

ADERÊNCIA

LIBERALISMO ECONÔMICO E POLÍTICA COMERCIAL BRITÂNICA EM 1820-1913*

*Leonardo Weller***

RESUMO O presente artigo avalia até que ponto a política comercial britânica foi liberal entre 1820 e 1913. Para tanto, faz-se uma breve apresentação da teoria liberal de comércio internacional com base no modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Vê-se que o liberalismo comercial considera a elevação das importações, e não das exportações, o objetivo maior do comércio internacional, de modo que sua mensagem normativa apresenta a liberalização unilateral como a melhor política possível. Com base em fontes secundárias, constata-se que a política comercial britânica foi coerente com a mensagem normativa liberal ao praticar liberalização comercial unilateral. Entretanto, argumenta-se que a Grã-Bretanha objetivava exportar mais, donde se conclui que a política comercial britânica não foi *strictu sensu* liberal, aderindo ao liberalismo em 1820-1913.

Palavras-chave: comércio internacional; política comercial; liberalismo; Grã-Bretanha; século XIX

Código JEL: N44

ADHERENCE: ECONOMIC LIBERALISM AND BRITISH TRADE POLICY IN 1820-1913

ABSTRACT In what extent was the British trade policy liberal between 1820 and 1913? This paper constructs an answer to this question based both on a brief overview on the liberal theory of international trade and on the analysis of secondary

* Artigo recebido em 3 de agosto de 2005 e aprovado em 20 de junho de 2006. O autor agradece a valiosa orientação do Prof. Luiz Carlos Prado e ao apoio financeiro da Capes, sem os quais o presente artigo não seria possível.

** Mestre em Economia pelo IE-UFRJ, doutorando do Departamento de História Econômica do LSE (The London School of Economics and Political Science), bolsista do governo brasileiro – Capes; professor licenciado do Instituto de Humanidades da Universidade Cândido Mendes, e-mail: l.weller@lse.ac.uk

sources on the British trade policy. It is asserted that the liberal theory considers the increase in imports, and not in exports, as the main goal in international trade. The theory's normative message thus points out that unilateral liberalization is the best trade policy. It is then seen that the British trade policy was coherent with the liberal normative message as it promoted unilateral liberalization. However, such policy's main goal was to increase exports, which supports the conclusion that the British trade policy was not *strictu sensu* liberal, but adhered to liberalism in 1820-1913.

Key words: international trade; trade policy; liberalism; Great Britain; 19th Century

INTRODUÇÃO

Por ser inteligível ao seu objeto de estudo — os agentes econômicos —, a economia tem o poder de alterar a realidade que analisa. Suas teorias contam, assim, com dois objetivos: descrever fenômenos econômicos, construindo ferramentas capazes de fazer previsões; e formular mensagens aos objetos em análise para melhorar — cabe aqui a questão do que é o melhor — as condições em que vivem. Esses dois papéis da teoria são caracterizados, respectivamente, por teoria normativa e teoria positiva. A primeira refere-se ao que *é* e baseia-se em argumentos lógicos, enquanto a segunda trata do que *deveria ser*, sustentando-se em pré-julgamentos sobre o que é melhor e o que é pior.¹

A teoria normativa vem à tona quando formuladores de política econômica lançam mão da teoria econômica positiva para tomar decisões. Quando se trata do comércio internacional, a teoria positiva pode prever os resultados da imposição de tarifas e da abertura comercial, enquanto a teoria normativa julga qual medida é a melhor. Em consequência, quando se busca estabelecer conexões entre a ciência econômica e a política econômica, torna-se necessário confrontar a última com a teoria normativa que, ao determinar quais devem ser os objetivos dos seus formuladores, lhes provê um receituário.

Este artigo busca contribuir para o melhor entendimento da influência da teoria normativa do comércio internacional na formulação de política comercial. Mais especificamente, estudaremos a teoria normativa liberal do comércio internacional, que ocupa seu *mainstream*. Em seguida, caracterizaremos a política comercial britânica de 1820 a 1913 — considerada clássica no que se refere a experiências de liberalização comercial — com base no estudo precedente sobre a mensagem normativa da teoria liberal. Assim, além de lançar luz sobre os limites da teoria de comércio internacional no mundo real, o artigo apresenta uma qualificação histórica da referida política comercial que, em função de sua relevância na formação do sistema de comércio internacional contemporâneo, constitui-se em ferramenta útil a estudos mais amplos sobre o sistema como um todo.

O exercício de comparação entre história e pensamento econômico é essencial tanto para melhor entender o mundo por meio de teorias quanto para aprimorá-las com base em experiências históricas. Ambos os esforços

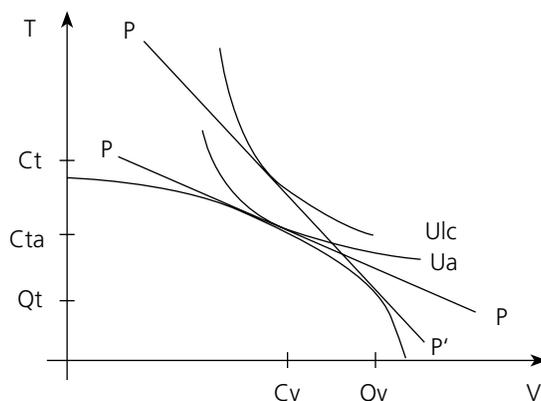
são especialmente urgentes no que se refere à política comercial e à teoria de comércio internacional. O uso recorrente e indiscriminado de termos relacionados ao liberalismo em discussões sobre políticas comerciais bem como o marcante distanciamento entre a teoria de comércio internacional do *mainstream* e os acontecimentos do mundo real comprovam essa urgência.

O artigo é composto por três seções, além desta introdução. A seção 1 apresenta brevemente os principais enunciados da teoria normativa liberal de comércio internacional, a qual deriva do modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. A seção 2 estuda a política comercial britânica em 1820-1913, período analiticamente dividido em três: de 1820 a 1859, quando a pressão interna por liberalização abriu a Grã-Bretanha ao livre comércio; de 1860 a 1872, quando Londres praticou uma política comercial bilateral; e de 1873-1913, quando a abertura comercial sustentou-se a despeito do surto protecionista na Europa continental e da decadência industrial britânica. A seção 3 conclui o artigo ao caracterizar a política comercial em foco com base na referida teoria normativa.

1. LIBERALISMO ECONÔMICO E POLÍTICA COMERCIAL: A TEORIA NORMATIVA LIBERAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

A teoria normativa liberal de comércio internacional deriva-se da teoria positiva neoclássica sobre o tema, a qual é expressa pelo modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson e compõe-se de quatro teoremas: o Teorema de Equalização de Preços dos Fatores, o Teorema Stolper-Samuelson, o Teorema Rybczynski e o Teorema Heckscher-Ohlin.²

O Teorema de Equalização de Preços dos Fatores afirma que, em livre comércio, os preços dos fatores são determinados internacionalmente, enquanto que o Teorema Stolper-Samuelson diz que os preços dos fatores são dependentes dos preços dos bens finais. O Teorema Heckscher-Ohlin determina que um país exportará o bem que usa intensivamente o fator de produção relativamente mais abundante. Disso decorre que, ao se caminhar de uma situação de autarquia para o livre comércio, os preços relativos se deslocarão, como mostra o gráfico 1, de PP para PP'. Por fim, como a dotação de fatores internacional em livre comércio é igual ou maior do que a dotação de fatores de cada país em autarquia, com base no Teorema Rybczynski afirma-se que o livre comércio eleva a oferta geral de bens.

Gráfico 1: Equilíbrios em livre mercado e em autarquia

O modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson supõe pleno-emprego dos fatores de produção, de modo que o bem-estar material é determinado pela oferta. Além disso, definem-se níveis de bem-estar com base em níveis de utilidade, os quais podem ser expressos por curvas convexas à origem de um gráfico TxV, como no gráfico 1. Dessa forma, dos quatro teoremas acima expostos temos que, em livre comércio, atinge-se um nível de utilidade superior ao que se atinge em autarquia, o que é expresso no gráfico 1.

O gráfico refere-se a um país que exporta V e importa T em livre comércio. A curva côncava em relação à origem define a possibilidade de produção desse país, dada por suas dotações de capital e trabalho e as tecnologias disponíveis. A curva Ua é a curva de utilidade que maximiza a utilidade dos consumidores em autarquia. Ela é definida por tangenciar a curva de possibilidade de produção no ponto onde passa a curva de preços relativos PP, garantindo o equilíbrio de mercado no interior dessa economia. Com a liberalização comercial, os preços relativos são deslocados de PP para PP', de forma que essa última define os preços relativos internacionais. Como PP' é mais inclinada do que PP, o preço relativo (P_v / P_t) internacional é maior do que em autarquia nesse país, o que é coerente com o fato de ele exportar V e importar T em livre comércio.

Na nova situação, em livre comércio, a utilidade do país pode ser elevada a uma curva de utilidade superior — a curva Ulc — que satisfaz o novo equilíbrio de mercado por ser tangente a PP', a qual também é tangente à curva de possibilidade de produção. Uma vez que Ulc está acima de Ua — e

evidentemente acima de qualquer curva entre as duas —, pode-se concluir que o livre comércio garante o maior nível de utilidade à economia.

A mensagem normativa do liberalismo neoclássico aos formuladores de política comercial torna-se então clara: a melhor política comercial é a liberalização comercial unilateral, de modo que é sempre melhor liberalizar o comércio, independentemente do que façam outros países nesse aspecto.

Uma grande literatura abarca extensões do modelo Heckscher-Ohlin, dentre as quais as mais relevantes à nossa análise são as que investigam os resultados do modelo sob falhas de mercado. Em um mundo sob concorrência imperfeita, com economia de escala, externalidades e informações assimétricas, o modelo pode não funcionar conforme analisado acima. Se há economia de escala e externalidade, torna-se racional a aplicação de políticas protecionistas por um determinado espaço de tempo para que a indústria doméstica ganhe escala e produza externalidade positiva o suficiente para competir internacionalmente. Pode-se, porém, pensar de forma inversa: a abertura de mercado possibilita que indústrias estrangeiras ampliem sua produção e, conseqüentemente, sua escala, tornando-se mais eficientes e produzindo bens mais baratos. Os ganhos de eficiência no exterior aumentariam, assim, o bem-estar do país importador.

Todavia, há a possibilidade de controle de mercado por parte de um grupo pequeno de firmas, e isso pode impedir que os ganhos de eficiência transfram-se aos consumidores em forma de menores preços, o que refuta a teoria acima. No entanto, a introdução de barreiras comerciais para combater um eventual controle de mercado carece de consistência, uma vez que, por definição, a restrição de importações diminui a competição na economia, aumentando assim o controle de mercado por parte de firmas doméstica. Diminuiria-se o excedente de ofertantes externos ao elevar-se o excedente de ofertantes internos. Deve-se considerar que os últimos são menos eficientes do que os primeiros, pois caso contrário a proteção não faria sentido. Para que o excedente dos ofertantes não se altere em valor com a introdução da proteção, o preço terá necessariamente que subir, o que implica perda do excedente do consumidor e redução do mercado, o que é comumente chamado de peso morto.³

Todavia, é correto considerar que os formuladores de política comercial não têm livre acesso às informações acerca da eficiência das firmas, as

quais são restritas aos seus administradores. Deste modo, os formuladores de política comercial nunca saberão ao certo quando os ganhos de produtividades que as empresas porventura venham a adquirir sob proteção serão suficientes para torná-las competitivas no cenário internacional. Como não se deve esperar que firmas domésticas protegidas da concorrência externa informem corretamente seu grau de eficiência, sob pena de perder os benefícios da proteção, a aplicação da estratégia protecionista exposta acima no tempo correto deve ser considerada improvável. Em consequência, países que aplicam políticas protecionistas estão sujeitos a incorrer em peso morto por mais tempo do que o necessário para gerar externalidades positivas e economias de escala na indústria doméstica. Junto com a corrupção entre firmas e formuladores de política comercial, Krugman (1987) qualifica tal problema de informações assimétricas como falhas de governo, as quais seriam em regra maiores do que as falhas de mercado. Isto é, os possíveis benefícios gerados pela proteção em relação à eficiência da indústria domésticas seriam mais do que compensados pelos malefícios causados tanto pelo excessivo peso morto visto acima quanto pela corrupção. Assim, o livre comércio deve ser uma regra de bolso de todo governo.

Tanto em concorrência perfeita quanto em imperfeita, a teoria liberal aponta para a liberalização unilateral como a melhor política comercial. Por detrás dessa mensagem normativa está a idéia de que o aumento das importações é responsável pela elevação das condições materiais dos países que praticam livre comércio. Ao liberalizar, um país se especializará no bem cujo fator intensivo lhe é relativamente abundante, enquanto que a própria especialização geraria externalidades e economias de escala. O excedente produzido será exportado, gerando divisas com as quais se importarão produtos que, em função da dotação de fatores, seriam impossíveis de produzir domesticamente aos preços de livre comércio. Por outro lado, os males causados por falhas de governo são decorrentes principalmente do peso morto, que é oriundo da redução de importação. A teoria normativa liberal de comércio internacional é então clara em afirmar que, por elevar as importações ao máximo, a melhor política comercial é a liberalização unilateral. Com base nessa definição caracterizaremos a política comercial formulada pela Grã-Bretanha entre 1820 e 1913, cuja análise segue-se na seção seguinte.

2. O PARADIGMA DO LIVRE COMÉRCIO: POLÍTICA COMERCIAL BRITÂNICA NO PERÍODO 1820-1913

O cenário internacional no qual a Grã-Bretanha inseria-se após 1815 era distinto do precedente, marcado pelas Guerras Napoleônicas. Com a paz em 1815, o continente europeu voltou a abrir-se ao comércio com a Grã-Bretanha, o que deu fôlego redobrado a defensores de argumentos livre-cambistas na ilha, articulados em bem-sucedidos grupos de pressão.

2.1 Liberalização unilateral e grupos de pressão: 1820-1859

A fundação do Political Economy Club, em 1820, é um marco do início do movimento em prol do livre comércio. Criado por David Ricardo e composto majoritariamente por homens de idéias, o grupo formulou a primeira petição apresentada ao Parlamento Britânico a favor da liberalização comercial, intitulada “All the great principles of commercial policies” (Mathias, 1989: 169). Outros grupos que trabalhavam no mesmo sentido eram compostos por mercadores britânicos, responsáveis pelo comércio internacional da ilha e, por conseqüência, economicamente interessados em um eventual crescimento do comércio decorrente da liberalização comercial. A associação mais forte era o Manchester Chamber of Commerce, cuja bandeira incluía, além da liberalização comercial, um vasto leque de reformas, como a reorganização das finanças públicas, o fim da regulamentação governamental sobre a atividade econômica e a construção de um novo sistema pacífico de relações internacionais, este último calcado justamente no comércio internacional.

O impacto da campanha pelo *laissez-faire* sobre a legislação britânica foi rápido. Em 1825, revogou-se a Combination Law, que restringia a associação de trabalhadores em sindicatos. As leis que permitiam que magistrados fixassem preços chegaram ao fim em 1830. Naquele mesmo ano, a Poor Law, que obrigava cidadãos considerados pobres a assumirem trabalhos compulsórios e habitarem em moradias do Estado, sofreu sérias limitações, e em 1833 aboliu-se o monopólio comercial da China. Um pouco mais tarde, mas no mesmo sentido, o Parlamento revogou a lei da usura, em 1854, e aprovou a criação de companhias de capital ilimitado, em 1856 (Crouzet, 1982: 106). Tarava-se de um movimento liberal que englobava grupos distintos e atingia objetivos em rápida velocidade. É bem verdade que movimentos análogos também se colocaram em marcha em países europeus como Fran-

ça, Holanda e Estados Germânicos nos segundo e quarto quartéis do século XIX, de forma que a liberalização da vida econômica não foi privilégio dos britânicos.⁴ Contudo, os primeiros registros desse movimento reformador são britânicos.

O mesmo pode-se dizer do liberalismo comercial. Os primeiros avanços em direção ao livre comércio ocorreram na Grã-Bretanha na década de 1820. Três anos após a petição do grupo de Ricardo, em 1823, Willian Hauskisson tornou-se presidente do Board of Trade do Parlamento Britânico. Sob seu mandato, as tarifas de importação mais elevadas, principalmente sobre produtos primários, foram reduzidas e as leis alfandegárias, simplificadas. Como resultado, a tarifa média sobre as importações do Reino Unido, que atingia 53,1% no período 1821-1825, variou para 47,2% em 1826-1830 e 50,5% entre 1831 e 1835 (Mitchell, 1962: 121). Embora sem impacto naquele período, vale destacar também a aprovação do Reciprocity of Duties Act em 1823, que permitia a assinatura de tratados comerciais em caráter de reciprocidade e serviria de base ao tratado assinado pela Grã-Bretanha e a França em 1860 (Fay, 1962: 51). Paralelamente, restringiram-se os Atos de Navegação, que regulavam a atividade naval na Grã-Bretanha. Dos 1.500 atos existentes em 1823, restavam apenas 11 em 1825. Contudo, as Leis do Trigo e as preferências coloniais seguiram intactas. Além de reduções tarifárias gerais, tais pontos constituíram-se nos objetivos centrais dos grupos favoráveis à liberalização comercial.

A luta da frente livre-cambista ganhou força com a reforma eleitoral de 1832, que refletia o êxodo rural verificado na Grã-Bretanha desde meados do século XVIII.⁵ Sua implementação concedeu o direito ao voto a uma boa parte da classe média urbana, reorganizando a composição do Parlamento. Assentos até então ocupados por representantes de condados controlados por proprietários de terra passaram a parlamentares eleitos em centros urbanos (Condlife, 1951: 212). Dessa forma, o peso político da classe agrária britânica diminuiu em face da população urbana, em cuja composição crescia um grupo social novo em seu tamanho, composto por profissionais liberais, burocratas e homens de negócio com atividades relacionadas ao setor fabril, financeiro e comercial (Hobsbawm, 1980: 61-75). De maneira geral e em diferentes graus, dependendo do setor, essa nova classe era simpática à liberalização comercial.

Os mais interessados na liberalização comercial eram os homens de negócio relacionados ao comércio, os *merchants*, um grupo coeso e economicamente forte⁶ que compunha a base dos movimentos livre-cambistas. Para eles, quanto mais comércio, maior o volume de negócios e, conseqüentemente, mais lucro. Havia entre tais empresários um crescente interesse em expandir o comércio a países distantes da Europa. Em troca de manufaturas, essas regiões, predominantemente tropicais, poderiam oferecer matérias-primas como o algodão, que a indústria têxtil britânica necessitava, e gêneros alimentícios destinados à já enorme população urbana da ilha. A capacidade de crescimento do comércio com esses países periféricos era grande,⁷ mas para tais economias poderem ampliar suas importações de produtos britânicos faziam-se necessárias libras esterlinas em quantidades crescentes, as quais poderiam ser obtidas por meio de exportações. Isto é, era necessário que os britânicos importassem mais para elevar suas exportações aos países não desenvolvidos do mundo, e a liberalização comercial era essencial para tanto.

O mesmo raciocínio também cabia aos industriais. De fato, alguns empresários podiam temer um eventual aumento da concorrência de manufaturas estrangeiras no mercado doméstico em função da liberalização comercial. Contudo, poucos países do mundo — basicamente a França — contavam, na primeira metade do século XIX, com uma indústria comparável à britânica, embora de tamanho menor.⁸ Além do mais, a percepção de que suas exportações só cresceriam se novos mercados fossem incluídos nas principais rotas de comércio do mundo fortalecia-se entre os homens da indústria.⁹ Perante o fato de que o comércio mundial era dominado pela “‘Bill of London’, quase uma moeda internacional” (Crouzet, 1982: 9), a falta de divisas em países estrangeiros, em especial naqueles com grande potencial importador, tornou-se recorrentemente apontada como principal razão para o declínio das exportações da Grã-Bretanha. Como conseqüência, entre 1841-1842, no auge da pior depressão comercial do século, os mais influentes interesses empresariais convenceram-se de que o único remédio para o problema consistia numa rígida dose de legislação livre-cambista (Mathias, 1989: 272).

Somava-se a isso a comum expectativa dentre os empresários de que um barateamento do custo de vida dos operários de suas fábricas reduziria seus

salários nominais, o que os impelia a defender a redução do preço das importações de cereais com o fim das Leis do Trigo.

A idéia de que era necessário prover libras esterlinas ao resto do mundo por meio do aumento das importações também era relevante à já importante classe financeira britânica, centrada na City de Londres. Garantir o pagamento de juros e dividendos por parte das economias devedoras passava pelo aumento das exportações desses países à Grã-Bretanha, que lhes garantia o recebimento de divisas. Além disso, a City lucrava diretamente com o comércio internacional, uma vez que era responsável pelo financiamento e seguro de praticamente toda a importação e exportação de seu país (Crouzet, 1982: 361). Assim como nos casos do setor de comércio internacional, quanto mais comércio, mais lucros.

A adesão ao movimento livre-cambista por parte dos profissionais liberais e demais grupos da crescente classe média britânica condicionou-se à propaganda, uma inovação típica do século XIX, possível graças ao avanço tecnológico da indústria gráfica, à urbanização e à redução do analfabetismo nos países desenvolvidos. Da mesma forma que a Guerra da Criméia foi a primeira a contar com cobertura da imprensa, a campanha britânica contra o protecionismo constituiu-se na primeira campanha política conduzida com amplo apoio da publicidade. Isso se tornou patente após a criação da Anti-Corn Law League, em 1839. Bem organizada e financiada, a liga passou a concentrar em torno de si a pressão pela liberalização comercial, agregando em sua base homens de idéias e empresários cada vez mais conscientes da relação de causalidade entre importação e exportação. Manifestações de rua e panfletos, as principais formas de associação e comunicação dos antigos grupos livre-cambistas, foram substituídos por reuniões organizadas e meios de comunicação de massa.¹⁰

O grupo social mais abertamente contra a liberalização comercial era aquele ligado à agricultura. Protegida pelas Leis do Trigo, a agricultura britânica permanecia “(...) um paraíso de preços altos, imunes à competição externa” (Hobsbawm, 1980: 77). Fora da ilha, a promissora agricultura das pradarias norte-americanas, canadenses, australianas e argentinas já produziam, em meados do século XIX, grãos muito mais baratos do que os dos campos britânicos (Hobsbawm, 2000: 245), de modo que um futuro sem as Leis do Trigo era-lhes bastante sombrio. Vale notar, contudo, que na década

de 1840 a agricultura respondia apenas por 1/5 da renda nacional britânica (Mitchell, 1971: 78) e da ocupação da força de trabalho, enquanto que a indústria, em 1846, dava emprego a 37% dos britânicos (Senghaas, 1985: 42). Ademais, com a reforma eleitoral de 1832 o peso político das classes rurais decrescera em importância, de modo que, seja qual fosse sua posição sobre o tema, a influência dos proprietários de terra na formulação da política comercial britânica decrescia a olhos vistos.¹¹

Esvaziada a força política das classes agrárias e garantido o apoio das classes urbanas à liberalização comercial, a principal barreira à sua implementação eram as contas do setor governamental. Em 1840, as tarifas respondiam por 46% das receitas tributárias do governo (Mathias, 1989: 282). No entanto, das 1.150 tarifas em vigor, apenas 10 respondiam por 90% dos recursos arrecadados pelo fisco com as importações (Condlife, 1951: 215). Portanto, as perdas de arrecadação decorrentes da revogação das outras 1.140 tarifas poderiam ser compensadas por alguma reforma fiscal que buscasse recursos em outras fontes de tributação. Ambas as mudanças tornaram-se questões de ordem na cúpula do poder britânico com a eleição, em 1841, do *premier* Robert Peel, que nos orçamentos de 1842 e 1845 aboliu as tarifas sobre a importação de 700 produtos, majoritariamente matérias-primas, e reduziu várias outras tarifas (Crouzet, 1982: 121). A média tarifária, que em 1840 era de 30%, iniciou uma trajetória de queda e em 1865 atingiu 10% (Mathias, 1989: 276). Como contrapartida, o *premier* implementou uma reforma tributária em cujo centro figurava a introdução do imposto sobre renda e propriedade. Isso abria espaço para a redução das receitas tarifárias que, em proporção às receitas provenientes de todos os tributos, caiu de 46%, em 1840, para 35% em 1860, e 25% em 1880. A cobrança do imposto sobre renda e propriedade, por seu turno, iniciou-se no início da década de 1840 e atingiu, em 1860, 16% do total dos tributos do país (Mitchell, 1962: 161).

Outro golpe no que restava da defesa ao protecionismo foi a fome irlandesa de 1846 e 1847. Com ela, a campanha do Anti-Corn Law League conseguiu a adesão majoritária da classe média da Grã-Bretanha à revogação das Leis do Trigo. O argumento baseava-se numa simples constatação: enquanto os produtores britânicos de grãos e cereais eram protegidos da concorrência externa, britânicos — que na época incluíam irlandeses — morriam

de fome. Em Londres, o Parlamento mostrava-se afinado com a opinião pública, de modo que, de 1846 a 1849, as Leis do Trigo foram revogadas. Na década de 1850 foi a vez das preferências coloniais deixarem de existir por completo (Crouzet, 1982: 122) e os Atos de Navegação foram abolidos sem maiores resistências em 1849. Na década de 1870 restavam apenas 15 tarifas na Grã-Bretanha, todas com caráter fiscal — com baixa elasticidade-preço — e sobre a importação de produtos sem similares britânicos, tais como fumo e açúcar (Condlife, 1951: 215).

Completava-se, assim, a maior liberalização comercial em caráter unilateral jamais vista. As forças que permitiram sua implementação partiam de empresários, homens de idéias, políticos e demais cidadãos da Grã-Bretanha; não respondiam a pressões externas, e sim internas. Os empresários particularmente esperavam que a liberalização e, conseqüentemente, o aumento das importações impulsionassem as exportações. Apesar de estarem ligadas a fenômenos externos à Grã-Bretanha — o aumento das divisas e das importações na parcela não desenvolvida do mundo —, suas causas residiam naquele país, pois tais divisas resumiam-se a libras esterlinas e o fluxo de comércio a ser impulsionado tinha como centro importador e exportador os britânicos. Deste modo, os principais grupos de interesse da Grã-Bretanha impeliram uma radical transformação institucional com base em seus objetivos materiais. Como se verá adiante, tais novas instituições transformaram a economia britânica de tal modo que, no final do século XIX e início do XX, pressões protecionistas não foram capazes de revertê-las, ao contrário do que se verificou em quase toda a Europa Continental.¹²

2.2 Explosão comercial e liberalização bilateral: 1860-1872

A proeminência da economia britânica sobre o resto do mundo alcançou uma grandeza sem precedentes em meados do século XIX, quando o termo “*workshop of the world*”, que Chambers (1963) usa para se referir à Grã-Bretanha de 1825 a 1873, nunca foi tão apropriado. A indústria daquele país estava no auge, e a distância entre a capacidade produtiva britânica e a dos demais países industrializados nunca fora tão grande.¹³ Tal crescimento explica-se pelo novo patamar tecnológico que a indústria britânica estabeleceu a partir de meados do século, calcado na disseminação da energia a vapor em alta pressão e no crescimento da produção de bens de capital, em especial aqueles baseados em motores a vapor.¹⁴

Tão ou mais notável do que o desenvolvimento da indústria britânica de meados do século XIX foi a explosão comercial que se seguiu à implementação das políticas liberais da década de 1840: de 1850 a 1873 o comércio internacional da Grã-Bretanha cresceu 266% (Mitchell e Deane, 1962: 282-284). Tal tendência acompanhava o — ou era acompanhada pelo — crescimento do comércio em todo o globo: a soma de todas as exportações do globo crescera 260% de 1850 a 1870 (Hobsbawm, 2000: 60). Destacaremos dois pontos da combinação entre o massivo crescimento do comércio e a preponderância industrial da Grã-Bretanha.

Primeiro, o peso da capacidade produtiva da Grã-Bretanha em face do resto do mundo fez com que, entre 1860 e 1873, o comércio mundial girasse em torno da daquele país.¹⁵ Por outro lado, a explosão comercial fez com que o setor externo ocupasse o centro da economia britânica.¹⁶ Da mesma forma que a Grã-Bretanha tornava-se central para o comércio internacional, o comércio internacional tornava-se central para a Grã-Bretanha. Tratava-se de algo novo: “Pela primeira vez na história, a vida de uma grande nação baseava-se na produção para o mercado externo” (Chambers, 1963: 160).

A consequência desse fenômeno para a diplomacia britânica foi pressionar os demais países a aderirem ao livre-cambismo. Com relação aos países não desenvolvidos, a redução de tarifas era limitada pela importância de suas receitas para as contas públicas de seus governos, e a pressão britânica restringiu-se a acordos comerciais. Já que a liberalização comercial nos EUA era bastante improvável naqueles anos, a atenção de Londres voltou-se para a Europa continental, destino de 1/3 das exportações da ilha (Mitchell e Deane, 1962: 313-326).

De fato, somente quando a Grã-Bretanha e a França assinaram um acordo de livre comércio, em 1861, o protecionismo do continente europeu deu lugar a políticas livre-cambistas. Em 1862, foi a vez da Bélgica assinar o seu acordo de livre comércio com Londres, sendo seguida pelo Zollverein e pela Rússia em 1863, pela Áustria em 1865 e pela Espanha em 1868 (Condlife, 1951: 222; Hobsbawm, 2000: 63). Naqueles mesmos anos, vários tratados de livre comércio foram assinados por países do continente europeu,¹⁷ contribuindo para a construção do que diversos autores identificam como uma área de livre comércio na Europa.¹⁸

O unilateralismo britânico das décadas anteriores havia sido interrompido, uma vez que, de 1860 ao final da década de 1870, Londres condicionou reduções tarifárias à política comercial dos demais países — um meio para garantir a adoção do livre comércio no restante da Europa. Com esse objetivo, tarifas sobre produtos importantes aos demais países que se debruçavam à mesa de negociação — como vinho francês e linho alemão — foram mantidas ou elevadas para munir de poder de barganha os diplomatas britânicos no desenho dos referidos acordos comerciais. Nas palavras de Crouzet, “trata-se de liberalização em vez de livre comércio” (Crouzet, 1982: 122).¹⁹ Assim, *a liberalização unilateral*, iniciada na década de 1820 por Hauskisson e fortalecida por Pell vinte anos depois, cedeu lugar, em 1860, a uma *liberalização comercial amplamente partilhada*.

2.3 Declínio industrial, expansão financeira e unilateralismo comercial: 1873-1913

A associação da disseminação de navios a vapor com a construção de ferrovias ligando vastas pradarias mundo afora a portos resultou na explosão das importações agrícolas européias. O preço médio do trigo na Europa reduziu-se em 1/3 durante a década de 1870 (Landes, 1965: 231), o que prejudicou as classes rurais, base de apoio a vários governos do período. Como resultado, uma forte tendência deflacionista foi acompanhada por uma onda protecionista na Europa continental.²⁰ Na Grã-Bretanha, em contraste, a política comercial permaneceu aberta.²¹ Tal discrepância torna-se ainda mais intrigante ao se considerar a posição de superioridade das indústrias alemã e norte-americana perante a britânica de 1870 em diante, tanto no que se refere às cifras quantitativas quanto à liderança tecnológica em novos setores, principalmente o químico, o elétrico e o siderúrgico.²²

O resultado de ambas as tendências — protecionismo e desenvolvimento industrial alhures — foi a redução da importância dos mercados norte-americano e europeu nas exportações britânicas, e conseqüentemente a crescente importância relativa de mercados não desenvolvidos. Em geral, o baixo nível do poder de compra nesses países limitava-os a comprar produtos pouco sofisticados, sobretudo têxteis, nos quais a Grã-Bretanha especializara-se desde a virada dos séculos XVIII e XIX.²³ A indústria britânica

conservava, assim, o estilo tradicional de seus produtos e tornava-se cada vez mais dependente de mercados em países não industrializados.²⁴

A saída da Grã-Bretanha para os problemas que passaram a enfrentar suas exportações no último quartel do século XIX justifica por si só a política comercial liberal de Londres em meio ao surto tarifário no resto do mundo desenvolvido. Com ou sem protecionismo na Europa e nos EUA, os produtos da Grã-Bretanha perderiam espaço nesses mercados. Nos setores mais tradicionais, sobretudo o têxtil, a capacidade produtiva nos dois lados do Atlântico Norte cresceu ao longo do século XIX,²⁵ diminuindo as importações de produtos britânicos.²⁶ Nos setores modernos da época, os EUA e a Europa não se constituíam em grandes importadores dos britânicos, já que esses produziam em quantidade insuficiente para a exportação em massa e em qualidade inferior, se comparada à de norte-americanos e alemães.

Ao não modernizarem suas fábricas, os empresários britânicos perderam o passo do progresso tecnológico da época e abriram mão de competir nos setores em que as novas potências industriais eram fortes. A indústria da Grã-Bretanha continuou especializada em um segmento de mercado que nos países desenvolvidos passara a ser ocupado por produtores domésticos já em meados do século XIX e que crescia no mundo não desenvolvido. Desse modo, os acontecimentos em marcha na Europa e nos EUA tornavam-se menos relevantes do que a incorporação de novos mercados na periferia. Decerto, partiram de empresários algumas iniciativas para pressionar Londres a adotar o protecionismo, como o Fair Trade League, de 1881, e o Tariff Reform League, de 1906. Contudo, e não por acaso, tais movimentos foram minoritários dentre o empresariado.

Além disso, a Grã-Bretanha acumulou vultosos e crescentes déficits comerciais nesse período.²⁷ Seu financiamento passava tanto pela relação econômica do país com a periferia quanto, de maneira combinada, pelo seu setor financeiro.²⁸ Para entender o que condicionou tal relação, é necessário salientar que, após a maturação dos investimentos britânicos na Europa continental e nos EUA, e com o desenvolvimento de fontes domésticas de financiamentos nesses países,²⁹ a exportação de capital britânico reduziu-se drasticamente.³⁰ A situação só mudou na década de 1880, e o pico de antes da crise só foi superado no século XX, com o incrível surto de exportação de capital da *belle époque*.³¹ Em ambos os casos, a recuperação deveu-se

sobretudo à ascensão da periferia como principal importadora de capital britânico.³²

Ao criar novos mercados exportadores por meio do financiamento de ferrovias, portos e atividade primária no mundo não europeu, essa segunda onda de capital possibilitou o crescimento das importações agrícolas da década de 1870 de que falamos acima. As divisas que esses “novos países” da economia mundial recebiam com suas exportações crescentes, investimentos e empréstimos externos eram enviadas ao exterior na forma de pagamentos de importações, dividendos, serviços de dívidas externas, amortizações e compra de títulos estrangeiros — sobretudo os emitidos pelo Banco da Inglaterra. O grosso dessas divisas ia para a Grã-Bretanha,³³ de modo que as atividades externas dos financistas britânicos convergiam com o principal interesse dos seus conterrâneos industriais: a criação de novos mercados de importação e a garantia de que os países importadores gerariam divisas para importar seus produtos. De todo modo, a pujança econômica britânica dependia em larga escala dos recursos provenientes da periferia.³⁴

Tanto os setores industrial, financeiro e mercantil britânicos quanto a estabilidade das contas externas da Grã-Bretanha dependiam fortemente das exportações de produtos primários da periferia, as quais seriam bastante afetadas por uma guinada protecionista em Londres. A dependência que as fábricas e a própria população britânica tinham de produtos importados, por seu turno, tornava o protecionismo inviável.³⁵ Em outras palavras, a especialização daquela economia na exportação de industrializados tradicionais e no setor financeiro internacional não deixava espaço a um processo de fechamento de portos. Olhando as poucas e pífias tentativas britânicas de abandonar o livre comércio, compreende-se que a impropriedade em fazê-lo era percebida tanto pelos empresários, que de maneira geral não apoiaram tais iniciativas, quanto pela classe média, que elegia livre-cambistas. Assim como no período de implementação do livre comércio na Grã-Bretanha — de 1820 a 1850 —, entre 1873 e 1913 as principais condicionantes da política comercial formulada em Londres eram internas: a especialização da economia britânica em setores externos. Ou seja, os britânicos não acompanharam a Europa continental em sua guinada protecionista em razão das especificidades de sua economia, as quais paradoxalmente referiam-se à dependência de rendas e produtos primários provenientes do exterior, sobretudo da periferia.

3. CONCLUSÃO

A política comercial britânica em 1820-1913 foi dividida neste artigo em três períodos. Ao se analisar o primeiro e o terceiro períodos, respectivamente 1820-1859 e 1873-1913, viu-se que tal política assumiu um caráter unilateral. Nesses anos, Londres respondia apenas às demandas dos grupos de pressão daquele país, os quais eram favoráveis ao livre comércio, pois tinham consciência de que as exportações eram uma variável dependente das importações britânicas. No primeiro período, essas demandas tiveram de quebrar resistências políticas sustentadas pelas classes agrárias e por demais reticentes quanto à mudança. A campanha pelo livre comércio se encarregou disso. Com relação ao terceiro período, de 1873 a 1913, se havia resistência a ser quebrada, esta era favorável ao livre comércio, e contra ela tanto a Fair Trade League quanto a Tariff Reform League mostraram-se malfadadas. Quanto ao segundo período, de 1860 a 1872, vê-se um caráter bilateral na política comercial então formulada por Londres, a qual devia-se a uma estratégia diplomática cujo objetivo — abrir mercados na Europa continental — coincidia com os interesses do comércio e da indústria britânicos em elevar suas exportações. A subordinação da política comercial britânica a negociações bilaterais foi, assim, momentânea e coerente com os interesses dos principais grupos britânicos favoráveis à liberalização comercial.

Tanto o unilateralismo quanto o bilateralismo da política comercial britânica foram impulsionados pela enorme importância das atividades exportadoras — de produtos, serviços e capital — para o conjunto daquela economia. Não fosse isso, a campanha livre-cambista não teria a força que teve de 1820 a 1859 e, após 1873, os interesses britânicos no livre comércio não contariam com o peso que contaram. O peso dos setores exportadores na Grã-Bretanha cresceu graças à busca por parte daquele país de novos mercados importadores em regiões distantes do Atlântico Norte. Financiando sua infra-estrutura agroexportadora e importando maciçamente seus produtos, os britânicos expandiram a periferia do mundo capitalista e garantiram o crescimento de seus setores exportadores. Ao fazê-lo, em última instância determinaram o livre-cambismo de sua política comercial, posto que este apoiava-se justamente na enorme importância dos exportadores de produtos, serviços e capital para o conjunto de sua economia doméstica. Dito de outro modo, por constituir-se na pedra angular da economia britâ-

nica no século XIX, o binômio exportação-periferia (de produtos, serviços e capital) só era viabilizado pelo caráter liberalizante da política comercial formulada por Londres. Assim, o livre-cambismo da Grã-Bretanha mostrava-se determinante em sua economia, devendo, portanto, sua existência a fatores internos a ela.

Ao caracterizarmos a política comercial britânica dos períodos 1820-1859 e 1873-1913 como liberalizante e unilateral, aparentemente a definimos como coerente com a teoria normativa liberal de comércio internacional. No entanto, o liberalismo defende a abertura ao comércio internacional com o intuito de elevar o nível de importação. Cabe aqui traçar uma distinção entre os objetivos preconizados pelos economistas liberais e os vislumbrados pelos formuladores de política comercial em Londres. Ao abrir-se às importações unilateralmente, a Grã-Bretanha tinha como objetivo último o aumento de suas exportações. É bem verdade que a vários setores daquele país interessava o aumento das importações — mais matérias-primas e alimentos baratos para a indústria e a população em geral. Não se deve perder de vista, porém, que os grupos sociais determinantes no apoio à abertura comercial, entre 1820 e 1859, e na sua sustentação, entre 1873 e 1913 — comerciantes, financistas e industriais —, compreendiam que, ao importarem mais, os britânicos sustentavam as importações dos seus parceiros comerciais enviando-lhes divisas. Disso dependia não apenas o crescimento das exportações de bens, sobretudo produtos manufaturados, para a periferia como também de serviços como seguros e transportes marítimos de carga, e o pagamento de juros e dividendos a capitais exportados pela Grã-Bretanha.

Se nos referirmos ao período 1860-1872, por outro lado, veremos claramente que a política comercial britânica foi distinta da preconizada pela teoria normativa liberal de comércio internacional. Ao condicionar reduções tarifárias a acordos comerciais, Londres deixou patente que seus interesses eram aumentar não apenas as importações como também, e principalmente, as exportações. Trata-se de uma orientação bilateral que, apesar de contrastar com o unilateralismo dos demais períodos, traz à luz a meta britânica de exportar mais ao formular sua política comercial. Isto é, as motivações que levaram Londres a formular a política comercial aqui estudada — importar e sobretudo exportar mais — estiveram presentes em todo o

espaço de tempo abordado e são distintas dos motivos preconizados pelos liberais ao analisarem a política comercial — importar mais. Entretanto, a política comercial da Grã-Bretanha na maior parte do período 1820-1913 foi coerente com a teoria normativa liberal de comércio internacional — abrir-se ao comércio unilateralmente —, donde se conclui que ela aderiu ao liberalismo.

A aderência da política comercial britânica de 1820-1913 ao liberalismo econômico foi possível porque a mensagem normativa desse corpo teórico coincidiu com os interesses dos principais grupos de pressão daquele país — os setores industrial, mercantil e financeiro. Nesse caso, a liberalização unilateral possibilitou o crescimento continuado das exportações de produtos, serviços e capital, apesar de a teoria liberal tê-la proposto para aumentar as importações e Londres tê-la implementado principalmente para elevar exportações. Essa comparação entre pensamento teórico e prática sugere, portanto, que a teoria normativa de comércio internacional é tão mais influente para a formulação política comercial quanto mais sua mensagem normativa convergir com os interesses dos grupos políticos que sustentam tal formulação. A peculiaridade do caso britânico em 1820-1913 é a existência de tal convergência, a despeito da incompatibilidade entre os objetivos dos formuladores de política comercial em Londres e a racionalidade por trás da teoria.

NOTAS

1. Corden (1985).
2. Este artigo limita-se às conclusões do modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Para detalhes teóricos, ver Jones, R. W. e Kenen, P. B. (1996).
3. Para uma análise mais completa, ver Krugman e Obstfeld, 1994: 113-154.
4. Para Hobsbawm, a Europa assistia a uma “liquidação legal dos períodos medieval e mercantilista” (Hobsbawm, 2000: 62).
5. A proporção da população britânica em cidades com mais de 100 mil habitantes cresceu de 11% em 1801 para 21% em 1841 (Crouzet, 1982: 96).
6. Segundo Crouzet (1982), de 17% a 20% dos capitais que entraram na Grã-Bretanha entre 1800 e 1860 provinham da navegação (Crouzet, 1982: 359).
7. Em proporção às exportações totais britânicas em 1827, apenas 7,4% destinavam-se à Índia, 9,7% ao restante da Ásia, 1,4% à África, 9,9% à América Latina e 7,2% às Índias

Ocidentais na América Latina e Caribe. Tais cifras eram pequenas diante dos principais mercados de exportação da Grã-Bretanha: os EUA com 14,1% e sobretudo a Europa, com 46,9% (Mitchell e Deane, 1962: 313).

8. Em 1840, a Grã-Bretanha produzia 1/3 das manufaturas do mundo, enquanto a França respondia por pouco menos de 1/5 (Hobsbawm, 1980: 110 e 294).
9. Tal argumento tornou-se mais patente a partir de 1837, ano em que as exportações britânicas somaram £ 51,1 milhões, contra £ 62,6 milhões em 1836. As exportações voltaram a crescer de forma irregular e lenta, de maneira que o patamar de 1836 só foi superado em 1844. As importações também caíram, indo de £ 84,4 milhões em 1836 para £ 70,1 milhões em 1837, e superando a cifra de 1836 apenas em 1839 (Mitchell, 1962: 282 e 283).
10. Um exemplo é a revista *The Economist*, criada em 1844 por membros da Anti-Corn Law League (Condlife, 1951: 213).
11. Hobsbawm sugere que a redução da força política da agricultura britânica também se deveu a uma mudança de posição da nobreza daquele país, de protecionista para, *grosso modo*, favorável ao livre comércio. De fato, os rendimentos dessa classe social provenientes da agricultura diminuíram em face de lucros auferidos de minas e ferrovias existentes em suas terras, dos juros pagos por, entre outros, industriais, e da valorização do espaço urbano e seus conseqüentes ganhos imobiliários. O autor supõe que, cada vez mais *rentiers*, esses nobres tornaram-se progressivamente menos interessados na produção de suas terras, e, assim, menos aguerridos à manutenção de altas tarifas sobre importações agrícolas (Hobsbawm, 1980: 86). Ademais, Landes chama atenção para a difícil identificação de uma classe agrícola britânica após meados do século XVIII. Em suas palavras, “dado o caráter rural da maioria das indústrias (...), muitos cultivadores eram, ao mesmo tempo, fabricantes intermediários, ou ambos” (Landes, 1994: 78).
12. North defende que instituições tendem a perdurar em longos intervalos de tempo. Contudo, agentes, ou organizações, para usar sua linguagem, são capazes de transformá-las quando o caráter de suas transações muda o suficiente para tanto. No caso analisado, pode-se interpretar que o aumento das transações comerciais e financeiras britânicas com o exterior, principalmente com economias distantes do centro, foram fortes o suficiente para criar novas instituições pró-livre comércio. Entretanto, foram necessárias mais de duas décadas para que tais transformações institucionais se completassem, as quais se solidificaram em novas instituições que, em seu turno, resistiram a pressões adversas por mais de seis décadas. Para uma análise de instituições, ver North *et al.* (1996) e Noth (1990).
13. De 1800 a 1860, a produção industrial britânica apresentou um crescimento médio de 4,5%. Como conseqüência, entre 1841 e 1871 a renda *per capita* da Grã-Bretanha havia apresentado o maior crescimento do século XIX, de 2,1% ao ano (Mitchell e Deane, 1962: 8, 9 e 366).
14. Entre 1850 e 1870, o total da força a vapor instalada na Grã-Bretanha, unidade que melhor mede a indústria mais moderna da época, elevou-se 450%, o que equivale a um crescimento médio de 22,5% ao ano (Hobsbawm, 2000: 69).

15. Comparadas ao total das exportações mundiais, as exportações britânicas respondiam, em 1872, por 19%. Em referência às exportações industriais, a fatia da Grã-Bretanha alcançava, em 1880, nada menos que 41,4% (Hatton, 1990: 577). Como nos anos em estudo, exceto o de 1866, as importações britânicas foram maiores do que as exportações, o peso mundial daquele país como mercado importador era ainda maior do que como exportador.
16. Entre 1855 e 1872, a renda auferida das exportações cresceu quase ininterruptamente em face da renda britânica total, passando de 18% para 29% no período (Mitchell e Deane, 1962: 282, 283, 284, 367 e 368). Em conseqüência, nesses anos “a exportação tornou-se um setor de suma importância no crescimento britânico” (Kindleberger, 1964: 266).
17. Acordos de livre comércio foram assinados entre França e Bélgica em 1861, França e Rússia em 1862, França e Zollverein em 1866, Prússia e Bélgica em 1865, e Prússia e Itália no mesmo ano. Landes também chama atenção para a importância da redução ou o fim de tarifas cobradas à navegação em vias fluviais — como no Danúbio em 1861, Reno em 1863 e Elba em 1861 (Landes, 1994: 207 e 208).
18. Pode-se citar Crouzet (1982: 122), Hobsbawm (2000: 63) e Landes (1994: 208).
19. Essa idéia de Crouzet é adequada, uma vez que os acordos comerciais condicionaram reduções tarifárias à possibilidade de maior penetração nos mercados estrangeiros. Essa versão é incoerente com Landes, que atribui a liberalização comercial europeia do período a um “estado de espírito” decorrente da “euforia geral do crescimento e da prosperidade”, que convencera “as nações e as pessoas a baixarem a guarda, a trocar o controle pela liberdade, o provincianismo pelo universalismo, a tradição pela mudança e a segurança da exclusividade pelo perigo” (Landes, 1994: 208). Decerto, o crescimento do período foi importante para a assinatura dos tratados comerciais na Europa, porém o continente europeu cresceu mais antes de 1860 e depois de 1880 do que no período entre essas datas, em que os referidos acordos eram válidos (Senghaas, 1985: 42). Além disso, não se pode perder de vista que esse processo de liberalização teve início com a iniciativa britânica, devendo-se mais a ela do que a qualquer estado de espírito; tanto é que, ao contrário do que esperavam os britânicos, ela não se pôs em processo espontaneamente na década de 1850, quando as condicionantes de crescimento econômico e o exemplo de Londres já estavam postos.
20. A Alemanha largou na frente estabelecendo, em 1879, tarifas alfandegárias sobre grãos e aço. A França passou a taxar importações de cereais e produtos de lã, respectivamente em 1881 e 1882, e aderiu definitivamente ao protecionismo em 1892, com a edição de uma série de tarifas no que ficou conhecido como Tarifa Méline (Kindleberger, 1964: 134 e 279). O mesmo ocorreu na Rússia e Áustria em 1874-1875, na Espanha em 1877 “e praticamente em todos os lugares, exceto na Inglaterra” (Hobsbawm, 2000: 420).
21. Bairoch (1993: 26) apresenta índices de Lipmann para as estruturas tarifárias de países europeus, excluindo discrepantes, em 1913, com 0% para o Reino Unido, 17% para a Alemanha, 23% para o Império Autro-Húngaro, 25% para a Itália, 24% para a França,

- 28% para a Suécia, 73% para a Rússia e 37% para a Espanha. Esses números são diferentes dos apresentados por Hobsbawm (1989: 64), segundo o qual, em 1914, a tarifa média excluindo discrepantes era de 0% na Grã-Bretanha, 13% na Alemanha, 18% no Império Austro-Húngaro e na Itália, 20% na França e na Suécia, 38% na Rússia e 41% na Espanha.
22. Hobsbawm (2000: 69) nos diz que, em 1850, Alemanha e EUA contavam com 40 mil HP, menos de 10% da força instalada na Grã-Bretanha. Em 1870, entretanto, os britânicos encontravam-se no mesmo patamar que os alemães, com 900 mil HP, e bem atrás dos EUA, que já somavam 1,8 mil HP. Nesse intervalo de tempo, a fatia britânica da capacidade mundial instalada caiu de 1/3 para pouco mais de 1/5. Por outro lado, os processos de industrialização alemão e norte-americano combinaram-se, principalmente a partir da década de 1870, com o desenvolvimento de novos setores — marcadamente o elétrico e o químico — e a inovação de diversos processos industriais, comerciais e financeiros. De forma combinada, o avanço técnico arrefecia-se na indústria britânica e acelerava-se na Alemanha e nos EUA. Em 1907, verificou-se que a média anual de valor agregado por trabalhador era de £ 100 na Inglaterra, enquanto nos EUA atingia £ 500 (Mathias, 1989: 393).
 23. Com relação às exportações britânicas de têxteis, entre 1820 e 1880 as parcelas européia e norte-americana diminuíram, respectivamente, de 51% e 10% para 8% e 2%, enquanto a parcela da Índia crescia de 6% para 40%, a da África e Turquia ia de 4% para 13%, e da China e Java, de 6% para 14% (Kindleberger, 1964: 273).
 24. A indústria da Grã-Bretanha assumiu a estratégia de “redirecionar produtos idênticos, aproximadamente aos mesmos custos, a novos mercados” (Kindleberger, 1964: 272). Trata-se de fenômeno salientado por Gerschenkron (1966) — os britânicos não usufruíam as vantagens com que contavam as potências industriais emergentes que, ao fazerem novos e maciços investimentos, lançaram mão de tecnologias mais avançadas. Não era viável que as antigas fábricas fossem trocadas por novas.
 25. Se somarmos Império Austro-Húngaro, França, Alemanha, Itália, Rússia e Suécia, o consumo de algodão em 1825-1834 foi de 46 mil toneladas métricas — 43,5% do consumo do Reino Unido — e o de 1885-1894 foi de 676 mil toneladas métricas — 97,7% do referente ao Reino Unido (Mitchell, 1971: 47).
 26. Do total das exportações britânicas de têxteis, a importância da Europa e dos EUA diminuiu de 61% em 1820 para 24% em 1850, 10% em 1880 e 7% em 1900 (Kindleberger, 1964: 273).
 27. É bem verdade que essa tendência já se verificava no período anterior, mas em menor escala. Em 1840-1872, o déficit comercial britânico equivalia em média a 32,5% das exportações. Em 1873-1913, porém, essa razão passou para nada menos que 49,6% (Mitchell, 1962: 95-98).
 28. A razão entre receita de juros e dividendos recebidos do exterior e déficit comercial britânicos variou de 60% a 90% entre 1881 e 1905, e de 100% a 140% entre 1906 e 1913

- (Mathias, 1989: 240). Isto é, a relação econômica que a Grã-Bretanha estabelecera com a periferia do mundo também era essencial para fechar suas contas externas.
29. Destaca-se aqui a criação do *Crédite Mobilier* na França, dos bancos universais na Alemanha e as fusões entre bancos e corporações empresariais norte-americanas e a abertura do capital dessas últimas em bolsas de valores. Ver Landes (1994: 213), Cameron (1967: 108) e Gerschenkron (1966: 118 e 119).
 30. De um pico superior a £ 90 milhões em 1873, a exportação de capital britânico declinou a um vale inferior a £ 20 milhões, em 1877 (Willianson, 1964: 207).
 31. Segundo Crouzet (1982: 365 e 367), os ativos britânicos ao redor do mundo, que somavam £ 1 bilhão em 1875, atingiram mais de £ 2 bilhões em 1900 e £ 4 bilhões em 1914. Com isso, a estrutura patrimonial da Grã-Bretanha tornou-se notadamente internacionalizada: a razão entre os capitais britânicos no estrangeiro e em seu país, excluindo terras, aumentou de 10% em 1865 para 18% em 1885, e 25% em 1914.
 32. Em 1890, a Europa era destino de apenas 8% dos capitais exportados pela Grã-Bretanha, contra 35% em 1860. Com relação aos EUA, a parcela destinada àquele país do total dos empréstimos britânicos ao exterior diminuiu de 27% em 1860-1870 para 19% em 1911-1913. Por outro lado, entre as décadas de 1860 e 1880, a parcela referente aos países do Império Britânico e da América Latina aumentou de 46,5% para 67%, permanecendo nesse patamar até 1913 (Hobsbawm, 1980: 122, 1989: 477). Considerando apenas o investimento externo, Woodruff (1973: 710) nos diz que, em 1914, de todo o montante proveniente do Reino Unido, 35% destinava-se à América do Norte, 19% à América Latina, 18% à Ásia, 12% à Oceania, 11% à África e somente 5% à Europa.
 33. Se por um lado o Reino Unido destinava 60% de suas exportações para a periferia em 1913 (Mitchell e Deane, 1962: 313-326), por outro, em 1914 era responsável por 56% dos investimentos externos do mundo, dos quais 60% eram remetidos para países longe do Atlântico Norte (Woodruff, 1973: 710).
 34. Em 1913, a razão exportações sobre a renda nacional era de 28%, e a razão receita de empréstimos exteriores sobre renda nacional atingia 5% (Mitchell e Deane, 1962: 282, 283, 284, 367 e 368; Aldcroft, 1969: 64). Se juntarmos isso ao fato de que, em 1913, 60% das exportações e, em 1914, 60% dos investimentos diretos eram direcionados à periferia, vê-se claramente a importância dessa parte do mundo para a economia da Grã-Bretanha (Mitchell e Deane, 1962: 313-326; Woodruff, 1973: 710).
 35. Hobsbawm (1989: 65) nos traz que, em 1881, a Grã-Bretanha comprava quase a metade das exportações de carne do mundo e 55% das exportações de lã e algodão destinadas à Europa. Em 1905-1909, os britânicos importaram 56% de todo o trigo, 68% de todos os ovos e 76% de todo o queijo consumidos internamente. Essa verdadeira dependência externa também pode ser evidenciada por dados relativos à produção doméstica agrícola que, entre 1875 e 1894, caíra, em preços correntes, de £ 130,4 milhões para £ 109,1 milhões (Mitchell, 1971: 33), enquanto a população do país crescia de 33 milhões para 39 milhões de habitantes (Mitchell, 1962: 9).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDCROFT, D. H., RICHARDSON, H. W. (1969) *The British Economy: 1970-1939*. Londres: Richard Clay.
- BAIROCH, P. (1993) *Economics and World History: myths and paradoxes*. Hemel Hempstead: Harvester-Wheatsheaf.
- CAMERON, R. (1967) *Banking in the Early Stages of Industrialization: a study in comparative economic history*. Nova York: Oxford University Press.
- CHAMBERS, J. D. (1963) “Great Britain becomes the workshop of the world, 1820-1880”. In: Barry, E. S. (org.). *The Experience of Economic Growth: case studies in Economic History*. Nova York: Random House.
- CONDLIFE, J. B. (1951) *The Commerce of Nations*. Londres: George Allen & Unwin LTD.
- COOPER, R. (1968) *The Economics of Interdependence*. Nova York: McGraw-Hill.
- CORDEN, W. M. (1985) “The normative theory of international trade”. In: Jones, R. W. e Kenen, P. B. *Handbook of International Economics*, v. 1. Amsterdam: North Holland.
- CROUZET, F. (1982) *The Victorian Economy* Londres: Methuen & CO.
- FAY, C. R. (1962) *Great Britain from Adam Smith do the Present Day: an economic and social survey*. Londres: Longman.
- GERSCHENKRON, A. (1966) “Economic Backwardness in Historical Perspective”. In: Landes, D. S. (ed.). *The Rise of Capitalism*. Nova York: MacMillan.
- HATTON, T. J. (1990) “The demand for British exports, 1870-1913”. *The Economic History Review*, v. XLII, n. 4, nov. Oxford: Alden Press.
- HOBBSBAWM, E. J. (1980) *Industry and Empire: an economic history of Britain since 1750*. Londres: Werdenfeld and Nicolson.
- (1989) *A era dos impérios: 1875-1914*. São Paulo: Terra e Paz.
- (2000) *A era do capital: 1848-1975*. São Paulo: Terra e Paz.
- JONES, R. W., KENEN, P. B. (1996) *Handbook of International Economics*, v. I. Elsevier: North Holland.
- KINDLEBERGER, C. P. (1964) *Economic Growth in France and Britain: 1851-1950*. Cambridge: Harvard University Press.
- (1996) *World Economic Primacy: 1500 to 1990*. Oxford: Oxford University Press.
- KRUGMAN, P. R. (1987) “Is free trade passé?”. *Economic Perspectives*, v. 1, n. 2, p. 131-144.
- KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M. (1994) *International Economics: theory and policy*. Nova York: Harper Collins College Publishers.
- LANDES, D. S. (1965) “Technological change and development in western Europe, 1750-1914”. *The Cambridge Economic History of Europe VI*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1966) “The structure of enterprise in the nineteenth century: the cases of Britain and Germany”. In: Landes, D. S. (ed.). *The Rise of Capitalism*. Nova York: MacMillan.

- (1994) *Prometeu desacorrentado: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.
- MATHIAS, P. (1989) *The First Industrial Nation: as Economic History of Britain: 1700-1914*. Londres: Routledge.
- MITCHELL, B. R., DEANE, P. (1962) *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MITCHELL, B. R. (1971) "The Fontana economic history of Europe: statistical appendix, 1700-1914." In: Cipilla, C. M. (org.). *The Fontana Economic History of Europe*, v. IV. Londres: Collins Clear-Type Press.
- NORTH, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C., EGGERTSSON, T., ALSTON, L. J. (1996) *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press
- SENGHAAS, D. (1985) *The European Experience: a historical critique of development theory*. Leamington Spa: Berg Publishers.
- WILLIAMSON, J. (1964) *American Growth and the Balance of Payment 1820-1913: a study of the long swing*. Capell Hill: The University of North Carolina Press.
- WOODRUFF, W. (1973) "The emergence of an international economy: 1700-1914". In: Cipilla, C. M. (ed.). *The Fontana Economic History of Europe: The emergence of industrial societies*, v. II. Londres: Collins Clear-Type Press.