmas norte-americanas estabelecidas somente na cidade de São Paulo (Freitas Jr., 1994:146-147).

Os investimentos dos Estados Unidos na América Latina, em geral, e no Brasil, em particular, experimentaram notável crescimento ao longo de toda a década de 20. Por ocasião da visita do presidente eleito Herbert Hoover a países latino-americanos, no final de 1928, o jornal *The New York Times* divulgou que os Estados Unidos tinham US\$ 5 investidos na América Latina e Caribe para cada US\$ 4 investidos na Europa. (Somente na Venezuela, os investimentos norte-americanos eram maiores do que a soma dezesseis anos antes de todos os seus investimentos na América do Sul.) Antes da guerra, os investimentos dos Estados Unidos na América Latina eram de aproximadamente US\$ 1,2 trilhão, mas a maior parte (82% do total) estavam concentrados apenas no México e em Cuba. No início de 1929, essa mesma quantia havia quintuplicado, alcançando a cifra de US\$ 5,5 trilhões, sendo 41% desse total alocado na América do Sul, onde os maiores recipiendários eram a Argentina e o Brasil. Em 1913, os Estados Unidos tinham US\$ 50 milhões investidos no Brasil; em 1929, os investimentos norte-americanos no país haviam aumentado para a fantástica soma de US\$ 476 milhões (Winkler, 1929:1-7 e 275-278).

Os setores que registraram os maiores avanços foram aqueles ligados a automóveis, petróleo, máquinas e implementos, bens de consumo duráveis, produtos farmacêuticos, companhias de seguros e outros que serviam indiretamente para reproduzir o *American way of life*, como empresas de comunicações, jornais, cinema e a indústria de entretenimento. Em 1926, 95% de todos os filmes exibidos no Brasil eram norte-americanos. No caso do telégrafo, depois de romper, em 1917, com o monopólio britânico exercido no Brasil pela Western Telegraph Company, os Estados Unidos ampliaram rapidamente sua participação no total de cabos submarinos instalados em águas brasileiras. Em 1920, a Central and South American Telegraph Company, pertencente à All America Cables Inc., instalava-se no Brasil. Agências de notícias norte-americanas, como a United Press International (1918) e a Associated Press (1919), passaram a fornecer seus serviços para jornais brasileiros, que antes dependiam para o noticiário internacional quase que exclusivamente do material divulgado pela agência francesa Havas (Rosenberg, 1978:146-148; Tulchin, 1971:208-233).

A internacionalização das companhias norte-americanas nesse período refletiu novo padrão no relacionamento econômico dos Estados Unidos com os países latino-americanos, em especial aqueles da parte sul do Continente. A onda de investimentos diretos dos Estados Unidos na América do Sul, durante e após a guerra, sinalizava em direção a uma abordagem global para os negócios, como passaria a ser a regra para as empresas multinacionais típicas de períodos posteriores.

No setor de energia elétrica, por exemplo, a estratégia dos investimentos norte-americanos consistia em ocupar nichos pouco explorados no país. Em meados de 1923, a companhia norte-americana Electric Bond & Share Corporation havia criado a American and Foreign Power (AMFORP), cuja principal meta era expandir os negócios da empresa no exterior mediante a aquisição de propriedades fora dos Estados Unidos. Depois de operar, em um primeiro momento, na

América Central e no Caribe, a AMFORP iniciou suas atividades no Brasil em 1927, com a constituição de uma empresa subsidiária, a Empresas Elétricas Brasileiras. No Rio de Janeiro e em São Paulo, o setor encontrava-se então sob o monopólio do grupo Light, vinculado à Brazilian Traction, Light and Power Company, sediada no Canadá. A orientação adotada pela AMFORP foi, após avaliação das potencialidades de cada região, adquirir empresas instaladas em outras cidades no Sul, Sudeste e Nordeste e, em pouco mais de três anos, assumiu o controle de concessionárias em Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Vitória, Salvador e Recife, entre outras. No interior do Estado de São Paulo, foram incorporadas pela AMFORP algumas empresas de grande porte, como a Companhia Paulista de Força e Luz, o grupo Armando Salles e o grupo da família Prado. Em 1930, a AMFORP já era a principal companhia de energia elétrica operando fora do eixo Rio-São Paulo (Leite, 1997:59 e 395-397).

O Setor Automobilístico

O caso da indústria automobilística talvez seja o exemplo que melhor ilustra o avanço dos Estados Unidos na economia brasileira no período em estudo. Em 1913, os automóveis existentes no Brasil eram sobretudo franceses, alemães e britânicos, e representavam cerca de 75% das importações de carros no país. Com a queda do comércio com a Europa, provocada pela guerra, o Brasil passou a importar quase que exclusivamente, e de forma crescente, automóveis norte-americanos. Com o aumento da importação de veículos cresceu *pari passu* a demanda por bens e serviços correlatos, incluindo peças, acessórios, pneus, combustíveis e facilidades de manutenção.

A receptividade dos carros *made in USA* pelos consumidores brasileiros estimulou as companhias norte-americanas a realizarem investimentos diretos aqui. A Ford Motor Company tomou a iniciativa e encetou planos para a instalação de uma fábrica no Brasil, que produziria carros com peças e componentes vindos dos Estados Unidos.

Em 1921, a Ford inaugurava sua primeira linha de montagem na rua Solon, em Bom Retiro, São Paulo. Quatro anos depois, a montadora já produzia quase 25 mil unidades por ano. Na mesma época, a General Motors Export Corporation também se interessou pelo mercado brasileiro. A empresa registrou sua razão social brasileira como General Motors of Brazil S.A. e iniciou, em 1925, a montagem de automóveis em instalações no Ipiranga, em São Paulo. Em 1928, a General Motors inaugurou sua nova fábrica em São Caetano do Sul, com vistas à produção em larga escala⁵.

Nos anos 20, ocorreu um *boom* na aquisição de carros e caminhões no Brasil, em grande parte estimulado pela presença da Ford e da GM. Somente no Estado de São Paulo, o número de veículos havia crescido de 2.661, em 1917, para 59.213, em 1928. Criou-se o mito de que os carros norte-americanos eram mais adaptados às condições das estradas brasileiras, especialmente no interior, onde os fazendeiros afluentes eram vistos como compradores em potencial. As vendas registraram tanto sucesso que, em 1925, a Ford abriu filiais menores de sua fábrica paulista no Recife, em Porto Alegre e no Rio de Janeiro. Em 1928, a Ford possuía uma rede de setecentas agências e mais de duas mil mecânicas autorizadas por todo o Brasil. No caso dos veículos pesados, o Brasil tornou-se, em 1925, o terceiro maior importador de caminhões dos Estados Unidos, depois de Austrália e Itália (Downes, 1986:429 e 447-448).

Tirando partido do dinamismo do setor automobilístico, outras empresas norte-americanas vieram se instalar no Brasil, operando nas áreas de autopeças, pneumáticos, óleos combustíveis, seguros e mecânica. Subsidiárias de companhias petrolíferas norte-americanas iriam capitalizar essa demanda e, em 1929, a Atlantic Refining Company of Brazil, a Standard Oil Company of Brazil e a Texas Company of South America eram algumas das empresas que auferiam grandes lucros e diversificavam seus empreendimentos no país. As muitas atividades e os interesses dessas companhias, com apoio oficial de

Washington, resultaram na formação de poderoso *lobby* a favor do automobilismo, que, para sua continuidade e expansão, necessitava cada vez mais de estradas por onde os carros pudessem trafegar. Esse era o curso defendido pelo programa pan-americano *Good Roads* do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, voltado para a promoção do mercado para automóveis na América Latina via construção de rodovias, com a assistência de técnicos e engenheiros norte-americanos (Seidel, 1973:266-268).

Entidades organizadas por brasileiros, como o Automóvel Club e a Associação de Estradas de Rodagem, divulgavam a mesma mensagem. Sintomaticamente, o presidente Washington Luís, um entusiasta do automobilismo, havia cunhado o lema “governar é abrir estradas”, dando bem mostra do espírito da época e da receptividade do governo brasileiro à nova realidade econômica trazida pelos veículos automotores. Em 5 de maio de 1928, era inaugurada com grande publicidade a rodovia São Paulo-Rio de Janeiro, obra-símbolo, considerada uma das grandes realizações do último governo da República Velha. Ainda no mesmo governo, seria também inaugurada a rodovia Rio-Petrópolis. Desde então, o sistema rodoviário impôs-se no Brasil como modelo dominante no campo dos transportes.

O advento do automóvel, produzido em série, significou o triunfo do rodoviarismo sobre as ferrovias. Por volta de 1920, o sistema ferroviário brasileiro, montado para atender aos interesses da economia agroexportadora, ainda não havia atingido um nível de desenvolvimento que correspondesse às necessidades de integração nacional, caracterizando-se pelo predomínio das estradas de ferro que ligavam regiões produtoras aos portos de exportação. Com a concorrência enfrentada pelo sistema rodoviário, a construção de novas ferrovias começou a estagnar e, como resultado, o país nem chegaria a completar uma rede ferroviária satisfatória em termos nacionais. Como será visto adiante, desde o século XIX a Grã-Bretanha havia investido em estradas de ferro no Brasil, e defendido o setor como alvo preferenci-

al dos investimentos governamentais em transporte. A Missão Montagu de 1924 (cf. *infra*) incluiu em suas recomendações, sem maiores resultados, sugestões para o melhoramento da rede ferroviária, que deveria ser, do ponto de vista britânico, incentivada. A ascensão irresistível do rodoviarismo nos anos 20, do qual os Estados Unidos apareciam como líder natural, não poderia simbolizar melhor as mudanças de longo prazo na infra-estrutura brasileira e a transição de poder que se estava desenvolvendo no plano global das Ilhas Britânicas para a América do Norte⁶.

Comércio Exterior

O dinamismo econômico experimentado pelos Estados Unidos durante a Primeira Guerra Mundial foi, também, particularmente visível na recém-adquirida projeção comercial norte-americana em direção à América do Sul, incluindo o Brasil. Em 1916, os Estados Unidos haviam ocupado, pela primeira vez, o lugar de maior fornecedor das importações brasileiras, uma posição historicamente ocupada pela Grã-Bretanha. Exceto por dois anos no pós-guerra, em 1922 e 1923, quando a Grã-Bretanha voltaria a ocupar por pequena margem de diferença o posto de maior fornecedor de importações para o país, os Estados Unidos tornam-se o maior parceiro comercial do Brasil desde então (Valla, 1978:145). Claro está que os Estados Unidos vinham fazendo marcados progressos econômicos na década de 10, e é lícito afirmar que, embora mais lentamente, seu desafio à competição européia na América do Sul seria levado a cabo em algum momento. A guerra funcionou como fator catalisador de uma tendência que já estava em curso.

A estrutura do comércio exterior dos Estados Unidos havia mudado substancialmente com o aumento das exportações de bens de origem industrial. As vendas norte-americanas passaram a estar alicerçadas em estratégias empresariais mais sólidas e abrangentes, ao contrário do que ocorria antes da guerra, quando o mais comum era a exportação

pura e simples do excedente da produção norte-americana. Em 1913, os Estados Unidos exportavam US\$ 146 milhões para a América do Sul e importavam US\$ 198 milhões. Em 1920, ano particularmente favorável, pois ainda não era sentida a recuperação comercial européia, os Estados Unidos haviam passado a exportar US\$ 623 milhões e importar US\$ 760 milhões. O intercâmbio comercial Brasil-Estados Unidos evoluiu na mesma proporção (Normano, 1944:26).

Paralelamente ao aumento do comércio, a maior participação de navios de bandeira norte-americana em portos brasileiros assinalou o ingresso dos Estados Unidos em setor anteriormente dominado por rivais europeus. Em 1920, os Estados Unidos ultrapassaram em 400 mil toneladas os totais alcançados por navios alemães e austríacos em 1913. A média anual da participação de navios da Grã-Bretanha no movimento dos portos brasileiros, entre os anos 1909 e 1913, foi de 51,5% contra apenas 0,1% de navios dos Estados Unidos. Em 1920, a participação norte-americana crescera para 22% e a britânica caíra para 39,9%. Os navios britânicos ainda mantinham a liderança no transporte marítimo do comércio exterior brasileiro, mas o rápido avanço norte-americano era motivo de preocupação e vigilância por parte da Grã-Bretanha⁷.

Do ponto de vista norte-americano, a América Latina era vista como mercado “natural” para o escoamento da produção industrial dos Estados Unidos e fornecedor “indispensável” de importantes matérias-primas. O único efeito colateral não planejado era o crescimento do nacionalismo econômico e do sentimento antiamericano na América Latina (Krenn, 1990:143). À medida que aumentava a presença econômica dos Estados Unidos crescia a insatisfação no Continente. Mas, em comparação com outros países latino-americanos, como o México e a Colômbia, o “imperialismo *yankee*” não inspirava temor às lideranças brasileiras e o incipiente nacionalismo brasileiro não representava, então, sério obstáculo aos objetivos econômicos dos Estados Unidos no país.

Empréstimos e Finanças

No aspecto financeiro, a década de 20 foi também um período de transição de poder no Brasil entre a Grã-Bretanha e os Estados Unidos. No caso dos empréstimos, o domínio britânico no campo do fornecimento de capital para o Brasil remontava ao período da Independência, situação alterada apenas pelo impacto negativo da Primeira Guerra Mundial na capacidade de emprestar da Grã-Bretanha e pela simultânea ascensão dos Estados Unidos como exportador líquido de capitais e maior país credor do mundo.

Depois da experiência da “diplomacia do dólar” no Caribe, o sistema bancário dos Estados Unidos havia expandido suas operações durante a guerra para os países da América Latina. No Brasil, o National City Bank of New York começou a operar em 1915, no Rio de Janeiro, tornando-se o primeiro banco norte-americano no país. Outros bancos seguiram o exemplo, como o First National Bank of Boston, o Mercantile Bank of the Americas e a American and Foreign Banking Corporation. Por volta de 1920, havia 99 filiais de instituições bancárias norte-americanas na América Latina, as quais serviriam depois como firme ponto de apoio para futuros empréstimos e investimentos⁸.

Passado o *boom* inicial, os primeiros anos do pós-guerra foram relativamente difíceis para os negócios latino-americanos dos Estados Unidos, e várias agências bancárias recém-inauguradas tiveram de ser fechadas, forçando a um redimensionamento desses empreendimentos no Continente (Marichal, 1988:212). Até meados dos anos 20, enquanto era alta a demanda por capital na Europa em reconstrução e, ao mesmo tempo, eram negociadas e concluídas as reformas monetárias do período, os empréstimos norte-americanos para a América Latina mantiveram-se em ritmo controlado. A partir de 1924, contudo, superadas as dificuldades iniciais e desaparecidos os

constrangimentos sistêmicos do imediato pós-guerra, ocorreu um aumento substantivo no volume desses empréstimos⁹.

Esse crescimento teve sua origem, em parte, na atmosfera característica dos “anos dourados” de Wall Street, no período anterior à depressão econômica mundial iniciada em 1929. Os Estados Unidos viviam momento de prosperidade ímpar, embalada pela ilusão do crescimento ilimitado. O excesso de dinheiro disponível e a superconfiança dos emprestadores privados de Nova Iorque, em busca do lucro rápido e ávidos por evitar o *idle money*, levaram esses agentes financeiros a oferecer créditos em volume crescente aos países latino-americanos. Estes, por seu turno, estavam igualmente propensos a tomar novos empréstimos, tanto para cobrir suas despesas com importações quanto para financiar desequilíbrios em suas contas nacionais, uma vez que a fragilidade de suas economias agroexportadoras gerava necessidades recorrentes de financiamento externo (Marichal, 1988:214). Não por acaso, entre os países da América Latina, o maior tomador de empréstimos no período foi precisamente o Brasil.

Na história do endividamento externo brasileiro, data de 1916 o primeiro empréstimo em dólares no Brasil, levantado pelo município de São Paulo, na praça de Nova Iorque, no valor de US\$ 5,5 milhões. No tocante à dívida externa federal, o primeiro empréstimo contraído pelo governo brasileiro nos Estados Unidos só veio a ocorrer após a guerra, em 1921, correspondente a US\$ 50 milhões (Abreu, 1985:185-189). Em 1920, a parcela da dívida brasileira contraída em solo norte-americano era praticamente nula, ao passo que, em 1929, os Estados Unidos eram responsáveis por quase um terço do total da dívida do Brasil no exterior¹⁰.

Os anos 20 foram caracterizados no Brasil pela existência do pêndulo financeiro entre a City de Londres e Wall Street, que influenciou de forma marcante decisões de empréstimos externos. O mercado financeiro londrino encontrou no financiamento à valorização do café

um nicho na disputa com Nova Iorque por empréstimos ao Brasil. A partir de 1926, todo o capital levantado externamente para esse fim no Brasil veio de fontes britânicas. Nos anos de 1927 e 1928, o Banco do Estado de São Paulo, responsável pela execução financeira do programa do Instituto do Café daquele estado, contraiu três novos empréstimos com a casa londrina Lazard Brothers, para contrariedade dos círculos oficiais e financeiros nos Estados Unidos. Mas o aporte de capital britânico à valorização do café revelou-se um dado passageiro na história financeira do Brasil, ao passo que a entrada de capitais norte-americanos no país abriu um caminho de conseqüências duradouras.

À parte alguns empréstimos franceses, a City detinha o quase-monópolio como emprestadora para o Brasil até a Primeira Guerra Mundial, mas os anos de ouro da *Pax Britannica* estavam findos. A euforia norte-americana e a propensão liberal de Wall Street a emprestar sem limites antes do *crack* de 1929 minavam as chances de êxito das práticas britânicas estabelecidas. Do ponto de vista dos contemporâneos, os Estados Unidos surgiam, para um país dependente de capitais externos como o Brasil, como redutores e não como “imperialistas”. A ascensão financeira de Nova Iorque foi saudada por alguns como a alternativa ansiosamente esperada para ao menos contrabalançar a tradicional primazia de Londres. Essa compreensão dos acontecimentos era recorrente na década de 20, razão pela qual a penetração econômica norte-americana despertava por vezes mais simpatia do que oposição no Brasil. A situação muda quando os Estados Unidos se tornam hegemônicos após a Segunda Guerra Mundial, mas, nos anos 20, era a preponderância da Grã-Bretanha nesse campo que mais frequentemente ocasionava constrangimentos à liberdade de ação brasileira em matéria financeira, cujos termos precisavam então ser continuamente renegociados pelo Brasil.

Grã-Bretanha: Em Defesa do *Status Quo*

Influência Econômica Britânica no Brasil

Com os interesses alemães temporariamente deslocados em virtude da guerra, a Grã-Bretanha apresentava-se no início dos anos 20 como o principal competidor norte-americano na América do Sul, desfrutando ainda de uma posição de grande influência e sólidas tradições no Brasil. Alguns investimentos diretos britânicos existiam no país desde o Primeiro Reinado, como era o caso da St. John d'el Rey Mining Company, em Minas Gerais, aberta em 1830 para explorar a mina de ouro de Morro Velho, exemplo concreto de sucesso e longevidade dos empreendimentos britânicos em terras brasileiras.

Durante o surto de investimentos estrangeiros no Brasil na segunda metade do século XIX, mais precisamente entre 1860 e 1902, os capitais que ingressaram no país, liderados pela Grã-Bretanha, estiveram intimamente vinculados à economia agroexportadora, concentrados em ferrovias, portos, estabelecimento de companhias de navegação, bancos, seguros, casas importadoras e empréstimos ao governo (Castro, 1979:29). A participação britânica, com capital, conhecimento técnico e equipamentos, viabilizou a implantação de diversas ferrovias no Centro-Sul do país, entre elas a lucrativa São Paulo Railway Company Ltd., que ligava Santos a Jundiaí, fundamental para escoar a produção de café do norte e do oeste do Estado de São Paulo. No Nordeste, o investimento maior ficou reservado à Great Western of Brazil Railway.

A presença da Grã-Bretanha no comércio importador-exportador era expressiva e o mesmo acontecia no setor de seguros, nas comunicações telegráficas (cabos submarinos) e no transporte marítimo, majoritariamente realizado por navios de bandeira britânica. Agências

bancárias britânicas cedo começaram a ser abertas no país para dar apoio financeiro aos novos empreendimentos, como o London and Brazilian Bank (1862) e o English Bank of Rio de Janeiro (1863), fazendo a ligação das empresas com o mercado de capitais londrino. Como fornecedora quase exclusiva de empréstimos para o Brasil no século XIX, a City de Londres dominava essas operações e a casa N. M. Rothschild & Sons era a instituição bancária londrina com os maiores interesses no país¹¹.

No Brasil, as exportações de café estavam concentradas em algumas casas comerciais em Santos e no Rio de Janeiro, os principais portos de escoamento da produção para o mercado externo. As firmas exportadoras estrangeiras dominavam o comércio cafeeiro, em detrimento da participação de brasileiros. Os estabelecimentos britânicos mais tradicionais ocupavam lugar de destaque desde o século XIX, tais como E. Johnston & Co. e Naumann Gepp¹². A Brazilian Warrant Company, formada em 1909, era uma *holding* com capital investido em diversas atividades relacionadas com o café no Brasil: plantações, armazéns, câmara de compensação, transporte e exportação. Por essa época, o transporte marítimo era em grande parte dominado por navios de bandeira britânica, apoiados por uma sólida rede comercial e bancária que estabelecia o elo financeiro com os produtores.

Os britânicos, todavia, detinham apenas uma fração desse comércio. País conhecido pelo alto consumo de chá, não havia um mercado doméstico para o café na Grã-Bretanha suficientemente grande para lastrear a atuação das casas britânicas. Papel mais saliente nesse sentido coube a interesses estabelecidos no maior mercado consumidor existente, isto é, os Estados Unidos. Várias casas exportadoras norte-americanas começaram a atuar no setor já na década de 1880, como a Hard Rand e a Arbuckles, às quais depois iriam se juntar a J. W. Doane & Co. e a Levering. Estas e outras casas se instalaram no Brasil com o intuito de intermediar as compras e os carregamentos de café com destino ao mercado norte-americano¹³.

Nas duas décadas que antecederam a Primeira Guerra Mundial, houve um grande aumento na concorrência internacional e nas rivalidades interimperialistas, ilustrado não só pelo desafio crescente da Alemanha, mas também pela maior extroversão dos capitais franceses e norte-americanos, com reflexos na presença econômica global da Grã-Bretanha na América Latina. Mas a “preeminência britânica” no Brasil, apesar de relativa em 1914 e já em declínio, ainda era notória em alguns setores. A Grã-Bretanha era o maior fornecedor das importações brasileiras, vendendo carvão mineral, tecidos de lã e algodão, trilhos, locomotivas e artigos manufaturados em geral. Ao contrário do que ocorria no intercâmbio com a maioria das outras grandes potências, o Brasil registrava déficit contumaz na balança comercial anglo-brasileira. Os bancos britânicos eram os maiores credores do Brasil e a principal fonte de financiamento externo para o país, como as negociações para o *funding loan* de 1914 demonstraram. As remessas de lucros e o serviço da dívida externa (juros e amortizações) tornavam o balanço de pagamentos deficitário para o Brasil. A Grã-Bretanha era também o país com maior volume de investimentos no Brasil, estimados em mais de £ 220 milhões. O Brasil era o segundo destino dos capitais britânicos na América Latina, atrás apenas da Argentina, considerada, por sua posição especial, uma espécie de “quinto Domínio”, parte do “império informal” centrado em Londres¹⁴.

O Impacto da Primeira Guerra Mundial

A guerra abalou esse quadro. A rivalidade anglo-norte-americana no Brasil durante o conflito acelerou o processo de transição de poder entre os dois países (Rosenberg, 1973; 1978). Depois de constatar que sua beligerância vinha tendo repercussão extremamente negativa no país, como exemplificado pela aplicação da lista negra contra firmas alemãs e pela proibição das importações de café, a

Grã-Bretanha ensaiou algumas iniciativas com vistas a corrigir essa situação.

Para intensificar o comércio bilateral e defender os interesses britânicos nessa área, foram fundadas, ambas em 1917, a Câmara de Comércio Britânica, com jurisdição em todo o Brasil e sede no Rio de Janeiro, e a Câmara de Comércio Britânica de São Paulo. Em maio de 1918, foi enviada ao Brasil uma missão comercial, liderada por Maurice de Bunsen, com objetivos basicamente conciliatórios, ou seja, sinalizar a boa disposição britânica em relação às suas relações econômicas com o Brasil, a qual, para alguns brasileiros, teria estado em dúvida nos primeiros anos da guerra. Com exceção do anúncio da elevação à categoria de embaixada da representação diplomática britânica no Rio de Janeiro, a missão colheu magros resultados e pareceu reconhecer, ao menos tacitamente, que o Brasil não mais dependia exclusivamente da Grã-Bretanha para a obtenção de novos empréstimos ou para o suprimento de suas importações (Leuchars, 1983:134).

O latente sentimento antibritânico, embora raramente adquirisse conotações radicais ou fosse explicitado como tal, continuou no pós-guerra. Como mencionado anteriormente, a presença econômica da Grã-Bretanha no país concentrava-se especialmente nos setores tradicionais, como ferrovias, companhias de utilidade pública, comércio importador-exportador, seguros, telégrafo, navegação, bancos e empréstimos financeiros. No início dos anos 20, contavam-se às dezenas o número de empresas britânicas sediadas no Rio de Janeiro e em outras cidades brasileiras.

Mas os extensos interesses econômicos da Grã-Bretanha, há muito tempo estabelecidos, paradoxalmente atuavam contra o prestígio britânico. Como potência conservadora, preocupada em zelar por suas posições no país, a Grã-Bretanha se via muito comumente levada a exercer um papel negativo em prol do *status quo*. Grande parte

da agenda britânica no Brasil era dedicada à defesa de empresas e súditos britânicos, processos legais, arbitragens comerciais, cobrança de dívidas e indenizações, e inúmeras outras reclamações (*claims*) contra o governo federal, estados, municípios e empresas privadas. Os relatórios anuais da embaixada britânica no Rio de Janeiro eram pródigos em suas listas de casos desse tipo. O embaixador John Tilley reconheceu, em 1921, que o “enorme capital investido no Brasil pela Grã-Bretanha”, longe de militar a seu favor, era uma “lembrança constante” aos brasileiros de que estrangeiros administravam serviços essenciais que deveriam estar nas mãos de nacionais. No caso das ferrovias, abundavam críticas à forma como elas operavam. Muitos diziam que era dada mais atenção às preocupações dos acionistas do que às necessidades do público e, naturalmente, qualquer problema na prestação do serviço era imputado indiretamente aos britânicos¹⁵.

Por conta de seu papel histórico como supridora de capital, a influência mais significativa da Grã-Bretanha era exercida no setor financeiro. Em 1924, por exemplo, banqueiros britânicos enviaram importante missão financeira ao Brasil, chefiada por Edwin Samuel Montagu, com o propósito de avaliar *in loco* a situação econômico-financeira do país e verificar a conveniência de liberar novo empréstimo para o governo federal. Não caberia aqui entrar em detalhes sobre o trabalho da missão, mas um de seus objetivos não declarados consistia em buscar alguma forma de controle estrangeiro sobre a política financeira brasileira, preservando ao mesmo tempo interesses britânicos mais diretos. A missão negociou em posição de força com o governo Artur Bernardes e ao final divulgou 43 recomendações para o gerenciamento da economia brasileira no controvertido Relatório Montagu¹⁶. As finanças seriam, na verdade, a área escolhida pela Grã-Bretanha para o esboço de uma estratégia de resistência seletiva à avassaladora expansão econômica dos Estados Unidos.

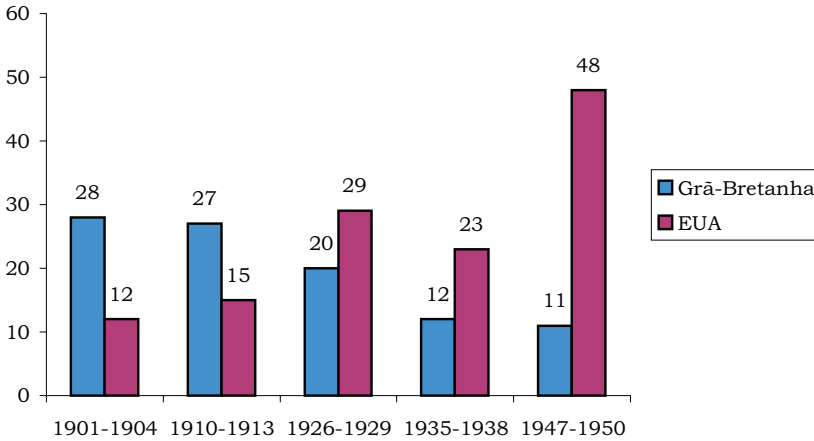
No comércio exterior, a evolução da política comercial britânica não estimulava melhores condições para o incremento do intercâmbio com o Brasil. Desde a época da guerra, quando as demonstrações de apoio e solidariedade dos Domínios e das colônias do Império Britânico causaram profunda impressão na metrópole, fortalecia-se a corrente favorável à política de privilegiar a entrada de produtos na Grã-Bretanha procedentes daqueles territórios¹⁷. A passagem da Missão D' Abernon no Brasil, em 1929, pouco contribuiu para reverter esse quadro. Mais tarde, em 1932, a Grã-Bretanha abandonaria oficialmente o livre-comércio e a exceção da *Imperial Preference* tornar-se-ia regra geral, consagrada na Conferência de Ottawa¹⁸.

Na esfera da rivalidade comercial, os Estados Unidos, ao contrário, não tinham motivos para queixas: os produtos norte-americanos dobraram sua participação no mercado brasileiro, em detrimento dos produtos de origem britânica, que sofreram queda nas aquisições do Brasil¹⁹. Na década de 30, os interesses comerciais britânicos na região iriam se voltar, prioritariamente, para o Rio da Prata, onde a disputa com os Estados Unidos não indicava ainda um claro vencedor. No frígido dos ovos, o declínio comercial da Grã-Bretanha não pôde ser revertido e a participação britânica no mercado importador brasileiro diminuiu progressivamente, caindo de 20% nos anos 1926-1929 para 12% no período 1935-1938, como mostra o Gráfico 1.

Incapaz de recuperar os níveis de comércio pré-1914 que mantinha com o Brasil, quando ainda era o maior fornecedor das importações brasileiras, a tendência da Grã-Bretanha nos anos seguintes foi concentrar seus interesses econômicos sobretudo na Argentina, seu maior parceiro comercial na região e principal destino de seus investimentos na América Latina, com a qual firmou o Pacto Roca-Runsiman de 1933. Registrou-se, portanto, uma transição histórica no comércio exterior brasileiro, que o passar dos anos só faria acentuar. A posição de maior parceiro comercial do Brasil estava definitivamente consolidada a favor dos Estados Unidos.

Gráfico 1

Participação da Grã-Bretanha e dos Estados Unidos nas Importações do Brasil, 1901-1950 (%)



Fonte: Miller (1996:129).

Além disso, é importante frisar que as condições econômicas gerais da Grã-Bretanha no entreguerras e sua perda de competitividade internacional em vários setores dificultaram qualquer tentativa de adaptação às mudanças nos padrões da economia brasileira. O modelo agroexportador, ao qual permanecia atado o capital britânico, entraria em crise após a depressão econômica mundial de 1929-1933. O processo de industrialização no Brasil começava a se acelerar, abrangendo tanto a substituição de importações em setores tradicionais (vestuário), quanto investimentos diretos de capital estrangeiro em setores não tradicionais (carros), em ambos os casos em detrimento dos interesses econômicos ou da capacidade produtiva da Grã-Bretanha. Caiu a demanda brasileira por exportações britânicas de têxteis, carvão e material ferroviário, que compunham os três pilares de seu comércio desde o século XIX. Os Estados Unidos estavam melhor aparelhados para fornecer os bens e serviços de que o Brasil

necessitava para ingressar na economia industrial do século XX: máquinas, derivados do petróleo e automóveis (Rosenberg, 1978:151).

No final dos anos 20, os investimentos britânicos no Brasil, em números absolutos, eram superiores àqueles dos norte-americanos, mas os índices de crescimento das inversões dos Estados Unidos eram muito maiores, de modo que a ultrapassagem seria questão de tempo. O capital britânico foi suplantado em grande medida por não ter logrado penetrar nas áreas mais dinâmicas, de maior potencial de expansão, como a nascente indústria brasileira e o setor automotivo. Assim, incapaz de inovar, ou desinteressada em fazê-lo, a Grã-Bretanha foi perdendo posições no Brasil para norte-americanos e alemães, os quais iriam em seguida protagonizar, na década de 30, o principal embate na disputa por espaço na economia brasileira.

Conclusão

Para concluir, cumpre ressaltar que a transição de poder no Brasil da Grã-Bretanha para os Estados Unidos foi somente uma mudança de caráter econômico. Politicamente, não houve transição alguma, na medida em que a política externa brasileira *não* estava direcionada para a Grã-Bretanha antes de 1914. Aliás, pode-se mesmo identificar uma aparente desconformidade entre presença econômica e influência política, visto que o Brasil não olhava para Londres como um dos eixos de sua diplomacia. A supremacia política britânica havia evaporado há muito tempo, na década de 1840. Mesmo durante a maior parte do Segundo Reinado, na segunda metade do século XIX, a influência política da Grã-Bretanha sobre o Brasil era ínfima se comparada a seus interesses econômicos espalhados por todo o país. Em contraste, desde a proclamação da República o novo regime no Brasil buscou aproximar-se de Washington, animado pelo ideário do pan-americanismo, que se traduziu *inter alia* na americanização de suas relações exteriores.

Se politicamente a influência britânica no Brasil já havia sido há muito superada pelos Estados Unidos, economicamente os interesses da Grã-Bretanha estavam firmemente estabelecidos no país e a mudança foi bem mais complexa. Na área de investimentos diretos, como a potência que favorecia o *status quo*, a postura tradicional da Grã-Bretanha e suas antigas práticas de negócios não mais se adequavam às necessidades brasileiras e não podiam ser facilmente adaptadas a um ambiente econômico em rápida mutação. A despeito do bom desempenho britânico em termos absolutos, a tendência em direção aos investimentos norte-americanos já era clara, mesmo antes de 1929, em detrimento do futuro do capital britânico no Brasil. No comércio exterior, as exportações britânicas tinham perdido “a parte do leão” no mercado brasileiro de importações durante a Primeira Guerra Mundial e, depois de algumas tentativas de recuperá-las nos anos 20, suas esperanças seriam abandonadas na virada da década de 30. Após a viagem da Missão D’Abernon à América do Sul, as atenções britânicas na região passariam a se concentrar principalmente na Argentina. Na área financeira, a capacidade de resistência da Grã-Bretanha era substancial, de que foi exemplo o envio da Missão Montagu ao Brasil, com objetivos ambiciosos de aumentar o controle britânico sobre a economia brasileira. No entanto, as próprias dificuldades econômicas da Grã-Bretanha e seu já limitado poder em assuntos correlatos impediram o governo britânico de exercer maior influência.

Do ponto de vista dos contemporâneos, a transição de poder anglo-norte-americana era mais uma possibilidade do que uma certeza. Apesar do terreno ganho pelos Estados Unidos, em muitos aspectos a Grã-Bretanha *ainda* era a maior potência estrangeira na economia brasileira durante e após a Primeira Guerra Mundial. Como a plena recuperação da Alemanha na América do Sul ainda levaria vários anos para atingir os níveis anteriores à guerra, a principal batalha no Brasil ocorreu então entre os interesses conservadores da

Grã-Bretanha e o desafio crescente dos Estados Unidos. Sabe-se hoje, com a sabedoria *post facto*, que os Estados Unidos tiveram realmente êxito em consolidar sua hegemonia no entreguerras, primeiro deslocando a Grã-Bretanha (sobretudo nos anos 20), e depois suplantando a Alemanha (nos anos 30). A *Pax Americana* pós-1945 foi sem dúvida muito breve e não deve ser superestimada, mas subsiste o fato de que essa transição global afetou profundamente as relações internacionais do Brasil, cujos efeitos de certo modo são sentidos até os dias atuais.

(Recebido para publicação em janeiro de 2002)

Notas

- 1.** Sobre o assunto, ver McKercher (1988; 1991; 1999). Este artigo se baseia, em parte, na pesquisa feita para a minha Tese de Doutorado, defendida em abril de 2001 junto ao Departamento de História da Universidade de Brasília, sob o título *Entre América e Europa: A Política Externa Brasileira na Década de 1920*. O mesmo argumento foi também desenvolvido em documento de trabalho escrito para o Centro de Estudos Brasileiros da Universidade de Oxford, “Anglo-American Rivalry in Brazil: The Case of the 1920s”, *Working Paper Series*, CBS-14-2000, disponível para consulta na página do CEB na Internet: <<http://www.brazil.ox.ac.uk/workpap.html>>. As opiniões expressas neste artigo são de responsabilidade exclusiva do autor.
- 2.** Entre os autores que de um modo ou de outro já abordaram o tema se destacam: Abreu (1973; 1977; 1985; 1985a); Cain e Hopkins (1993); Downes (1986; 1992); Hilton (1977); Miller (1993); Moniz Bandeira (1973); Rosenberg (1973; 1978); Valla (1978); e Wright (1972).
- 3.** Há, ainda, dois outros exemplos importantes de sucessos norte-americanos em detrimento dos interesses britânicos nos anos 20, cuja análise mais detida ultrapassaria os limites deste artigo: o envio em 1922 de uma Missão Naval norte-americana ao Brasil, contratada pelo governo Epitácio Pessoa para reorgani-

**Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil:
Transição de Poder no Entreguerras**

zar a Marinha brasileira; e a conclusão em 1923 de um *modus vivendi* comercial de preferências tarifárias entre o Brasil e os Estados Unidos, enquanto o mesmo tratamento era negado à Grã-Bretanha.

4. O modelo agroexportador era a base de sustentação econômica da República Velha e, nos anos 20, a despeito das mudanças no cenário mundial e da aceleração do processo de industrialização em diversos países, a economia brasileira continuava “essencialmente agrícola” (Villela e Suzigan, 1975:141-142).

5. Ver Downes (1986:427) e as páginas na Internet da Ford do Brasil <<http://www.ford.com.br>> e General Motors do Brasil <<http://www.gmb.com.br>>.

6. Para uma análise detalhada do tema automóveis *versus* ferrovias, ver Downes (1992).

7. Um escritório do United States Shipping Board no Rio de Janeiro passou a dar apoio administrativo e coordenar a expansão da Marinha Mercante norte-americana em águas brasileiras, sugerindo a abertura de novas linhas de navegação ligando o Continente sul-americano à América do Norte (Tilley a Curzon, telegrama, Rio de Janeiro, 4 de abril de 1921, FO 371/5540, Public Record Office).

8. A expansão norte-americana nas finanças da América Latina teve início logo nos primeiros meses da guerra. Com a interrupção no fluxo de capitais europeus causada pelo conflito, os Estados Unidos tomaram a iniciativa de promover em 1915, em Washington, a I Conferência Financeira Pan-Americana. A ocasião sinalizou uma mudança histórica nas relações entre os Estados Unidos e a América Latina no que se refere ao avanço irresistível do primeiro sobre a vida financeira do Continente (Valla, 1978:87-88).

9. De 1925 a 1930, em torno de US\$ 1,1 bilhão em títulos de governos latino-americanos foram levantados em Nova Iorque, quase três vezes o valor registrado entre 1920 e 1924 (cerca de US\$ 400 milhões). A média ponderada da parcela de empréstimos latino-americanos nos Estados Unidos subiu de 16,6% na primeira metade da década para 48,8% no período 1926-1930 (Stallings, 1987:72 e 206).

10. Em comparação com a Grã-Bretanha, entre 1915 e 1930, os empréstimos em Londres destinados ao governo federal ou à valorização do café alcançaram £ 32,5 milhões, enquanto aqueles obtidos em Nova Iorque chegaram a US\$ 211,5 milhões, o equivalente a £ 43,5 milhões. A deterioração relativa da posição da Grã-Bretanha no período fica mais evidente no caso dos empréstimos a estados e municípios: £ 21,8 milhões em empréstimos britânicos contra US\$

208,7 milhões em empréstimos norte-americanos, o equivalente a £ 43 milhões (Abreu, 1973:15; Winkler, 1929:87).

11. O processo de urbanização que começou a ganhar corpo na virada do século XX teve também substancial contribuição britânica em áreas como arquitetura e engenharia, iluminação pública, saneamento de esgotos, comunicações e transporte urbano (bonde elétrico). As importações de produtos britânicos geravam novos hábitos de consumo que iam sendo incorporados ao modo de vida local. A indústria alimentícia, por exemplo, foi afetada pelo aumento na demanda por produtos derivados do trigo, razão pela qual a Rio de Janeiro Flour Mills and Granaries Ltd., fundada em 1886, se transformou no maior estabelecimento fabril britânico no Brasil, conhecido popularmente como o “Moinho Inglês” (Rippy, 1959:150-158; Graham, 1968; De Fiore e De Fiore, 1987).

12. Outras casas britânicas ativas na virada do século eram Quayle Davidson, Norton Megaw, Nicholsons, Moore & Co. e Edward Ashworth (*apud* Greenhill, 1977:200).

13. Do outro lado da cadeia do comércio estavam os importadores e torradores de café, que compravam o grão para processamento e distribuição no varejo nos países consumidores, sobressaindo, neste caso, os operadores norte-americanos. As transações no mercado cafeeiro eram negociadas internacionalmente nas bolsas de Nova Iorque, Le Havre, Hamburgo e Londres, que definiam os preços e classificavam o café de acordo com a qualidade e o tipo do produto. Efetivamente, o comércio era dominado por Nova Iorque, que negociava 50% da produção mundial e 60% da produção de café do Brasil (Bacha e Greenhill, 1992:191-192; Greenhill, 1977:209).

14. Há várias obras que abordam essas questões, entre elas Bethell (1989:12-21); Cain e Hopkins (1993:161-167); Miller (1996:125); e Platt (1972).

15. O encarregado de negócios britânico H. G. Chilton enfatizou que o trabalho do embaixador norte-americano no Rio era “mais fácil”, visto que ele não tinha de tratar das “muitas reclamações cansativas que recaíam sobre os ombros do representante de Sua Majestade” (Tilley a Curzon, telegrama, Rio de Janeiro, 3 de março de 1921, FO 371/5540; ver, também, *Brazil, Annual Report 1920*, pp.2-3, FO 371/5539, Public Record Office).

16. Sobre a Missão Montagu ver o excelente relato de Fritsch (1988:85-99).

17. No pós-guerra, o princípio das preferências imperiais ganhou expressão prática já em 1919, ano em que foram reduzidos em 33,5% os direitos aduaneiros sobre o chá, cacau, café, chicória, açúcar, tabaco, sacarina e outros produtos coloniais. A Grã-Bretanha voltava-se cada vez mais para o comércio com seu

**Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil:
Transição de Poder no Entreguerras**

Império, cuja participação nas exportações britânicas viria a alcançar 42% nos anos 1927-1929 (Singer, 1975:363 e 370).

18. Delineava-se a tendência da concentração dos interesses comerciais da Grã-Bretanha no tripé Europa, Estados Unidos e Commonwealth (Miller, 1993:217). Para uma discussão do declínio do comércio britânico na América Latina entre 1914-1950, ver Miller (1996:130-142).

19. Em 1926, por exemplo, os Estados Unidos exportaram para o Brasil US\$ 113,3 milhões, enquanto a Grã-Bretanha vendeu US\$ 73,1 milhões. As importações norte-americanas oriundas do Brasil somaram US\$ 218 milhões, contra apenas US\$ 15,9 milhões de compras britânicas (Winkler, 1929:82, 274 e 279).

Referências Bibliográficas

ABREU, Marcelo de Paiva. (1973), "The Niemeyer Mission: An Episode of British Financial Imperialism in Brazil". *Working Paper*, nº 10, Centre of Latin American Studies/University of Cambridge.

———. (1977), *Brazil and the World Economy, 1930-1945: Aspects of Foreign Economic Policies and International Economic Relations under Vargas*. Ph.D. Dissertation, University of Cambridge.

———. (1985), "Anglo-Brazilian Economic Relations and the Consolidation of American Preeminence in Brazil, 1930-1945", in C. Abel e C. M. Lewis (eds.), *Latin America, Economic Imperialism and the State*. London, Athlone Press.

———. (1985a), "A Dívida Pública Externa do Brasil, 1824-1931". *Estudos Econômicos*, vol. 15, nº 2, IPE/USP, pp.167-189.

BACHA, Edmar Lisboa e GREENHILL, Robert. (1992), *150 Anos de Café*. s/l, Salamandra, Marcellino Martins e E. Johnston Exportadores.

BETHELL, Leslie. (1989), "Britain and Latin America in Historical Perspective", in V. Bulmer-Thomas (ed.), *Britain and Latin America: A Changing Relationship*. Cambridge, Cambridge University Press, pp.1-24.

CAIN, P. J. e HOPKINS, A. G. (1993), *British Imperialism: Crisis and Deconstruction, 1914-1990*. London, Longman.

CASTRO, Ana Célia. (1979), *As Empresas Estrangeiras no Brasil (1860-1913)*. Rio de Janeiro, Zahar.

DE FIORE, Elizabeth e DE FIORE, Ottaviano (eds.). (1987), *A Presença Britânica no Brasil, 1808-1914*. São Paulo, Editora Pau Brasil.

DOWNES, Richard. (1986), *The Seeds of Influence: Brazil's 'Essentially Agricultural' Old Republic and the United States, 1910-1930*. Ph.D. Dissertation, University of Texas.

_____. (1992), "Autos over Rails: How US Business Supplanted the British in Brazil, 1910-1928". *Journal of Latin American Studies*, vol. 24, part 3, Cambridge, pp. 551-583.

FREITAS JR., Norton Ribeiro de. (1994), *O Capital Norte-Americano e Investimento no Brasil: Características e Perspectivas de um Relacionamento Econômico (1950-1990)*. Rio de Janeiro, Record.

FRITSCH, Winston. (1988), *External Constraints on Economic Policy in Brazil, 1889-1930*. Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.

GRAHAM, Richard. (1968), *Britain and the Onset of Modernisation in Brazil, 1850-1914*. Cambridge, Cambridge University Press.

GREENHILL, Robert. (1977), "The Brazilian Coffee Trade", in D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford, Clarendon Press.

HILTON, Stanley E. (1977), *O Brasil e as Grandes Potências: Os Aspectos Políticos da Rivalidade Comercial (1930-1939)*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

KRENN, Michael L. (1990), *U.S. Policy toward Economic Nationalism in Latin America, 1917-1929*. Wilmington, SR Books.

LEITE, Antônio Dias. (1997), *A Energia do Brasil*. Rio de Janeiro, Nova Fronteira.

LEUCHARS, Christopher J. R. (1983), *Brazilian Foreign Policy and the Great Powers, 1912-1930*. Ph.D. Dissertation, University of Oxford.

MANCHESTER, Alan K. (1972) [1933]. *British Preeminence in Brazil: Its Rise and Decline*. New York, Octagon Books.

**Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil:
Transição de Poder no Entreguerras**

MARICHAL, Carlos. (1988), *Historia de la Deuda Externa de América Latina*. Madrid, Alianza Editorial.

MCKERCHER, Brian J. C. (1988), "Wealth, Power, and the New International Order: Britain and the American Challenge in the 1920s". *Diplomatic History*, vol. 12, nº 4, Wilmington, pp. 411-441.

——— (ed.). (1991), *Anglo-American Relations in the 1920s: The Struggle for Supremacy*. Basingstoke, Macmillan.

———. (1999), *Transition of Power: Britain's Loss of Global Preeminence to the United States, 1930-1945*. Cambridge, Cambridge University Press.

MILLER, Rory. (1993), *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. London, Longman.

———. (1996), "British Trade with Latin America (1870-1950)", in P. Mathias e J. Davis (eds.), *International Trade and British Economic Growth*. Oxford, Blackwell.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto. (1973), *Presença dos Estados Unidos no Brasil*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

NORMANO, João Frederico. (1944), *A Luta pela América do Sul*. Rio de Janeiro, Ed. Atlas.

PLATT, D. C. M. (1972), *Latin America and British Trade, 1806-1914*. London, Adam & Charles Black.

RIPPY, James Fred. (1959), *British Investments in Latin America, 1822-1949: A Case Study in the Operations of Private Enterprise in Retarded Regions*. Minneapolis, University of Minnesota Press.

ROSENBERG, Emily S. (1973), *World War I and the Growth of United States Preponderance in Latin America*. Ph.D. Dissertation, State University of New York at Stony Brook.

———. (1978), "Anglo-American Economic Rivalry in Brazil during World War I". *Diplomatic History*, vol. 2, nº 2, pp. 131-152.

SEIDEL, Robert N. (1973), *Progressive Pan Americanism: Development and United States Policy toward South America, 1906-1931*. Ph.D. Dissertation, Cornell University.

SINGER, Paul. (1975), “O Brasil no Contexto do Capitalismo Internacional (1889-1930)”, in B. Fausto (org.), *História Geral da Civilização Brasileira* (vol. 8). São Paulo, Difel, pp. 347-390.

STALLINGS, Barbara. (1987), *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986*. Berkeley, University of California Press.

TULCHIN, Joseph S. (1971), *The Aftermath of War: World War I and U.S. Policy toward Latin America*. New York, New York University Press.

VALLA, Victor Vincent. (1978), *A Penetração Norte-Americana na Economia Brasileira (1898-1928): Sempre de Acordo ou Nobre Emulação?* Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico.

VILLELA, Annibal Villanova e SUZIGAN, Wilson. (1975), *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

WINKLER, Max. (1929), *Investments of United States Capital in Latin America*. Boston, World Peace Foundation.

WRIGHT, Antônia Fernanda P. de Almeida. (1972), *Desafio Americano à Preponderância Britânica no Brasil: 1808-1850*. Rio de Janeiro, Imprensa Nacional.

Resumo

Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil: Transição de Poder no Entreguerras

Com enfoque sobretudo na década de 20, este artigo tem por objetivo fornecer elementos para uma melhor compreensão da transição de poder no Brasil da Grã-Bretanha para os Estados Unidos, processo de longo prazo que teve conseqüências duradouras para as relações internacionais do país no século XX. A maciça penetração norte-americana na economia brasileira é abordada em termos de investimentos diretos (como no caso do setor automobilístico), comércio exterior e finanças. A influência britânica, por sua vez, entrou em crise devido ao impacto da Primeira Guerra Mundial e não

**Estados Unidos e Grã-Bretanha no Brasil:
Transição de Poder no Entreguerras**

logrou reverter a tendência ao declínio no período entreguerras. Sugere-se que, se o grande embate por supremacia nos anos 30 ocorreu entre os Estados Unidos e a Alemanha, nos anos 20 a principal disputa no Brasil se deu entre os interesses conservadores da Grã-Bretanha e o desafio norte-americano.

Palavras-chave: Brasil-Estados Unidos – Brasil-Grã-Bretanha – Transição de Poder – Período Entreguerras

Abstract

**The United States and Britain in
Brazil: Transition of Power in the
Interwar Period**

By focusing mainly on the 1920s, this article aims at providing material for a better understanding of the transition of power in Brazil from Britain to the United States, a long-term process with lasting consequences for the country's international relations in the twentieth century. The massive US encroachment upon the Brazilian economy is examined in terms of direct investments (including the case of the automobile sector), foreign trade and finance. British influence, on the other hand, was shattered by the impact of the First World War and the trend towards decline in the interwar period could not be reversed. It is suggested that, if the great battle for supremacy in the 1930s opposed the United States and Germany, in the 1920s the major dispute in Brazil was the clash between Britain's conservative interests and the US challenge.

Key words: Brazil-United States – Brazil-Britain – Transition of Power – Interwar Period