

ISSN 1414-6304

Revista

MÚTIPLA

NÚMERO 19 – ANO X – DEZEMBRO 2005

EDITORA

Mercedes G. Kothe

CONSELHO

Alcides Costa Vaz

José Flávio Sombra Saraiva

João Alfredo Leite Miranda

Manoel Moacir C. Macêdo

Michitoshi Oishi



Faculdades Integradas

Diretor-Presidente

Diretor Administrativo

Diretor Financeiro

Diretor de Relações Públicas

Diretor de Ensino

Diretor de Pós-Graduação

Diretora de Avaliação

Diretor de Ensino a Distância

Vicente Nogueira Filho

Ruy Montenegro

José Rodolpho Montenegro Assenço

Ivonel Krebs Montenegro

José Ronaldo Montalvão Monte Santo

Sebastião Fontineli França

Ana Cristina Morado Nascimento

Benito Nino Bisio

A **Revista Múltipla** é uma publicação semestral das Faculdades Integradas da União Pioneira de Integração Social – UPIS.

SEP/Sul - EQ. 712/912 - Conjunto “A”

CEP 70390-125 - Brasília - DF

As informações e opiniões expressas nos artigos assinados são da inteira responsabilidade dos respectivos autores.

Revista Múltipla – Ano X - vol. 13 - nº 19, Dezembro de 2005.

ISSN 1414-6304

Brasília, DF, Brasil

Publicação semestral

200 p.

1 - Ciências Sociais – Periódico

União Pioneira de Integração Social – UPIS

CDU

301(05)

Internet: <http://www.upis.br>

Revisão dos Originais

Antônio Carlos Simões e

Geraldo Ananias Pinheiro

Capa

Ton Vieira

Diagramação, editoração eletrônica e impressão

Gráfica e Editora Inconfidência Ltda.

SUMÁRIO

- 5** **Apresentação**
- ENSAIOS*
- 9** **A Escola Inglesa de relações internacionais: da teoria ao diálogo com a História**
Oswaldo Dehon Roque Reis
- 27** **La balanza comercial en perspectiva histórica: el caso de los países capitalistas líderes**
Mauro Márcio Oliveira
- 55** **Economia e modernização na América espanhola da segunda metade do século XIX**
Dinair Andrade da Silva
- 85** **A teologia de Antônio Conselheiro, à luz de seu manuscrito de 1897: observações sobre pontos específicos do pensamento conselheirista**
Vicente Dobroruka
- INFORMAÇÃO*
- 115** **As razões aproximativas, o conhecimento e a pós-modernidade**
Carlos Henrique Armani
- 133** **O contexto de definição da taxa de juros básica no Brasil e implicações no crescimento econômico**
Bernardo Celso de Rezende Gonzalez
- 147** **A geografia não pode ser vista somente como instrumento da razão tecnológica**
Edila Ferri
- OPINIÃO*
- 155** **Imagem e opinião pública**
Luis Carlos Assis Iasbeck
- 163** **O atendimento ao cliente como forma de maximização do lucro empresarial**
Filipe Montenegro Oliveira
- 187** **Terror e mídia: comunicação e violência política (Resenha)**
Hugo Arend
- 191** **Política e relações internacionais: fundamentos clássicos (Resenha)**
Ricardo dos Santos Poletto

SUMMARY

5 Apresentação

ESSAYS

9 The English School of internacional relations: from theory to the dialogue with History

Oswaldo Dehon Roque Reis

27 Trade balance in historical perspective: the case of leading capitalist countries

Mauro Márcio Oliveira

55 Economy and modernization in Spanish America in the second half of the 19th Century

Dinair Andrade da Silva

85 Specific Remarks on the theology of Antônio Conselheiro in the light of his 1897 manuscript

Vicente Dobroruka

INFORMATION

115 Aproximative reasons, knowledge and post-modernity

Carlos Henrique Armani

133 The context of definition of interest rates in Brazil and implications for economic growth

Bernardo Celso de Rezende Gonzalez

147 Geography can not be seen solely as an instrument of technological reason

Edila Ferri

OPINION

155 Image and public opinion

Luis Carlos Assis Iasbeck

163 Attention to customers as a form of maximizing profits

Filipe Montenegro Oliveira

187 Terror and midia: communication and political violence (Book review)

Hugo Arend

191 Politics and international relations (Book review)

Ricardo dos Santos Poletto

APRESENTAÇÃO

Na presente edição da **Revista Múltipla**, inserimos temas variados, como é de praxe, esperando ter contemplado assuntos que julgamos ser de interesse do público. Dessa forma, na seção *Ensaios*, apresentamos artigo que trata da importância do diálogo entre as teorias da Escola Inglesa de Relações Internacionais com a historiografia. Outro estudo avalia a importância do superávit comercial para as políticas de crescimento de países capitalistas.

Partindo de contextos específicos, temos uma análise sobre os aspectos da economia e da modernização na América hispânica, nas últimas décadas do século XIX. Publicamos também estudo sobre as concepções de Antônio Conselheiro e as opiniões que Euclides da Cunha tinha sobre o beato de Canudos.

Na seção *Informação*, apresentamos reflexões sobre o debate que envolve a modernidade e a pós-modernidade. Avaliação sobre o reflexo que a taxa de juros exerce nos investimentos e na poupança, e suas consequências nos níveis de crescimento, também é contemplada. Aduzimos, ainda, considerações sobre o campo específico da Geografia.

A seção *Opinião* foi contemplada com análise sobre a formação da opinião pública na determinação da imagem de uma organização. Também trazemos uma avaliação empresarial sobre o atendimento ao cliente como forma de maximização do lucro.

Apresentamos finalmente reflexões sobre as obras: *Terror e mídia: comunicação e violência política* e *Política e relações internacionais: fundamentos clássicos*, resenhadas respectivamente por Hugo Arend e Ricardo dos Santos Poletto.

Esperamos que a relevância das contribuições do presente número confirme a proposta da **Revista Múltipla**.

A Editora.

ENSAIOS

Introdução

A Escola Inglesa de Relações Internacionais, liderada por *scholars* como Wight (1992), Bull (2002) e Watson (2004) foi simbolicamente construída a partir do Comitê Britânico para a Teoria da Política Internacional, que se reuniu durante 25 anos, de 1959 a 1984, no intuito de discutir e fortalecer a área da teoria internacional na Grã-Bretanha (Dunne, 1998, p. xi).

Identificada com a posição racionalista herdeira da tradição grociana, a Escola Inglesa destaca o conceito de sociedade internacional, instituição que preservaria regras e normas gerando padrões de comportamento para os estados. Assim, como uma sociedade corresponde ao conjunto de pessoas articuladas por códigos de comportamento com certos objetivos comuns, uma sociedade internacional (de estados) seria baseada em normas e valores comuns. A Escola Inglesa de Relações Internacionais, quando exposta em sua dimensão teórica, tem sido ligada a matizes e tradições distintas e, por vezes, inconciliáveis. Há autores que apontam características que a aproximariam do neo-realismo, especialmente pela suposta complementaridade entre “sistema internacional” e “sociedade internacional” (Buzan, 1993); do institucionalismo (Suganami, 2003), da teoria de regimes (Buzan, 1993), do reflexivismo (Dunne, 1998) e do construtivismo (Wendt, 1999).

Com o objetivo de discutir as relações da Escola Inglesa com teorias e tradições teóricas das relações internacionais, o artigo aponta para as inconsistências que afastam a Escola Inglesa da abordagem metodológica da teoria crítica (Cox, 1996; Linklater, 1997) ou do reflexivismo (Dunne, 1998). Por outro lado apresenta as importantes relações com o realismo clássico e o institucionalismo, realçando a fertilidade analítica na historiografia das relações internacionais. As conexões com o realismo e o institucionalismo ganham destaque pela importância das instituições, da balança de poder e da centralidade do Estado, nos trabalhos de Bull e Wight (Sheehan, 1996; Brown, 2001).

A estrutura do artigo se baseia em três partes: I – avaliação de alguns dos mais representativos textos da Escola Inglesa; II – considerações sobre os motivos que diferenciam a Escola Inglesa das teorias neo-realista, crítica e do reflexivismo;

III – conclusão apontando os motivos que permitem estabelecer fortes conexões entre a Escola Inglesa, o realismo clássico e o institucionalismo, além da discussão sobre a importância da Escola Inglesa para a teoria e a historiografia de relações internacionais.

Sociedade internacional, normas, ordem e instituições: em busca de uma síntese da Escola Inglesa

A reação ao idealismo em Carr. A inclusão de Carr como um dos construtores da Escola Inglesa é controversa, dada a intensa relação de sua obra mais importante (Carr, 2001) com as questões do poder e a crítica às *máscaras morais* do liberalismo wilsoniano (Dunne, 1998, p. xii). Há dois possíveis caminhos para se entender o trabalho de Carr. O primeiro revelaria a fragilidade das normas e das instituições internacionais, com as severas críticas à Liga das Nações, bem como o necessário divórcio de moralidade e política, em relações internacionais. Tal caminho, de inspiração maquiavélica, põe Carr como referência para o realismo. O segundo o aproxima da Escola Inglesa, por meio do debate (fundado na história) sobre a contingência do moderno estado-nação e das suas várias incursões pelo campo normativo da teoria internacional (Booth, 1991; Linklater, 1997; Dunne, 1998).

O realismo, conforme ressalta Carr, surgiu como reação ao idealismo¹ e à discrepância entre a teoria e a prática política, divergência que se tornou patente com o colapso do sistema medieval e que teve como resposta inicial as considerações realizadas por Maquiavel. Os princípios essenciais implícitos na doutrina de Maquiavel, os quais constituem a base do *approach* realista, são: (1) deve-se buscar, mediante o uso do intelecto, a compreensão das causas e efeitos de determinada circunstância histórica; (2) a teoria deve preceder à prática; (3) a ética é função da política.

Em Carr, o realismo encarou o processo histórico a partir de aspectos deterministas e revelou o relativismo e o pragmatismo do pensamento utópico. O determinismo teria advindo da busca realista por uma “cientificidade” no estudo dos fatos, que decorreria da identificação da realidade com a evolução histórica e da abstenção, por parte do pesquisador, do julgamento da evolução. A discussão aponta, portanto, para a necessidade de construção de sistemas de pensamento, que procurem analisar as distintas realidades a partir do que são e não de como deveriam ser. Trata-se, portanto, de um abandono das qualidades prescritivas inerentes ao idealismo, cujas abstrações exageradas não apontavam saídas possíveis para os problemas do pós-guerra.

O relativismo e o pragmatismo, por sua vez, decorrem da demonstração realista de que “as teorias intelectuais e os padrões éticos dos utópicos, longe de serem a expressão de princípios absolutos e apriorísticos, são historicamente condicionados: tanto frutos dos interesses e circunstâncias, como armas forjadas para a defesa de interesses” (Carr, 2001, p. 91). Ou seja, o pensamento utópico é modelado a partir de (e para se executarem) objetivos políticos específicos. Assim, parece claro o questionamento colocado à doutrina utópica da harmonia de interesses, na medida em que as preferências de determinado grupo político revestem-se de caráter universal, o que serviria, justamente, para mascará-las e promovê-las.

O realismo, pelo exame de situações históricas, tenta provar que os princípios *ecumênicos* difundidos pelos idealistas seriam, de fato, deduzidos de interesses políticos particulares (e não, como apregoam os utópicos, o contrário), de maneira consciente ou não. É, pois, importante ressaltar que, em especial no que se refere às relações internacionais, a possibilidade de liderança na comunidade internacional em torno de determinados objetivos, depende da capacidade de liderança moral do Estado (exercida, segundo o autor, em momentos de tensão internacional, particularmente daqueles decorrentes da possibilidade de guerra). Tal liderança é qualidade apenas das nações ou dos grupos de nações dominantes (Carr, 2001, p. 105).

A hegemonia de um Estado pode ser tamanha que, de certa forma, os interesses da comunidade internacional acabam se equivalendo, de fato, aos interesses do Estado hegemônico – o que conferiria certo grau de validade à doutrina da harmonia de interesses. Não obstante, isso não significa validar as concepções idealistas, mas sim as de Maquiavel, pois a moral seria resultado do poder enorme de determinado Estado. Quando essa moral não é seguida ou compartilhada por determinado Estado em situação “subalterna”, tal conduta é taxada e difundida pelo Estado (ou Estados) hegemônico como sendo imorais e, por conseguinte, contrárias ao bem da humanidade.

O segundo caminho, apontado por Booth, Linklater e Dunne desassocia Carr do realismo, face à sua insatisfação com a guerra e busca por uma sociedade internacional. Tal fase se dá após a saída de Carr do *Foreign Office* e o fim do período da cátedra, em política internacional, na University College of Wales, em Aberystwyth (1947). De acordo com Dunne:

“Carr was dissatisfied with ‘pure’ realism, both in The Twenty Years Crisis and even more clearly in his other war time writings. In its place, he posited a form of ‘utopian realism’ which placed economic and political

reform at the centre of the domestic and international agenda for post-war reconstruction” ²

Carr durante o período acadêmico, em Gales, produziu vários trabalhos que indicam sofisticada preocupação não apenas com os aspectos teóricos das relações internacionais, mas também se envolveu no terreno normativo da política internacional, decorrência de seu desapontamento com as crises ocorridas na primeira metade do século XX. Segundo Linklater, os escritos de Carr contêm impressionante análise sobre a natureza cambiante do estado-nação e das possibilidades de novas associações políticas (Linklater, 1997). Ao discutir referidas questões, Carr teria se aproximado das teorias críticas de relações internacionais, do emancipacionismo marxista³ e da utopia neo-kantiana dos comunitaristas. Em *Vinte Anos de Crise*, Carr argumenta:

“Mas o puro realismo não pode oferecer nada além de uma luta nua pelo poder, que torna qualquer tipo de sociedade internacional impossível. Tendo demolido a utopia atual com as armas do realismo, ainda necessitamos construir uma nova utopia para nós mesmos, que um dia haverá de sucumbir diante das mesmas armas. (...) aqui, portanto, está a complexidade, o fascínio e a tragédia de toda vida política. A política é composta de dois elementos – utopia e realidade – pertencentes a dois planos diferentes que jamais se encontram” ⁴.

Carr apresenta-se, desse modo, como um *realista utópico*, segundo Booth (1991, p. 533). Contrasta-se frente a Morgenthau (2003) por não crer apenas que a política seja eterna luta pelo poder, dado seu viés utópico. Por outro lado, distanciar-se-ia de Waltz (1979) ao salientar sua preferência pelo conceito de sociedade internacional e não de sistema internacional (estados que se interagem em lógica de *self-help*). Com sua filiação à Escola Inglesa e distância do realismo se dariam, por fim, as suas críticas quanto à harmonia de interesses e à compreensão de que a sociedade internacional não era um dado, mas algo a ser criado (Dunne, 1998, p. 182).

Wight: teoria e tradições das relações internacionais

Martin Wight propõe descrever a relação existente entre teoria internacional e três tradições clássicas do pensamento político (racionalismo, realismo e

revolucionismo). Para tanto, associa essas três heranças de pensamento político com outras três condições políticas inter-relacionadas – a anarquia internacional, a diplomacia e o comércio – além de trabalhar o conceito de sociedade de estados ou de família de nações.⁵ É dessa associação que o autor distingue: (a) os realistas, que enfatizam e se concentram sobre o elemento anarquia internacional; (b) os racionalistas, que destacam as relações internacionais e, (c) os revolucionistas, cuja tradição ressalta a sociedade de estados, ou a sociedade internacional.

- a) Revolucionistas – Para Wight, os pensadores incorporados sob a denominação revolucionistas acreditam na unidade moral da sociedade de estados (ou sociedade internacional). Por isso, o aspecto primordial de sua política é a reivindicação de falar em nome dessa unidade. Os revolucionistas consideram que o todo internacional transcende suas partes. São, por isso, reconhecidos como cosmopolitas e não como internacionalistas. A política a teoria internacionais que defendem têm caráter normativo, missionário. Seriam exemplos: (a) revolucionistas religiosos dos séculos XVI e XVII (protestantes e católicos); (b) revolucionistas franceses (especialmente os jacobinos); (c) revolucionistas totalitários do século XX.

Os revolucionistas não formam tradição contínua de especulação filosófica; antes, compõem uma ilustração descontínua de verdades político-filosóficas em busca de unidade moral da sociedade internacional. Assim, a despeito das diferenças, a democracia *rousseauuniana* é a regra daqueles que reivindicam falar em nome do povo; a teocracia é a regra daqueles que clamam falar em nome de Deus e a ditadura do proletariado é o regime daqueles que falam em nome dos trabalhadores. O que unifica tais discursos é o caráter transformador (revolucionista) baseado numa expansão de verdades morais para o plano da sociedade de estados.

- b) Racionalistas – Os racionalistas são aqueles que se concentram (e acreditam no valor) da anarquia internacional como elemento central nas relações internacionais. Essa condição decorre da condição de que o homem, apesar de ser “sanguinário e pecaminoso” é um ser racional. Tal teoria entende que a razão é a origem de conhecimento (sendo superior e independente de percepções sentimentais). O autor ressalta que, no início da filosofia moderna (século XVII), o racionalismo passou a ter significado epistemológico, na tentativa de responder à pergunta “como nós obtemos conhecimento?” A resposta era de que a razão, sem a ajuda da observação, poderia prover-nos

o conhecimento filosófico, o conhecimento verdadeiro (feito pela dedução de conceitos *a priori*)⁶. Os racionalistas foram desafiados pelos empiricistas (Locke, Berkeley e Hume, dentre outros) que destacavam a possibilidade da obtenção de conhecimento pela observação e pela experiência.

Na tentativa de ilustrar como o termo foi se descaracterizando ao longo do tempo, Wight salienta que, no século XIX, o racionalismo assumiu configuração mais próxima do empirismo cuja característica era a crença na evidência (afastando-se, portanto, da idéia original do século XVII). Diante de tanta descaracterização, o autor busca em Locke a justificação da palavra racionalismo:

“(...) Men living together according to reason without a common superior on earth, with authority to judge between them, is properly the state of nature”⁷.

É na premissa de Locke (de que o homem é racional) que o autor encontra a relação entre o racionalismo e as condições políticas existentes no plano internacional: é possível que os homens possam viver juntos sem governo comum, porém apenas se suas atitudes estiverem pautadas na razão.

As noções de sociedade internacional, entre os racionalistas, derivam das distintas compreensões sobre o estado de natureza, na tradição contratualista, de Hobbes e Locke. Para o primeiro, o estado de natureza representaria um estado de guerra, dada a insegurança e a instabilidade social geradas pela natureza humana. Em Locke, o contrato social supõe estado de natureza existente em condição de boa vontade, assistência mútua e preservação (Wight, 1992, p. 39). Essas distintas compreensões estariam na base do realismo (Hobbes) e do racionalismo (Locke). Assim, a sociedade internacional existiria em ambiente de fragilidade institucional, sem autoridade superior. Enquanto os realistas salientam que a força é o meio em que se constroem as relações entre os estados, os racionalistas apontam para os costumes e as tradições. Assim, a sociedade internacional seria uma espécie de sociedade marcada por leis consuetudinárias.

- c) Realistas – Os realistas enfatizam, nas relações internacionais, os elementos de anarquia, a política do poder e da guerra. Na teoria política contemporânea, argumenta Wight, a doutrina realista considera o conflito como algo inerente nas relações entre Estados e que a rivalidade e o conflito fazem parte de uma regra (e não são meros acidentes na trajetória dos estados). A

tradição realista em teoria internacional tem sua marca, segundo Wight, na confiança, no método indutivo (que se concentra mais no que é concreto, em fatos, e não se ocupa de buscar aquilo que deve ser). A base filosófica do realismo e seu conseqüente desenvolvimento foram constituídos a partir de teorias científicas, de supostos: (a) mecânicos, que apontam para a balança de poder, (b) biológicos, baseado em Darwin e na evolução biológica e (c) psicológicos, fundada no pressuposto empírico de que toda vida intelectual tem seu início a partir das sensações.

Para Wight, considerar que tais filosofias ou teorias científicas estejam subjacentes ao realismo internacional é sugerir que as afirmações realistas sobre relações internacionais são *sociológicas* (já que suas generalizações empíricas são obtidas indutivamente e, portanto, são declarações retiradas de *leis sociais*). Aqui está, portanto, a principal diferença entre realismo, racionalismo e revolucionismo. O racionalismo quer saber qual é a essência do problema (preocupações com questões metafísicas), descrevendo as relações internacionais em termos teleológicos; o revolucionismo se preocupa em saber como deveria ser o mundo (ocupando-se com questões éticas); o realismo procura fazer uma descrição das relações internacionais em termos científicos e ontologicamente racionais.

A anarquia virada do avesso: a sociedade internacional de Bull

O livro de Bull – *A sociedade anárquica* – é uma investigação sobre a natureza da ordem na política mundial; em particular, na sociedade de estados soberanos. Ele busca responder, ao longo dessa investigação, a três perguntas básicas: a) o que é ordem na política mundial? b) como a ordem é mantida no presente sistema de estados soberanos? e c) tal sistema ainda provê um caminho viável para a ordem mundial?

Percebe-se que Bull não está preocupado com a totalidade da política mundial, mas sim com um de seus elementos, a ordem. Ordem como qualidade que pode ou não ser obtida na política internacional, que pode estar presente em menor ou maior grau. A ordem é definida em seu estudo como situação ou estado de coisas concreto e possível, e não como valor, meta ou objetivo. Em seguida, Bull afirma que, como a maioria das pessoas, também atribui valor à ordem. Ele reconhece que a ordem não é o único valor na política mundial, mas limitou-se em “A sociedade anárquica” a relacionar as demandas por ordem, com as demandas por justiça; isso porque o tratamento teórico da teoria da justiça é essencial para o tratamento da ordem.

Deve-se também destacar que Bull busca investigar a ordem na política mundial, restrito a aspectos de estrutura ou instituições políticas, evitando considerações sobre aspectos substantivos da política mundial da época. Além disso, seu enfoque não dá ênfase na lei internacional ou organizações internacionais; trata, sim, da ordem como algo que existe e existiu independentemente de ambos. Dessa forma, seu enfoque não se volta para organizações formais como a ONU (Organização das Nações Unidas). Para encontrar as causas da ordem, é preciso olhar para instituições que nasceram antes dessas organizações e que continuariam a operar mesmo que as últimas deixassem de existir. As instituições efetivas da sociedade internacional são, para o autor, a lei internacional, a diplomacia, o equilíbrio de poder, a guerra e o papel das grandes potências.

O ponto de partida das relações internacionais está na existência de estados e comunidades políticas independentes. Estados asseguram: (a) em relação aos seus territórios e populações, a soberania interna (supremacia sobre todas as autoridades dentro do território e sobre a população) e, (b) a soberania externa (independência de autoridades externas). As soberanias (interna e externa) existem em dois níveis: normativo (reivindicam direito a supremacia interna e externamente) e factual (estados exercitam na prática e em graus variados, supremacia e independência).

Outra categoria analítica importante é o conceito de sistema de Estados (sistema internacional) que se forma, de acordo com Bull, quando dois ou mais estados têm contato recíproco e se conduzem como partes de um todo (Bull, 2002, p. 15). Ao buscar definição mais acurada do termo, passa à análise do conceito de sistema internacional feito por Kaplan⁸, cujo principal objetivo é usar o conceito para explicar e prever um comportamento internacional (tratando sistemas internacionais como tipos particulares de ‘sistemas de ações’). Mas Bull ressalta que não tem interesse em trabalhar com esse conceito de sistema de estados: para o autor, sistema internacional é utilizado para identificar um tipo particular de “constelação internacional” (Bull, 2002, p. 12).

Assim é possível Bull articular o conceito de sociedade de estados: “Existe uma sociedade de estados (ou sociedade internacional) quando um grupo de estados, conscientes de certos valores e interesses comuns, formam uma sociedade, no sentido de se considerarem ligadas, no seu relacionamento, por um conjunto comum de regras, e participarem de instituições comuns” (Bull, 2002, p. 19). Semelhantes regras levariam a mútuos compromissos no inter-relacionamento entre os estados, tais como o respeito à independência, aos acordos comuns e à limitação recíproca do uso da força. Assim, Bull reconhece a autonomia dos estados, pois não há autoridade

acima deles; mas não há um quadro autárquico (imposto pela busca do poder na anarquia), já que as relações entre os estados comporiam um sistema social. A noção de ordem, portanto, não é função exclusiva da balança de poder, mas pelas normas, valores e procedimentos construídos na sociedade de estados.

O debate sobre as tradições filosóficas e teóricas

A fertilidade teórica e historiográfica da Escola Inglesa tem causado uma espécie de disputa no campo das relações internacionais sobre as tradições que mais se aproximariam do trabalho iniciado pelo Comitê Britânico sobre teoria internacional (Buzan, 1993; Linklater, 1997; Dunne, 1998; Marques de Almeida, 2003; Suganami, 2003). A Escola Inglesa das relações internacionais foi ligada ao neo-realismo, por Buzan (1993); ao construtivismo e ao reflexivismo, por Dunne (1998) e às teorias críticas, por Linklater (1997). O argumento defendido neste artigo vê a Escola Inglesa em fortes vínculos conceituais com o realismo e o institucionalismo, que compõem amplo campo racionalista, moderno. As compreensões reflexivistas, críticas ou mesmo pós-positivistas, seriam fruto da incompreensão de autores anti-realistas de que a Escola Inglesa seria uma escola de teoria de relações internacionais; portanto deveria estar contida nas tradicionais categorias teóricas da disciplina. Sustento neste trabalho que a Escola Inglesa, por sua notória dimensão historiográfica, possui espaço teórico singular, que se aproxima do realismo e do institucionalismo, mas encontra sua identidade na tradição (e não em teoria exclusiva) racionalista em relações internacionais.

Escola Inglesa e neo-realismo: encontro improvável

A proposta apresentada por Buzan (1993) relaciona o conceito de sociedade internacional (Bull, 2002), central para a Escola Inglesa, ao conceito de sistema internacional (Waltz, 1979), base do realismo estrutural. As fronteiras entre os dois conceitos seriam fluidas e Buzan busca explicar como a sociedade internacional emergiria, naturalmente, como um produto da lógica da anarquia (Buzan, 1993, p. 327). Assim, Buzan desloca a Escola Inglesa de uma perspectiva histórica para abordagem funcionalista, pois o desenvolvimento da sociedade internacional europeia não poderia ser explicada por conceito de comunidade histórica.

Aqui, a idéia central é de que laços culturais não seriam pressupostos para a construção de uma sociedade internacional; tal construto poderia ser resultado das interações em uma lógica anárquica. No caso europeu, a despeito do imperialis-

mo de muitos de seus Estados, a expansão da sociedade internacional européia se deu em grandes linhas, pela acomodação funcional dos estados que representavam culturas distintas. Modelos baseados em ampla documentação histórica de culturas distintas não seriam suficientes, portanto, para explicar a expansão cultural européia. Buzan pensa em interações entre unidades políticas, em sistemas anárquicos puros, que podem existir previamente à existência de uma sociedade internacional. Em modelo anárquico primitivo, as interações se dariam por meio do comércio, da transferência de tecnologia, da união das pessoas, viagens, ou mesmo desígnios de hegemonia ou domínio. A inter-relação não possibilitaria a construção de identidades ou normas comuns, mas seria suficiente para assegurar níveis avançados de comunicação, de trocas comerciais e mesmo de reconhecimento diplomático. Em outras palavras, Buzan entende que existiriam elementos de uma sociedade em primitivo sistema internacional (Buzan, 1993, p. 344). O elemento de poder, a condição anárquica dos estados e a respectiva posição central no plano teórico dos trabalhos de Wight e Bull, confirmariam a tese de Buzan, de que há grandes laços entre a Escola Inglesa e o neo-realismo.

Parece inegável que a Escola Inglesa, especialmente em Bull e Wight, possui um grande diálogo com o realismo, por meio das considerações sobre o poder e a *powerpolitics*. Mas o centro do trabalho de Waltz (1979), sob o prisma metodológico, confere dimensão instrumental ao comportamento dos Estados que, auto-referidos em lógica universal de *self-help*, podem desdobrar (não intencionalmente) o equilíbrio de poder, que geraria comportamentos não expansivos, assegurando a manutenção de cada unidade, frágil ou potente, no sistema internacional (Lima, 2001). Na Escola Inglesa, mais especialmente em Bull (2002), a balança de poder somente geraria estabilidade se desejada pelos Estados, se cada um agir proposadamente em defesa da sociedade de Estados. Sua lógica está voltada para a consecução de objetivos compartilhados, assumindo características fortemente normativas, em contraste com o método neo-realista, que desassocia a análise das considerações valorativas ou morais.

Assim, a distância metodológica entre o neo-realismo e a Escola Inglesa demonstra a inviabilidade das pontes que Buzan procura construir entre as duas dimensões teóricas.

Escola Inglesa e reflexivismo: negando o óbvio

Em “Inventing international society”, Dunne possui três grande objetivos: a) criar um novo capítulo para a incompleta historiografia das relações

internacionais, por meio de nova compreensão da Escola Inglesa, b) revelar o potencial radical da tradição grociana/racionalista e c) apresentar nova identidade para a Escola Inglesa, em oposição à “esterilidade” da tradição “realista – positivista” (Dunne, 1998, p. xiv).

Segundo Dunne, seu livro busca resgatar o lado negro (*dark side*) da Escola Inglesa, que valorizaria nossa consciência moral (*our moral awareness*) para que as normas da sociedade internacional não entrem em colapso (Dunne, 1998, p. xv). Dunne, por outro lado, não buscaria a fidelidade ou exatidão em seu trabalho, mas o sentido prático, em uma frase emprestada de Linklater: “*What can we make of it*” (Dunne, 1998, p. 182). Assim Dunne, ao desejar mais que o trabalho intelectual, assume suas preferências por um tom normativo/militante em seu trabalho e utiliza a Escola Inglesa como referência para a ação⁹.

Mas o problema central reside em considerações ontológicas, sobre a Escola Inglesa e o reflexivismo. Aqui utilizo a compreensão de Jackson e Sorensen sobre ontologia: se a teoria presume que há uma realidade objetiva ou que o mundo é uma construção subjetiva criado pelos atores. A compreensão objetiva está próxima do materialismo e entende que as relações internacionais são realidades concretas, existentes, no limite, sem o desígnio dos atores que as compõem. A compreensão subjetiva aproxima as relações internacionais da idéia ou conceito que os atores compartilham, construído por meio da linguagem, das imagens e ideologias (Jackson e Sorensen, 2004, p. 262). Posto de tal forma, como compreender a Escola Inglesa no domínio reflexivista? Bull argumenta que a sociedade internacional possui uma regra constitucional (que busca opor-se ao estado de guerra hobbesiano) e regras de coexistência, que implicam a restrição à violência, o respeito à soberania, a manutenção dos acordos (*pacta sunt servanda*) e a cooperação entre Estados. O uso da força e a guerra seriam expressões subjetivas do comportamento do Estado? A territorialidade que assegura a soberania, a garantia da posse de bens ou as regras de propriedade poderiam ser enquadradas da mesma forma? Tais restrições são objetivos materiais que asseguram a manutenção da existência dos Estados.

Se é improvável enquadrar a Escola Inglesa na tradição reflexivista, é possível construir pontes para o diálogo com o construtivismo *middle-ground*, de Wendt. Epistemologicamente, Wendt se põe como defensor da ciência e do método científico:

“I am a positivist. I do not think an idealist ontology implies a post-positivist epistemology” (Wendt, 1999, págs. 39 e 40).

Porém, ontologicamente, Wendt rompe com o materialismo e entende que as interações entre Estados alteram identidades e que, por não serem fixas, permitem que se pense a mudança no plano internacional.

No construtivismo wendtiano mantém-se clara uma ontologia transformativa dos atores, dada sua característica ideacional, ligada à agência humana que constrói ou reproduz as práticas dos atores. O construtivismo se baseia na ontologia social; por isso, os agentes não existem independentemente de seu ambiente social e de seus coletivos de compreensão; assim podem assumir vários papéis em sociedades distintas¹⁰. Os construtivistas entendem que há mútua *constitutiveness* de estruturas sociais e agentes; assim, o meio social em que os agentes se encontram definem o que eles são. O construtivismo ocupa uma posição *middle-ground* entre o individualismo e o estruturalismo, pois compreende que os agentes e as estruturas não se anulam mutuamente; ao contrário, constituem-se¹¹.

Segundo Dunne, a identidade dos Estados, dada pelo advento da soberania, não faz sentido longe das idéias e práticas da sociedade de Estados, onde as regras são construídas e operadas (Dunne, 1998, p. 187). Tais idéias, sustento, são compatíveis com os princípios da sociedade internacional de Bull, pois a identidade dos Estados é constituída por meio de regras e normas comuns. Assim, para Bull, a balança de poder é fruto não de comportamentos involuntários, auto-referidos, mas de intencionalidades, que possuem o objetivo de preservar a sociedade internacional.

Conclusão: realismo, institucionalismo e tradição racionalista da historiografia da Escola Inglesa de relações internacionais

A despeito da reação de Wight ao ambiente hobbesiano que envolvia a teoria internacional nas primeiras reuniões do British Committee, não são poucos os motivos que levaram a Escola Inglesa ao encontro do institucionalismo e do realismo clássico. Em Bull (2002), em Wight (1992), em Watson (2004), Sukanami (2003) e, também, em Milward (1993) há inúmeras referências aos pontos tradicionais de conexão, que são alguns dos mais centrais conceitos da Escola Inglesa: a balança de poder, o papel essencial do Estado como constituidor da sociedade internacional, o papel das grandes potências no intuito de manter a sociedade internacional, a guerra e a soberania intocável dos Estados.

Wight, em *Why is there no international theory?*, ao considerar que a política doméstica e a política internacional são domínios distintos, afirma que:

“Relations between states are incapable of being fundamentally modified or reconstructed. (...) International politics is the realm of recurrence and repetition”¹²

Wight, nesse ponto, acredita numa ontologia não transformativa dos atores na política internacional. Tal fixidez o aproxima dos autores realistas, inclusive dos realistas estruturais.

Buzan (1993) e Buzan e Little (2000) buscam levar a Escola Inglesa para domínio próximo ao realismo estrutural de Waltz e à teoria de regimes, ligada à tradição racionalista das relações internacionais. Buzan, ao articular o conceito de sociedade internacional à teoria de regimes, expõe várias semelhanças que permitiriam aproximar o conceito de ordem (um meio da vida social para alcançar determinados objetivos, em Bull) à rede de instituições, como uma *“expanded version of complex interdependence”* (Keohane e Nye, 1977). Regimes, no institucionalismo neoliberal, são construídos por normas, regras, valores e instituições. Para Buzan, tais regras e códigos de conduta são gerados a partir de interações sistêmicas, sociedades *“grow rather than being made”*; assim, a lógica da anarquia internacional precederia a construção de laços culturais, confirmando os traços realistas na interpretação da Escola Inglesa (Buzan, 1993, p. 333).

Argumentos eminentemente realistas, ligados à orientação da segurança doméstica, podem ser encontrados também em Bull e Watson. As metas elementares para todas as sociedades de estados são a limitação do uso da força, o cumprimento de contratos e a defesa dos direitos de propriedade. Tais objetivos comuns, antes de assegurar a existência da sociedade internacional, garantem a existência do Estado, dada a garantia recíproca de soberania por meio da limitação do uso da força. Watson, em sintonia com Bull, aponta que a ordem é promovida por acordos e regras gerais, que limitam e favorecem todos os membros do sistema e o tornam uma sociedade (Watson, 2004, p. 29). Assim, seria possível pensar em uma *raison de système*, crença que permite que o sistema funcione. Tal construção é semelhante à expectativa de *compliance*, na tradição do institucionalismo neoliberal e serve como freio para ações expansionistas, seja em busca de hegemonia ou domínio na sociedade internacional. A lógica é, claramente, a defesa da segurança nacional ou estatal.

Milward (1993), em contraste à teoria neo-funcionalista de Haas, desenvolve argumento de ampla valorização do papel dos estados-membros para a expansão da União Européia. Sua abordagem intergovernamental, em oposição à supranacionalidade, permite concluir que o processo de aprofundamento e

enlargement da União Européia se deu como forma de reconstrução e fortalecimento dos estados-membros, após a segunda Grande Guerra. Assim, ao contrário das explicações neo-funcionalistas, que valorizam a lógica do *spill-over* e o papel das instituições européias (especialmente a Comissão Européia), para Milward, os estados-membros sempre estiveram no centro da vida política européia. Tal compreensão parte de considerações materiais (econômicas, de soberania territorial) e dialoga claramente com a tradição racionalista das relações internacionais, mas insere-se em linha de resgate historiográfico para a explicação do desenvolvimento da cooperação na União Européia.

Por fim, sustento que o conceito de sociedade internacional, centro da contribuição da Escola Inglesa, mantém-se em clara articulação com a dimensão historiográfica das relações internacionais. Suas conexões com o ambiente teórico são difusas e as inúmeras tentativas de vinculá-lo a distintas e antagônicas teorias demonstram, por um lado, as dificuldades da disciplina de relações internacionais em processá-lo e, por outro, sua sofisticação analítica e contemporaneidade.

Notas

¹ A construção da ciência política não poderia prescindir da utopia, que apesar de ser encarada como estágio primitivo seria condição básica para o progresso teórico. “A ciência política tem de ser baseada no reconhecimento da interdependência da teoria e da prática, que só pode ser atingida pela combinação de utopia e realidade” (Carr, 2001, p. 20).

² A citação e o debate sobre Carr e a Escola Inglesa podem ser encontradas em Dunne, 1998, p. xii.

³ Carr foi influenciado por Karl Mannheim, mas também por Karl Marx e demonstra sua insatisfação com o liberalismo após a crise de 1929, bem como sua admiração pela União Soviética; torna-se um estudioso desse Estado, mesmo que não tenha sido marxista ou estruturalista. Para discussão mais ampla sobre o ponto ver, Wilson, Peter. ‘Radicalism for a Conservative Purpose: The Peculiar Realism of E. H. Carr.’ *Millennium: Journal of International Studies* 30, no. 1 (2001), pp. 123-136.

⁴ Carr, 2001, p. 122 e 123. Tal passagem é repleta de referências a Marx e a Lênin.

⁵ As definições do autor para tais condições políticas: (a) anarquia internacional é entendida como sendo uma multiplicidade de Estados soberanos independentes, que não reconhecem outro Estado como superior (político), cujas relações são reguladas pela guerra; (b) diplomacia e comércio são vistas como relações contínuas e organizadas, que ocorrem entre Estados soberanos em períodos de intervalos pacíficos (de relações internacionais e institucionalizadas); e (c) o conceito de uma sociedade de Estados é visto como o reconhecimento de que a multiplicidade de Estados soberanos forma um todo (cultural e moral), que impõe certas obrigações morais, psicológicas e legais, sem a existência de um Estado soberano superior (Wight, 1992, p. 7).

⁶ O autor cita alguns pensadores desse período que estão dentro dessa linha racionalista: Descar-tes, Spinoza e Leibniz (p. 13).

⁷ John Locke, *Of Civil Government* (London: Dent & Sons, 1924), citado em Wight (1991, p. 14).

⁸ Bull destaca que “(...) Kaplan defines a system of action as a ‘set of variables so related in contradistinction to its environment, that describable behavioural regularities characterise the internal relationships of the variables to each other, and the external relationships of the set of individual variables to combinations of external variables’”. Kaplan, Morton A., *System and Process in International Politics*, New York, Wiley, 1957.

⁹ Dunne opõe-se a teorias do tipo *problem-solving* em seu texto, ao assumir uma opinião valorativa em relação à Escola Inglesa: “(...) during the British Committee era, the English School found themselves on the ‘right’ side of the key debates of their time”. Dunne, 1998, p. 184. Sobre *normative theories* ver: Scott Burchill e A. Linklater: “Theories of international relations”. St. Martin’s Press. 1996. Capítulo 1.

¹⁰ Wight fala, na conclusão do seu “Evolução da sociedade internacional”, em papéis na ordenação de sociedades pré-europeias estudadas no livro. Realça os papéis da hegemonia, legitimidade, soberania, cultura e legado. (p. 435).

¹¹ Sobre construtivismo, ver Alexander Wendt: “Social theory of international politics”. Cambridge University Press. 1999, e Thomas Risse: “Social constructivism and european integration” in Wiener e Diez: “European Integration Theory”. Oxford U. Press. 2004.

¹² Wight, M. “Why is there no international theory” in *Diplomatic Investigations*. Ed. M. Wight e H. Butterfield. (London: G. Allen and Unwin). 1966.

Referências

- BOOTH, Ken. *Security in anarchy: utopian realism in theory and practice*. International Affairs, 67, 3 (1991) 527-545, 1991.
- BROWN, Chris. *World society and the English School: an international society perspective on world society*. European Journal of International Relations. Vol. 7 (4), p. 423 – 441, 2001.
- BULL, Hedley. *A sociedade anárquica*. Brasília: Ed. UnB, 2002.
- BURCHILL, Scott & LINKLATER, Andrew. *Theories of international relations*. St. Martin’s Press, 1996.
- BUZAN, Barry & LITTLE, Richard. *International systems in world history*. Oxford: University Press, 2000.
- BUZAN, Barry. *From international system to international society: structural realism and regime theory meet the english school*. International Organizations 47, 3, Summer, 1993.
- CARR, Edward H. *Vinte anos de crise: 1919 – 1939*. 2ª ed. Brasília: Ed. UnB, 2001.
- COX, R. W. & SINCLAIR, T. J. *Approaches to world order*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

- DUNNE, Tim. *Inventing international society: a history of the English School*. London: MacMillan, 1998.
- JACKSON, Robert & SORENSEN, Georg. *Introduction to international relations*. Oxford University Press. 2nd. Edition, 2004.
- KAPLAN, Morton. *System and process in international politics*. New York: Wiley, 1957.
- KEOHANE, Robert & NYE, Joseph. *Power and interdependence*. Boston: Little Brown, 1977.
- KISSINGER, Henry. *A world restored*. New York: Grossel & Dunlap, 1964.
- LINKLATER, Andrew. *The transformation of political community: E.H. Carr. Critical theory and international relations*. Review of International Studies. 23:321-338. Cambridge University Press, 1997.
- LIMA, Maria Regina Soares de. *Teorias e conceitos de política internacional*. Mimeo, 2001.
- LOCKE, John. *Of civil government*. London: Dent & Sons, 1924.
- MARQUES DE ALMEIDA, João. *Challenging realism by returning to history: the british committee's contribution to IR 40 years on international relations*. Vol. 17 (3): 273-302, 2003.
- MILWARD, Alan (ed.). *The frontier of national sovereignty. History and theory, 1945-1992*. London & New York: Routledge, 1993.
- MORGENTHAU, Hans. *A política entre as nações*. Brasília: Ed. UnB, 2003.
- RISSE, Thomas. Social constructivism and european integration. In: Wiener e Diez: *European integration theory*. Oxford: University Press, 2004.
- SHEEHAN, Michael. *The balance of power – history and theory*. London & New York: Routledge, 1996.
- SUGANAMI, Hidemi. *British institutionalism, or the English School, 20 years on international relations*. Vol. 17, No. 3, 253-272, 2003.
- TUCÍDIDES. *História da guerra do Peloponeso*. Brasília: Ed. UnB, 2001.
- WALTZ, Kenneth. *Theory of international politics*. Reading, Mass. Addison – Wesley, 1979.
- .WATSON, A. & BULL, Hedley. *The expansion of international society*. Oxford: University Press, 1984.
- WATSON, Adam. *A Evolução da sociedade internacional – Uma análise histórico-comparativa*. Brasília: Ed. UnB, 2004.
- WENDT, Alexander. *Social theory of international politics*. Cambridge: University Press, 1999.
- WIGHT, Martin. Why is there no international theory. In: *Diplomatic investigations*. (Eds.) M. WIGHT e H. BUTTERFIELD. London: G. Allen and Unwin, 1969.

WIGHT, Martin. *International theory: the three traditions*. New York: Holmes & Meiers Publishers, 1992.

WILSON, Peter. Radicalism for a conservative purpose: the peculiar realism of E. H. Carr. *Millennium: Journal of international studies* 30, no. 1, pp. 123-136, 2001.

Resumo

O artigo discute a Escola Inglesa face às teorias e tradições teóricas das relações Internacionais. Aponta as inconsistências que afastariam a Escola Inglesa de tradições teóricas, como a teoria crítica e o reflexivismo, ao discutir sua aproximação com o campo racionalista; especialmente, com o realismo clássico e o institucionalismo. Também salienta a importância e a fertilidade da Escola Inglesa para a historiografia das relações internacionais e para a reflexão da teoria internacional.

Palavras-chave: Escola inglesa; Teoria internacional; Racionalismo.

Abstract

This article emphasizes the English School throughout International Relations theories and theorist traditions. It aims at gaps that would disentangle the English School from the theorist traditions such as the critical theory and reflexivism on the discussion of its closeness with the rationalist field, especially with the classical realism and institutionalism. On the other hand, it underlines the importance and productiveness of the English School to the International Relations historiography and to the international theory philosophy.

Key words: English school; International theory; Rationalism.

Resumen

El artículo trata de la Escuela Inglesa frente a las teorías e tradiciones teóricas de las relaciones internacionales. Señala las inconsistencias que alejarían la Escuela Inglesa de tradiciones teóricas como la teoría crítica y el reflexivismo al discutir su aproximación con el campo racionalista, especialmente con el realismo clásico y el institucionalismo. Pone en relieve también la importancia y la fertilidad de la Escuela

Inglesa para la historiografía y para la reflexión teórica de las relaciones internacionales.

Palabras clave: Escuela Inglesa; Teoría internacional; Racionalismo.

Mauro Márcio Oliveira

Doctor en Economía Internacional por la Universidad Complutense de Madrid. Investigador Asociado del Instituto de Relaciones Internacionales (IREL) de la UnB.

La balanza comercial en perspectiva histórica: el caso de los países capitalistas líderes

Introducción

El concepto mercantilista de riqueza, que llevaba a la busca permanente de superávit comercial, inspiró profundamente la política económica exterior de los reinos de entonces. Como todos los reinos querrían sacar saldos comerciales, predominaba la política de perjudicar al vecino, incluso con la guerra. Aunque cómo política o escuela el Mercantilismo esté sepultado, el superávit comercial es todavía un importante instrumento de la política económica del crecimiento. En este sentido, el carácter positivo del superávit atraviesa incólume la historia, imponiéndose como elemento básico de la política económica exterior de los países bajo el capitalismo. Sin embargo, se sabe que la conquista de superávit comercial continuado es para los pocos que pueden encaramarse en los puestos del liderato económico mundial.

Por ello, se pregunta: ¿Puede la teoría económica recomendar el superávit como el resultado óptimo de la balanza comercial? Con independencia de la contestación, ya se sabe que la situación es irrealizable para todos. Es decir, el superávit no está al alcance de todos los países a la vez.

Es razonable suponer que durante el tiempo de liderato económico de una nación, su balanza comercial presente superávit robusto y persistente. Si la combinación de robustez y persistencia es simultánea, sería el caso de preguntarse si el superávit de la balanza comercial es un indicador del poder de la nación líder. Bajo esta perspectiva, se espera que antes y después del tiempo de liderazgo la balanza comercial cambie de posición hacia el equilibrio o déficit.

Este estudio hace parte del programa de investigación del autor en su labor de Investigador Asociado de IREL / UnB y con él se pretende tratar de la balanza comercial de los países líderes de los últimos 150 años.

1 – El planteamiento teórico del tema

La primera parte de este capítulo se corresponde con las convicciones y elementos teóricos utilizados por el autor para tratar el tema propuesto. La segunda

está reservada a presentar la metodología de ‘clasificación circular’ (Crowther, 1957) a respecto del sector externo de las economías nacionales. Como se podrá ver, resulta un choque entre los dos acercamientos, ya que aquel plantea el poder de forma jerárquica, en la que el acceso al liderato es selectivo; y el segundo lo hace de una forma relativamente libre, sin restricciones de esta monta para el tránsito hacia las posiciones de comando y liderato.

1.1 – Los principales puntos del acercamiento a la cuestión

A grandes rasgos, el escenario del comercio mundial ha cambiado enormemente entre el inicio y el fin del periodo elegido. Son factores destacables del cambio, la industrialización y su difusión entre los países, la baja de precios de los fletes y el fortalecimiento del entramado institucional internacional de facilitación del intercambio, que elimina o reduce la incertidumbre y los riesgos de la miríada de operaciones comerciales.

En la fase inicial del periodo considerado, la impronta industrial de Reino Unido, sed y líder de la industrialización capitalista, impulsó la exportación de manufacturas, que llevó a la intensificación del comercio interindustrial – intercambio de manufacturas por materias primas –, expresión de la especialización del intercambio internacional de aquel entonces.

Enseguida, se dio la difusión de industrias del país exportador de manufacturas a otros países, proceso conocido como ‘industrialización naciente’, lo que permitió la inauguración del intercambio de manufacturas por manufacturas. Durante un cierto tiempo, el país de donde provenía la industria y el país que se industrializaba intercambiaron mercancías de la rama desplazada al exterior y, por esta vía, generaron un patrón de comercio intraindustrial. Sin perjuicio del avance del comercio intraindustrial de las mercancías de la industria implantada, se profundizó el comercio interindustrial de las mercancías de las ramas no trasladadas.¹

El país líder en términos científicos y tecnológicos y, por supuesto, industrial, intensificó la producción de bienes de capital, condición que le permitió dedicarse a la exportación de este tipo especial de mercancía o explotar sus servicios.

Esta trayectoria diseñada en base a la experiencia de Reino Unido guarda relación con las condiciones específicas de la Isla pero no parece ser totalmente idiosincrásica con la economía británica, ya que se volvió, en muchos puntos, el patrón de comportamiento de la balanza comercial para otras naciones y/o regiones que vinieron a ocupar posición de liderato económico a escala mundial después de los británicos. Por ello, se puede decir, en términos generales, que el liderato científi-

co y tecnológico que plasma una estructura productiva nacional avanzada, facilita la cosecha de resultados positivos en su balanza comercial. La cosecha continuada de este tipo de resultado depende de la capacidad del país dar continuidad a la producción de las mercancías deseadas por todo el mundo. Como esta capacidad es agotable, el liderazgo científico y tecnológico que, por un tiempo, se difunde de una rama a otra dentro de la nación, va, después, de una nación a otra y lleva consigo el resultado positivo de la balanza comercial. Esta perspectiva es enteramente compatible con el enfoque departamental de las economías nacionales, del que se destacan los departamentos de bienes de consumo y de bienes de capital (Marx, 1885 y Kalecki, 1954).

Además del planteamiento macro, el presente objeto de análisis admite un acercamiento microeconómico, que razona con las firmas y ramas de la economía. En sentido micro, la cuestión fue estudiada bajo el título de ‘teoría del ciclo de vida del producto’, con larga aplicación en el comercio internacional. De su modelo, se destacan tres fases. En la primera, la mercancía es producida en una estructura económica oligopolista o monopolista, de la que sus productores sacan renta tecnológica. En la fase siguiente, de maduración, se produce la mercancía a gran escala y se la exporta a países en los que la renta disponible es alta y sus consumidores disponen de poder de compra para consumirla. Durante este periodo, se supone que la balanza comercial del país con la industria innovadora presente superávit. En la tercera (patronización), la innovación se difunde hacia los países hasta entonces importadores, que pasan a exportarla al país que en el pasado era su exportador (Leite Moreira & Pereira de Melo, 2003).

Este modelo es muy atrayente por su estilización pero no garantiza resultados favorables cuando aplicado indistintamente a diversos períodos de la historia de la acumulación capitalista. Es probable que espeje más adecuadamente la fase del capitalismo durante la que impera el paradigma industrial, pero no a etapas en que el mundo era estrictamente agrícola y rural. Lo que está a indicar esta prudencia interpretativa es el caso de Reino Unido, que a lo largo de más de dos siglos nunca pudo presentar, de forma consistente, superávit comercial, lo que sería de esperarse de su condición de ‘taller del mundo’.

1.2 – La clasificación circular

En este apartado se trae a colación la propuesta de ‘clasificación circular’ (Crowther, 1957), utilizada en los días de hoy para dar cuenta de la situación de Japón (Japan, 2003).

La ‘clasificación circular’ maneja los países según el resultado de la cuenta corriente y balanza de capital bajo el supuesto que en el largo plazo cualquier país sigue una trayectoria dividida en fases. Con el resultado de la cuenta corriente, las naciones quedan clasificadas en dos grupos: naciones creedoras y naciones deudoras; y, con lo de la cuenta de capital, en naciones importadoras (cuenta de capital positiva) y naciones exportadoras (cuenta de capital negativa). Resultó de la aplicación de sus criterios seis tipos de países:

- I) Deudores inmaturos
- II) Deudores maduros
- III) Pagadores de débitos
- IV) Acreedores inmaturos
- V) Acreedores maduros
- VI) Que pueden proveer crédito.

Esta trayectoria estándar de países no hace caso de la estructura jerárquica del poder económico de las naciones a escala mundial. Un poco de esa metodología y sus problemas ya se conocía con las ‘etapas del desarrollo’, de Rostow. Se piensa que las escalas universales garantizan la generalización de principios a costo de pérdida de contenido fáctico. Percíbese que la denominación de las etapas de la escala de la ‘clasificación circular’ es esencialmente financiera (deudor, acreedor y proveedor de crédito) sin explorar los intestinos de la balanza comercial y la interpenetración entre intercambio de mercancías y dinero, lo que la hace universalista.

Podría aceptarse la escala si se admitiera que la fase VI está prácticamente vedada a muchísimos países o, lo que es lo mismo, que el plazo para allí llegarse es casi infinito. Es decir, muchos países nunca van a ocuparla, aunque siempre habrá un líder que la disfrute. En una situación cercana al mundo real, la el conjunto de etapas está dispuesto, como mucho, a un número reducido de países, algo como dos decenas de ellos. Considerados todos los países, una parte sustantiva, que, seguramente, ultrapasa la centena, estará siempre en la fase I. Así que, disponer los países según fases de una trayectoria funciona a modo de sugerirles la existencia de una trayectoria franca a su evolución a lo largo del tiempo. Se discrepa de esta concepción porque no se cree tratarse de una pelea entre iguales, sino de trayectorias variadas en el escenario jerarquizado, en donde el poder es una variable imprescindible, de tal forma que las trayectorias no están franqueadas al pasaje de todo y cualquier país.

De considerarse que las seis fases de la clasificación de Sir Crowther configurarían una escala se aquellas fueran ordenadas desde la I hasta la VI; la posición de los casi doscientos países a lo largo de la referida escala podría carac-

terizar una distribución estadística. Desde este punto de vista, se esperaría que en el extremo izquierdo estuvieran la mayoría de los países y en el extremo derecho, la minoría, ya que historia comprueba que son pocos los países que, a cada tiempo, ejercen de proveedores de fondos para la comunidad internacional, exactamente los que atingen la fase VI. De lanzar mano de la moda como medida estadística, el valor modal se corresponde con la multitud de países en la fase más baja o, como mucho, en las fases I y II. En el extremo opuesto estarían los casos que se podría caracterizar como ‘desviación’, tan pocos son los que pudieron, pueden y podrán alcanzar la fase VI. Llevada esta distribución estadística al terreno económico-financiero, se forman tres zonas ocupadas por los países:

- a) Banda izquierda de la distribución ocupada por los países más pobres, que manejan tan solo la balanza comercial y que conviven con problemas de déficit y deuda externa.
- b) Banda derecha de la distribución ocupada por los países ricos, que manejan su balanza de pagos y que acumulan superávit comercial y financiero a la vez.
- c) Posiciones centrales de la distribución ocupada por países que no más se ciñen al manejo de la balanza comercial pero que, todavía, no alcanzaron autonomía para comandar su balanza de pagos. Alternan superávit y déficit en su balanza y cuenta corriente.

Esta agregación de países sugiere que la ‘desviación’ encierra un aspecto positivo para el país que la experimenta. Esta situación caracteriza una posición de desequilibrio de las cuentas externas del países, desequilibrio que le es favorable, lo que indica que se convierte en blanco y les interesa a los países huir de las ‘posiciones normales’ y ubicarse en una ‘posición desequilibrada’, implícitamente favorable a su posición de liderato.

Otro aspecto a destacar de la referida escala es su característica circular, ya que los EEUU, como el Reino Unido, se encuentran en el tránsito de la fase VI rumbo a la fase I (Japan, 2003).

2 – Los casos estudiados

La selección de los casos nacionales para las finalidades de esta investigación se somete al entendimiento de que en el escenario internacional el liderato económico de un país supone que el mismo consiga reunir éxitos económicos, financieros y comerciales que, obtenidos en conjunto y de forma simultánea, caracterizan al líder y que aquellos, como mucho, se propagan a unas pocas naciones

más, sin la posibilidad de que puedan generalizarse al conjunto de las demás naciones, una vez que la estructura del poder mundial es jerarquizada. En la base de la estructura del poder económico internacional, el tránsito entre posiciones horizontales está mucho más facilitado que el vertical, donde circula el poder. Ya en la cúpula de la estructura, además del líder, se encuentra un reducido grupo de naciones que le sigue de cerca.

Teniendo en cuenta que la intensidad y contenido del intercambio de una nación refleje su poder en el mundo, la investigación del tema supone conocer cómo se forma el saldo comercial, cómo se lo mantienen las naciones y cómo, a un determinado momento puede convertirse en déficit. La correlación entre liderato y superávit comercial, si verdadera, no abarca todos los casos de liderazgo, una vez que una nación puede liderar el mundo en base a su fortaleza financiera, caso en que la supremacía financiera desplaza y supera el superávit comercial. Aun así, el eslabón entre comercio y finanzas cobra protagonismo (Schumpeter, 1954).

En los dos últimos siglos, la cantidad de países (regiones) capitalistas que ocuparon (ocupan) posiciones de liderato a escala mundial es muy reducida. En el período referido, es casi incuestionable que la selección de países/regiones recaiga sobre Reino Unido, Estados Unidos de América, Unión Europea y Japón. El primer, porque fue el líder del capitalismo del siglo XIX. A su vez, los Estados Unidos de América ya al final del siglo XIX se muestran a los ojos del mundo como un líder en ascensión y confirmarán, plenamente, esta condición durante el transcurso del siglo XX. La Unión Europea y Japón completan la selección, especialmente por su condición en la posguerra, cuando emergen en el escenario internacional con extraordinario empuje.

Dejan de considerarse a Alemania y Rusia. La primera porque, a despecho de su capacidad y potencia económica, se ha identificado, en la posguerra, con los objetivos de las Comunidades Europeas y, posteriormente, de la Unión Europea. En carácter general, no parece correcto seleccionarse individualmente una nación de Europa de la posguerra porque la parte occidental del Continente se ha afirmado ante el mundo como un bloque. Por último, a Rusia no se le puede albergar en la categoría construida por la sencilla razón de que su fase de liderato mundial se corresponde con su condición de nación comunista, talante opuesto, por supuesto, al criterio de las naciones capitalistas seleccionadas.

Se toma como referencia el inicio de la segunda mitad del siglo XIX para caracterizar la balanza comercial de Reino Unido, a partir de cuando acaecen importantes cambios estructurales en la economía británica, aunque en el terreno político el orden imperial persista imperturbable.

Para los EEUU, el periodo considerado solapa parcialmente el período británico durante la parte final del siglo XIX y se extiende hasta el final del siglo XX. Hay que recordar que durante el liderato norte-americano acaece el periodo de entreguerras, desfavorable al comercio internacional, y la posguerra, la *Edad de Oro* del capitalismo.

Este último hito histórico sirve de marco inaugural para la serie de datos sobre el resultado de la balanza comercial de la UE y de Japón. Los efectos devastadores de la guerra abrieron un número considerable de opciones a la inversión, lo que fue visto como “una reserva de posibilidades de crecimiento” a la que respondieron con ímpetu los países europeos occidentales y Japón (Maddison, 1991). En los años 70 del siglo XX llega a su ocaso la *Edad de Oro* y tiene inicio una fase de crecimiento moderado e irregular de las economías capitalistas de Occidente, con sus reflejos sobre el comercio internacional.

2.1 – El caso de Reino Unido

En el período 1850/1913, la exportación de manufacturas de Reino Unido viene apareada de la exportación de capital, de servicios de transporte y seguros, así como de la importación de los rendimientos del capital en el exterior. En este entramado de flujos, la balanza británica de comercio de mercancías muestra un sistemático déficit que, en general, es más que compensado por la venta de servicios (fletes, seguros y otros), con el que la balanza por cuenta corriente queda con superávit (Tabla 1).

Tabla 1 – Balanza por cuenta corriente británica, 1850/1913

(millones de libras esterlinas)²

Elementos	Años			
	1850	1870	1900	1913
- Exportación Mercancías	83,4	244,1	354,4	634,8
- Importación Mercancías	103,0	303,3	523,1	768,7
- Ingresos <i>Invisibles</i> Netos	31,2	112,1	212,7	367,8
Fletes	15,2	44,6	66,1	115,1
Seguros y otros	6,5	31,9	38,9	67,3
Beneficios e Interés	9,5	35,6	107,7	185,4
- Balanza Comercial	(19,6)	(59,2)	(168,7)	(133,9)
- Balanza de Bienes y Servicios	2,1	17,3	(63,7)	48,5
- Balanza por Cuenta Corriente	11,6	52,9	44,0	233,9

Fuente: Bagwell y Mingay, 1970, tabla 10, p. 98

Notas: 1) Se ha estimado los valores para fletes, seguros, beneficios e interés a partir de los datos de la tabla 11 de los mismos autores; lo mismo para la balanza de bienes y servicios. 2) Los valores entre paréntesis son negativos.

Uno de los aspectos más llamativos de los datos de la economía externa británica es la sensación de desajuste que brota de la comparación de su liderato manufacturero (a final, Inglaterra es conocida como ‘taller del mundo’) con el déficit de su comercio de mercancías. Se plantea esta desconexión porque se esperaba que las manufacturas, en aquel entonces, expresaran el liderato de Reino Unido en el *front* externo y como no se ha concretado el correspondiente superávit en el comercio de mercancías, se concluye que no actuaron en conformidad a la obtención del resultado esperado. Era exactamente en este *front* que su capacidad manufacturera le permitía ostentar el galardón de principal país industrial del mundo y, a raíz de esta condición y durante un tiempo, distanciarse con creces de sus más próximos seguidores. No obstante, esta condición no fue suficiente para conferirle superávit comercial, como mostró ser este el caso, en el siglo XX, de los EEUU y, después, de Japón.

The import surpluses, which are shown by the new valuations from 1854 on, did not begin as a consequence of the freer trade policies launched in the forties, but in fact preceded them by many decades. There seems to be no escape, therefore, from the conclusion that Britain's new industrial system did not create export surpluses. Her phenomenal accumulation of overseas credits in the nineteenth century cannot be explained by the time-honored assumption that machine-made exports supplied the credits, an assumption that did not take into sufficient account the fall in export prices and that had, indeed, no other bases than a certain measure of post hoc, ergo propter hoc logic and that word ‘official’ attached to the old valuations. (Imlah, 1958, p. 40)

El déficit de la balanza comercial de mercancías de Reino Unido es llamativo porque se da incluso cuando su superioridad frente a otras naciones era incontrastable. Este rasgo sorprendente se hacía acompañar de un superávit financiero, proveniente de sus préstamos e inversiones en el exterior, con el que el carácter financiero de la economía británica asomó, de forma temprana, como elemento fundamental de las cuentas corrientes del País, lo que imprimía un sello singular a su situación externa.³

Además del entrelazamiento de las mercancías con el del dinero, hay que verse dos otros aspectos de la economía externa británica, a saber, la exportación de servicios y del carbón.

Lo que se conoce como economía terciaria, de servicios, ya latía en la fase eminentemente manufacturera de Reino Unido. Los datos indican que la entidad de la venta de servicios (fletes, seguros y otros) era tan importante como lo eran los beneficios e interés del capital aplicado en el exterior y, sobre todo, no era parte desgarrada del núcleo de la acumulación en suelos británicos. El crecimiento de la venta de servicios acusa la precoz terciarización del capitalismo en Reino Unido. Una parte del crecimiento de los servicios venía de la mano de la intensa inversión en navíos que, además de vendidos, como las locomotoras y vagones, servían de fuente de renta en forma de fletes. Y, de forma especial, hay que llamar la atención sobre la reexportación entre todas las clases de venta de servicios, rama mercantil que predominó de una forma exuberante en Reino Unido. Desde tiempos tempranos, los servicios ya habían sido admitidos en la estructura económica británica, lo que se tradujo en la venta de seguros y servicios complementarios al transporte y almacenamiento de mercancías.

Por último, estaba la explotación del carbón. Esta mercancía, además de la importancia para la industria local, jugaba un papel mercantil importante. Por esta ruta, el carbón iba a contracorriente de la ideología del progreso, cuya fórmula era exportación de manufacturas e importación de materias primas. Tal como el tema de las finanzas, el intercambio con carbón daba un tono especial a la economía británica. A este propósito, los datos indican que la participación de las materias primas en la exportación británica crece del 6,5% al 17,6%, entre 1850/59 y 1910/13, con la subida del carbón al primer puesto de la pauta de las materias primas exportadas. Hasta 1880/89, la participación de otras materias primas supera la del carbón; ya a partir de 1890, el carbón se encarama al primer puesto de las exportaciones de materias primas de Reino Unido. En la última fase del período, la participación del carbón en las exportaciones británicas representa la cuarta parte de las textiles y más de la mitad de máquinas, equipos y demás mercancías de hierro y acero (Kuznets, 1967, apéndice estadístico).⁴

En resumen, conocidos el desarrollo y la entidad de la venta externa de servicios comerciales, bancarios y financieros, y de carbón, es como se procesara una *desmanufacturización* de la industria inglesa producida por el intercambio y el movimiento internacional del capital. Así que, mirada desde su sector externo, Reino Unido fue más que un ‘taller del mundo’, sino una plataforma compleja que amalgamaba manufacturas, materias primas, servicios y dinero.

El tono de la especificidad británica, que consiste en explicar la eficacia del principio de Ricardo sobre la importancia de las exportaciones para abaratar las

importaciones, estaba anclado, al final del siglo XIX, más sobre la exportación de capital y menos sobre la exportación de mercancías.⁵

Even more powerful was the effect of concentrating investment on the basic equipment of new territories producing food and raw materials; nothing else contributed so much to lowering the cost of British imports from the 'eighties onwards (Ashworth, 1982, p. 159).

Por otro lado, la validez del principio de las ventajas relativas, antes reservado a la explicación del 'comercio visible', se extiende al 'comercio invisible', ya que este tipo de comercio ocupa una posición impar en el comercio exterior del Reino Unido:

One other major feature of Britain's international economy in this period [1870-1914] continues to defy closer analysis because of the absence of reliable statistical information about the different sources of invisible income. This is all the more disappointing because it seems reasonable to argue that over this period Britain's comparative advantages were becoming more and more marked in financial and insurance services and, for most of the period at least, in shipping (Saul, 1965, p. 265).

Estas consideraciones encomiásticas del capital financiero muestran un uso laxo del principio de las ventajas comparativas, que fue extendido a este ámbito de acción del capital. Con la economía británica en todo su esplendor iba a ser muy difícil borrar de la mente inglesa el brillo y encanto de la balanza de pagos como panel de pilotaje de la economía británica.

Asimismo, resulta insoslayable el comentario dirigido a enfatizar el entrelazamiento de la producción de bienes de capital – navíos, puertos, locomotivas, vagones y ferrovías – con la prestación de servicios y las finanzas de forma precoz de la economía británica. Mientras el Reino Unido pudo combinar el hierro y el carbón en su estructura productiva, pudo desplazar el centro neurálgico de su producción de textiles a los bienes de capital. Mientras pudo mantener el liderazgo en la producción de bienes de capital y hubo mercado que los absorbiera, la metrópoli pudo profundizar la producción en departamentos y mantener en pie su original modelo de crecimiento. Cuando la desproporción cunde en el sistema productivo, en especial en el sector de bienes de capital agigantado, y la ociosidad se instala en

la rama de la producción de ferrovías y navíos, el sistema monetario y el comercio de mercancías acusan el golpe y todo se ve envuelto en la crisis del fin de los imperios.

El gigantismo de los imperios, entre otras razones, reducía la eficiencia de la organización imperial y aumentaba los costes de manutención de las áreas poseídas por su magnitud y por la posibilidad de un ataque enemigo. Todo ello contribuía a aumentar la crispación entre las metrópolis. La crisis iba a manifestarse en dos terrenos íntimamente relacionados con la economía nacional: intercambio de mercancías y flujo de capitales. En los momentos de depresión se pensaba que la política externa de Reino Unido iba en contra de una política nacional de crecimiento y bienestar, de tal forma que se admitía una disyuntiva entre comercio y desarrollo, al punto de considerar el proteccionismo como una solución al crecimiento de las economías nacionales. Nación a nación, el proteccionismo había venido implantándose a partir de los años 1870. El problema que, antes, era de disyuntiva, pasa a ser de divorcio entre comercio y desarrollo.⁶

2.2 – El caso de Estados Unidos de América

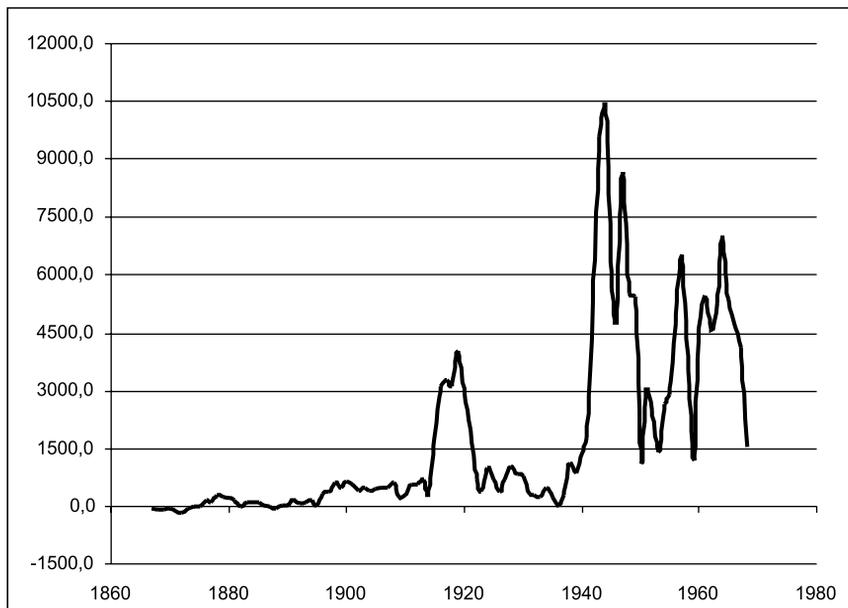
Tal como ya mencionado arriba, los EEUU arranca rumbo al liderato de la economía mundial a finales del siglo XIX.⁷ A partir de 1870, el PIB de los EEUU (medido en dólares de 1985) supera los de Reino Unido, Francia, Alemania, Italia y Japón (Universitat de Barcelona, 1997).

A partir de entonces, y considerado el periodo centenario de 1867 a 1968, la balanza comercial de los EEUU le proporciona resultados extraordinarios.⁸ Así que de los 102 años de la serie de datos - Ilustración 1 - , tan solo para 8 se registra déficit en la balanza comercial. De estos, 7 constituyen el periodo inicial de la serie (1867/73) y el octavo se refiere a 1888. De tal forma que durante 79 años (1889/1968) no hay siquiera un único registro de déficit comercial.

De 1867 a 1936, la mayoría de las veces, el superávit roza el eje de equilibrio. A partir de entonces, exactamente cuando empieza la 2ª Guerra Mundial, el superávit ocupa un rellano más alto y en ello se mantiene hasta el final del período considerado.

Ilustración 1 – Balanza comercial de mercancías de los EEUU (1867/1968)

(millones de dólares)



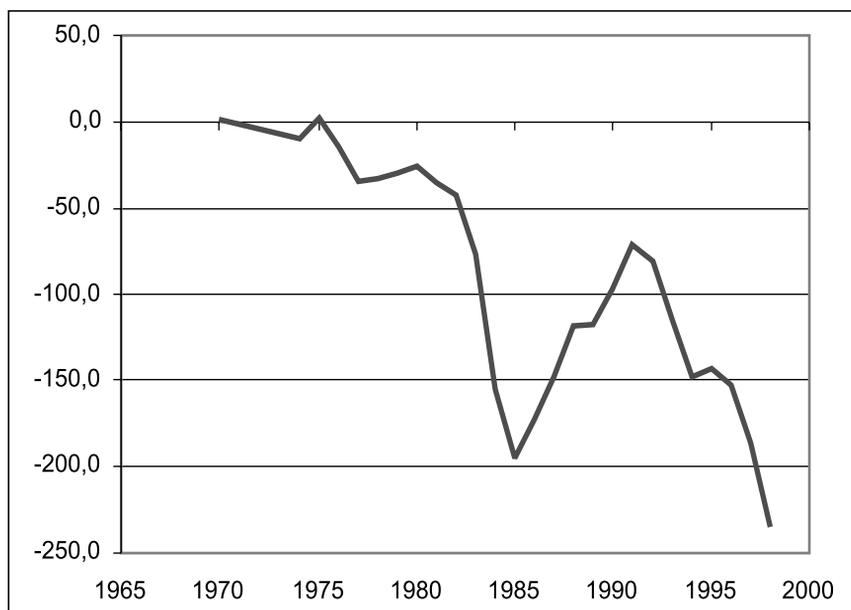
Fuente: NBER Macrohistory Database (www.nber.org)

Aunque persista el superávit en la balanza comercial de los EEUU y coincidiendo con la recuperación de Europa en la posguerra y, en especial, con la creación de las Comunidades Económicas Europeas, la participación de las exportaciones estadounidenses en las mundiales reculan, entre 1958 y 1998, del 24,4 al 16,3%; en contraposición, la participación de sus importaciones en las respectivas mundiales avanzan del 17,6 al 21,2 %. En términos de los resultados netos de la balanza comercial, estos datos afianzan el deterioro de los resultados comerciales de los EEUU, que a un tiempo importará en déficit comercial. (European Commission, 1999).⁹

En verdad, entre 1970 y 1998 no hay registro de superávit en la balanza comercial estadounidense, como se ve en la Ilustración 2. La recuperación que se ve a partir del año 1985 se debe, en parte, al Acuerdo Plaza, suscrito por EEUU, Japón, Alemania, Reino Unido y Francia, para devaluar el dólar ante el yen japonés y el marco alemán.¹⁰ En el 1985 por la primera vez desde 1914, los EEUU se convierten en nación deudora (Gilpin, 1987, p. 361).

Ilustración 2 – Balanza comercial de los EEUU, 1970/1988

(mil millones de ECU nominales)



Fuente: European Commission (1999)

Los datos más recientes indican que el déficit continúa profundizándose y gira alrededor de 480–580 mil millones de dólares anuales, valor promedio para el periodo 2000/03 (UNCTAD, 2004).

Se cree que la expansión del déficit comercial estadounidense se deba al crecimiento más que proporcional de su economía doméstica, comparado al conjunto de los países de la OCDE, en especial los de Europa (IMF, 2004 y Akhtar, 1995). Por otro lado, si la oferta interna no reacciona al estímulo de crecimiento de la demanda, puede que este hecho indique el agotamiento del liderazgo tecnológico norteamericano en ramas importantes de la industrial nacional.¹¹

Analizando la balanza comercial de los EEUU en el marco de su balanza de pagos, se puede sacar algunas observaciones adicionales de los números presentados en la Tabla 2. El déficit del comercio de mercancías es contrarrestado por el superávit en las cuentas de servicios y de la renta de inversiones, éstas mantenidas por los nacionales estadounidenses en el exterior. En el pasado reciente, estas dos cuentas amortiguaban la mitad del déficit en mercancías; ya en el presente consiguen contrarrestar tan solo una sexta parte. La principal razón que explica

el presente déficit de la cuenta corriente el la ristra de resultados negativos de la balanza comercial.

Tabla 2 – Balanza de pagos de Estados Unidos de América; 1997/2003

(mil millones de dólares)

Cuentas	Años						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuenta Corriente	-136	-210	-297	-413	-386	-474	-531
Balanza de mercancías y servicios	-108	-165	-263	-378	-363	-422	-497
Balanza comercial	-198	-247	-346	-452	-427	-483	-548
Balanza de servicios	90	82	83	74	64	61	51
Renta de inversiones	13	4	13	21	24	7	33
Transferencias unilaterales	-40	-48	-47	-56	-47	-59	-67
Cuenta de capital	-1	-1	-5	-1	-1	-1	-3
Cuenta financiera	221	76	237	477	416	570	546
Capital privado	203	103	182	436	393	460	295
Inversión directa	1	36	65	162	25	-62	-134
Títulos	200	77	161	273	319	423	309
Flujos bancarios de EEUU netos	8	4	-22	-32	-7	66	65
Flujos de capital no bancarios	-5	-15	-21	32	58	33	55
Reservas oficiales de EEUU	-1	-7	9	0	-5	-4	2
Activos oficiales en el exterior	19	-20	44	43	28	114	249

Fuente: IMF (2004)

2.3 – El caso de la Unión Europea

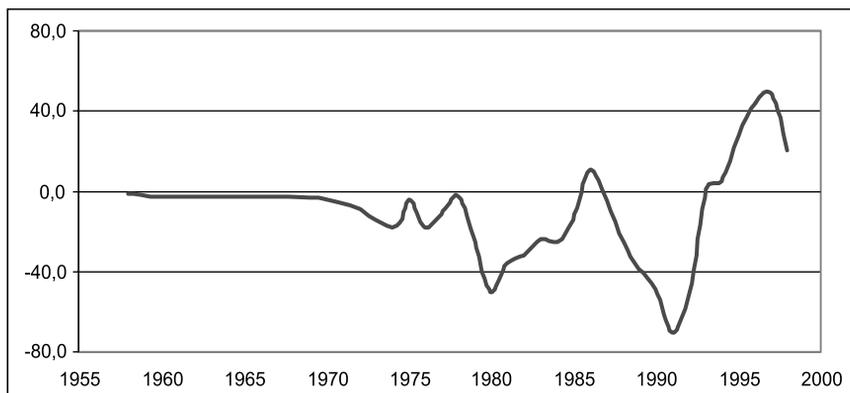
En la década de 1960, los países europeos – que en el futuro vinieron a formar la UE – eran a la vez el mayor conjunto de países exportadores e importadores del mundo, responsables por el 29,2% y el 29,8% de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente. En los cuarenta años que se siguen a esta fecha, la generalización de la actividad productiva y comercial en otras regiones del mundo llevó a que el liderato comercial de la UE-15 (la UE de los quince países) regulara al 19,6% de las exportaciones y al 17,9% de las importaciones mundiales, lo que corresponde a una pérdida en la participación en el comercio mundial, superior al 1/3 de los valores iniciales.

Para el largo período de cuarenta años entre 1958 y 1998, el resultado de la balanza comercial europea oscila alrededor de la posición de equilibrio, con dos posiciones de destaque. Hasta el fin de la *Era de Oro* el equilibrio era casi estricto; ya después de esa *Era*, los desvíos en relación a la posición de equilibrio son más pronunciados, situación que persiste hasta el final de la serie de datos, conforme Ilustración 3.

En el tiempo de predominancia del liderato británico, la economía continental de Europa nunca fue un área económica que relevase la importancia de la producción en favor de las finanzas, como lo hizo Reino Unido. A propósito, se destaca una razón de base y un indicativo de la diferencia entre áreas económicas tan cercanas la una de la otra.

Ilustración 3 – Saldo comercial de la UE con el mundo

(mil millones de ECU nominales) (1958/1988)



Fuente: European Commission, 1999

Una de las razones radica en que las naciones del Continente nunca han conseguido convertir sus monedas nacionales en divisa, utilizada en transacciones comerciales y como reserva de valor, como en el pasado logró el Reino Unido con la libra esterlina y como es, en el presente, los EEUU, con el dólar norteamericano. Ello obliga que las naciones europeas busquen, por la vía del comercio internacional, acaparar la divisa, moneda indispensable para adquisiciones e inversiones en el exterior. Resulta de este impulso un esfuerzo de obtener saldos favorables en la balanza comercial.

Un indicativo de las diferencias entre las dos áreas radica en el encaje de la agricultura en las respectivas economías nacionales. La tradición de las economías continentales colocaba énfasis en la producción doméstica de alimentos y materias primas. Ya en el Reino Unido, el precoz y prominente rasgo industrial y comercial de la acumulación británica redujo la expresión de la agricultura nacional con la apertura unilateral del mercado interno al suministro externo (Mathias y Davis, 1996). En la economía británica la agricultura fue ‘arrinconada’; lo indicativo está en que los expertos dijeron, por la boca de la *Royal Commission on the Supply of Food and*

Raw Materials in Time of War, de 1905, que no había mejor garantía para el suministro de alimentos y materias primas que una marina mercante fuerte. De ahí a la tesis de la ‘extinción de la agricultura’ fue un paso, lo que la historia registra como la *nil-agriculture hypothesis* (Thompson, 1996, p. 41 y 60).

Una forma ingeniosa que la UE usa para compensar los gastos con divisas para satisfacer la demanda interna de sus consumidores por mercancías extranjeras es la reexportación. Para que se pueda evaluar la importancia de las reexportaciones, se informa que las exportaciones e importaciones normales representan, prácticamente, el 90% de todo el comercio comunitario con terceros países. Todo el déficit del ‘comercio normal’, es decir, del 90% del comercio total, se ve contrarrestado y superado por el superávit que adviene de las exportaciones originadas de las importaciones que se destinan, en exclusivo, al procesamiento interno para posterior exportación a terceros países. Este mecanismo reproduce, de una cierta forma, el comercio inglés de reexportación, sabiéndose que en este último caso, la reexportación fue de carácter estrictamente mercantil (importar para exportar) en tanto que para la UE, el procesamiento se interpone entre la importación y la exportación. Lo que sugiere que la UE encaja esta característica como una manera de ‘producir’ internamente las divisas de las que necesita (Oliveira. 2003).

Aunque la UE persiga el acopio de divisas, los resultados netos equilibrados de la balanza comercial no son de molde a propiciar la acumulación de divisas en territorio nacional. Con todo, considerado la alta elasticidad de demanda de los consumidores comunitarios por mercancías extranjeras, se considera una victoria que la satisfacción de sus necesidades no importe en déficit permanente de la balanza comercial, como fue y continúa ser en el caso de Reino Unido.

2.4 – El caso de Japón

La opinión de los economistas sobre la influencia de la dotación de recursos naturales sobre el crecimiento ha variado mucho desde cuando Malthus la expresó de forma pesimista (Maddison, 1991). De Malthus a Jevons, a Schumpeter, a Colin Clark y al Club de Roma, los planteamientos son muy distintos, incluso, antípodas, de tal forma que no se puede sacar ningún principio en carácter conclusivo, excepto para los casos de países que ocupen posiciones extremas de dotación de recursos.

A considerar el énfasis que el gobierno nipón ha colocado sobre la importancia del comercio externo para el crecimiento interno, todo estaría a indicar que Japón es uno de estos casos extremos de baja dotación de recursos; de otra forma no se justificaría su ímpetu hacia el comercio exterior:

“The economic activity of Japan cannot be sustained even for a single day, unless the shortages of food and industrial raw materials are met by imports. And in order to enable us to import them, we must generate funds to finance their imports by exporting manufactured goods.” (Japan, 1999).

A propósito, Japón ocupa puesto casi opuesto al de los EEUU, país que detiene un inmenso stock de recursos naturales en tierras y minerales (Maddison, 1991). Aún así, y de forma sorprendente, el ‘coeficiente de apertura’ de economía nipona se aleja de los valores de las economías europeas equiparables en términos de dotación de recursos para acercarse a la marca norte-americana, a lo largo del siglo XX (Tabla 3).¹²

Tabla 3 – Coeficiente de apertura de distintos países (%); 1913/1987

Países	1913	1950	1973	1987
Francia	30,9	21,4	29,2	34,8
Alemania	36,1	20,1	35,3	46,8
Reino Unido	47,2	37,1	37,6	42,0
Japón	30,1	16,4	18,2	16,1
EEUU	11,2	6,9	10,8	15,2

Fuente: Maddison, 1991, cuadro 5.12.

Nota: Coeficiente de Apertura = $(X + M)/\text{PIB}$

La asertiva de que “Japan is following the United States and the United Kingdom in shifting to mature creditor status” (Japan, 2003) merece un comentario. Puede darse el hecho de que dos países que ocupen una misma posición en una clasificación la hayan alcanzado por vías distintas, lo que sugiere que la semejanza sería más aparente que real y dejaría de existir se fueran consultadas las variables que interfirieron en la trayectoria de cada uno de ellos.

En un aspecto, la experiencia del país nipón tiene que ver con la de Inglaterra de ayer y con la UE de hoy. Los tres importan para exportar, lo que genera el comercio de reexportaciones. La diferencia está en que Inglaterra lo hacía según una vertiente casi exclusivamente mercantil: importaba para exportar. En contrapartida, Japón y UE importan y procesan para exportar. A propósito, “casi nada [de lo que importa Japón] es vendido al consumidor japonés” (Thurow, 1996, p. 269). Lo ejemplifica con China, que le vende a Japón “componentes que son instalados en productos que son reexportados para Europa y EEUU” (Ídem). Es decir, las reexportaciones resistieron al tiempo y se manifiestan en el seno de las economías industriales maduras.

Asimismo, la comparativa Japón x EEUU es arriesgada y su resultado, paradójal.¹³ La amplia diferencia de dotación de recursos entre los dos países, por la que Japón debería ser un país más abierto que los EEUU, no interfiere de forma aguda en el coeficiente de ‘dependencia de las exportaciones’ (relación X/PIB, con X representando exportaciones) de los dos países, ya que los valores son, respectivamente, el 12,3% y 8,2%, para 1980, y el 8,9% y 8,2%, para 1996; marcas muy distintas de la que ostentó la UE en estas fechas: 18,1% y 26,9% (Japan, 1999).

Los bajos valores para los EEUU son compatibles con su dotación de recursos, lo que le permite mantener una posición de menor exposición de su economía al exterior. Ya para Japón, un país en que la economía “cannot be sustained even for a single day, unless the shortages of food and industrial raw materials are met by imports” (Japan, 1999), no sería de esperarse un coeficiente cuyos valores son más próximos de los que se aplican a los EEUU de los relativos a la UE. La dependencia de Japón de recursos productivos de una forma incisiva incita a que se esperara que los valores de su coeficiente de dependencia de exportaciones se aproximaran de los de la UE y no de los de los EEUU. Así que ante su conocida dependencia del exterior por su baja dotación de recursos productivos, es paradójal que Japón se haya afirmado como ‘país cerrado’, siendo, por esa razón, blanco del GATT y de la OMC en lo que concierne a apertura de sus mercados.

¿Cómo explicar que un país con baja dotación de recursos, como Japón, no presente un coeficiente de apertura de su economía hacia el exterior, compatible con el de los países equiparables en este particular? En primer lugar, Japón, aunque necesita de importaciones, no abre su mercado a todo tipo de mercancía, tanto así que se le conoce como ‘país cerrado’, de ‘estructura no liberal’ y ‘orientado por el estado’ (Gilpin, 1987, p. 226). En segundo lugar, Japón modera la demanda interna a favor del crecimiento basado en la exportación. Practica una política económica que reduce el consumo de las familias a favor de las exportaciones. Lo que no significa que la gente gane poco. Por lo contrario, los salarios son altos, pero una parte sustantiva es transferida al ahorro, razón que le da a Japón unos índices de inversión más altos del mundo. En síntesis, Japón sería el resultado de la fusión de frugalidad con la eficiencia, lo que lo diferencia del ideal ricardiano de lanzar mano de las importaciones para aumentar el bienestar nacional (Gilpin, 1987, p. 410-12). Por todas estas razones y quizás por otras más, Japón no es un caso trivial de la teoría del comercio internacional. Exigiría la preparación de un nicho especial que le albergara.

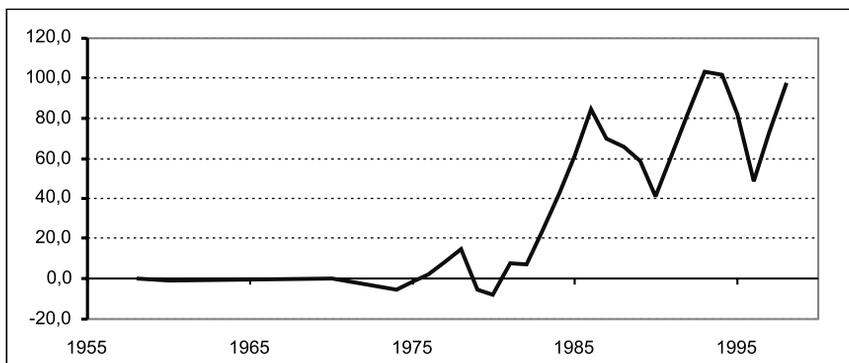
En términos comparativos, y en lo referente al resultado de la balanza comercial, Japón se aleja del Reino Unido del pasado –crónico déficit en la balanza de mercancías– y de la actual UE –equilibrio oscilante –, ya que su superávit comer-

cial, en el período considerado, es creciente y firme (Ilustración 4). Entre 1958 y 1998, sus exportaciones acaparan del 4,6 al 9,5% de las exportaciones mundiales; y sus importaciones, del 4,5 al 6,4 % (European Commission, 1999). Por otro lado, el patrón de crecimiento de las exportaciones niponas es similar al de las norteamericanas de antes de los años 1970. ¹⁴

Tal como se da con la UE, el liderato económico de Japón no le ha propiciado convertir el yen, su moneda nacional, en divisa internacional tal como fue el caso de la libra esterlina y es el caso del dólar norteamericano. Este hecho, que indica una posición condicionada del liderato nipón (europeo) a escala mundial, espolea el país (la región) a ir al mercado externo con el propósito de acaparar divisas por la vía del superávit de la balanza comercial: “Japan [...] promote export to earn hard currencies” (Japan, 1999). Japón y Europa, cada uno a su modo, usa la política pública a favor del saldo comercial: Japón restringe sus importaciones y la UE subsidia sus exportaciones, además de controlar las importaciones. Habría que considerarse que el liderato condicionado de Japón y UE les ahorra inversiones y gastos de mantenimiento en pautas militares de defensa y de operaciones externas, lo que, en términos económicos, les da un estímulo adicional para la obtención de resultados positivos en la cuenta corriente.

Ilustración 4 – Saldo de la balanza comercial de Japón, 1958/1988

(en mil millones de ECU nominales)



Fuente: European Commission, 1999.

En términos espaciales, Japón buscó emular el modelo europeo de integración regional, a partir de la década de 1980, y, con ello, la intensificación del comercio vecinal. De ahí que el 40% de las exportaciones y el 33% de las importaciones niponas, en 1997, resultaron del comercio vecinal con las naciones del Leste de Asia (Japan, 1999). ¹⁵

Hay que observarse, sin embargo, que el comercio entre los países de Asia no aparenta el verdadero comercio intra-regional, tal como lo da Unión Europea. Es decir, no es un *comercio* comunitarizado ya que las exportaciones de un país a otro dependen de la exportación del importador a los EEUU:

“Lo que parece exportación de Corea del Sur para China depende de la exportación de China para los EEUU. El superávit de China con Japón es de igual falaz, una vez que las piezas que China le vende a Japón, hacen parte de los productos que Japón vende a Europa y EEUU. Casi nada que Japón compra de sus vecinos se destina al consumidor japonés. Sin el comercio con EEUU, el comercio intraregional morería.” (Thurow, 1996, p. 269).

Una de las consecuencias de la evolución positiva del talante exportador de Japón es su estatus de país más importante en lo que se refiere a la provisión de fondos financieros al mundo, como fueron los EEUU en el pasado reciente. A ese respecto, y más una vez, no se le puede hacer corresponder a Japón al Reino Unido, ya que éste fue el más importante proveedor de fondos financieros al mundo sin que obtuviera superávit en su balanza de mercancías.

En resumen y en carácter general, se reafirma que el éxito exportador continuado de una nación la convierte, necesariamente, en exportadora de dinero (préstamos) y capital (inversiones) no solamente porque acumula divisas de las exportaciones netas pero también porque su moneda se valora, lo que le sirve para controlar la importación. Este perfil general admite excepciones, como ya se ha visto, pero se confirma en el caso de Japón, como fue en el caso de los EEUU.

Teniendo presente la trayectoria exitosa de las exportaciones niponas en la posguerra, era de esperarse que a una determinada etapa de su historia, Japón pasase, como de hecho, ha pasado, a exportar capital como forma de ‘deshacerse’ del capital acumulado en su territorio denominado en divisas (véase Gilpin, 1987, p. 361) y, por vía de consecuencia, se pusiese a punto para ejercer su liderato económico internacional. La inversión en terceros países, en términos de la economía real, expresa un trasplante de capacidad productiva de la economía exportadora, lo que la obligará, en el futuro próximo, a importar las mercancías que venía exportando.

Consideraciones finales

El progreso técnico de inspiración schumpeteriana ha servido de palanca para muchas investigaciones de imbricación de la tecnología con el comercio. En el

pasado reciente, las teorías de la brecha tecnológica y del ciclo de vida de los productos plantaron las bases para explicar algunos cambios en el comercio internacional. La aportación adicional del grupo de la ‘nueva teoría del comercio’ considera la organización industrial actual –oligopolios y monopolios– y la aglomeración como manera de aclarar cuestiones relacionadas con el intercambio internacional.

Estas aportaciones ambicionan alcanzar una explicación general del intercambio en el seno del capitalismo avanzado. Ello no parece posible porque ellas no hacen caso de una doble situación que parece ser importante y que se refiere a la imbricación del intercambio de mercancías con las finanzas, y al carácter jerárquico del orden económico internacional. La primera cuestión fue objeto de consideración de Schumpeter, cuando reprobó el planteamiento clásico del comercio de mercancías aislado de las finanzas. La segunda es evidente desde el momento en que se van creando tratados, acuerdos e instituciones internacionales en la esfera del comercio, los cuales van cayendo bajo el control político de las naciones ricas y poderosas. Por estas cuestiones, la presente investigación es muy cauta de no buscar generalizaciones de un país a otro en un orden jerárquico; sino de establecer las trayectorias de los líderes sabiendo de antemano que no son generalizables y tampoco repetibles en los distintos momentos de la historia.

Considerado los casos estudiados, puede decirse que la condición de ‘taller del mundo’, ostentada por Reino Unido durante un largo periodo, no le fue suficiente para generar superávit en su balanza de mercancías. El déficit de la balanza de mercancías que Reino Unido cosechó, en carácter permanente, no minó el tejido económico nacional porque le valió al país su destacada fortaleza financiera y terciaria, que pudo contrarrestar con creces el déficit de la balanza de mercancías.

La trayectoria comercial de la UE trae una enseñanza distinta. Dominada por países continentales, la Unión conforma un área económica de fundamental importancia en el escenario mundial, pero que no ha conseguido volver internacionales las monedas nacionales de sus países. Ello, además de otros aspectos, orientó la economía en el sentido de buscar superávit de su balanza de mercancías, aspecto que la ha convertido en un caso distinto de Reino Unido. Aunque no haya garantizado un superávit persistente, ha atenuado el déficit que viene de la demanda interna por mercancías importadas.

Los EEUU y Japón configuran, cada uno a su manera, el ‘país típico’ de las teorías que tratan de los cambios del comercio internacional, en el sentido de que pasaron de una condición jerárquica inferior a una superior en la estructura económica mundial, yendo del déficit al superávit en la balanza de mercancías. En este sentido, sirven de ejemplo para las investigaciones sobre hiatos tecnológicos, ciclo de vida

de los productos y producción en régimen oligopolista y monopolista, con formación de aglomeraciones.

Puede decirse que Japón se asemeja a Inglaterra en la cuestión de la reexportación. Por un lado, las reexportaciones de Inglaterra fueron, en lo fundamental, de carácter estrictamente comercial, en tanto que Japón lo es en la esfera industrial y manufacturera. De cierta forma, la reexportación existe, igualmente, en la Unión Europea, especialmente para productos que no produce, como café, azúcar de caña y cacao (Oliveira, 2003).

Japón y UE se acercan, en doble aspecto común: ocupan posición de liderato en el comercio y sufren severas restricciones de parte de los EEUU para gastos militares de alcance internacional. Este aspecto es esencial para que Japón y la UE puedan ostentar favorables en comercio y finanzas, ya que son esencialmente especializados en economía y no en poder.

De otra parte, los resultados cosechados por Japón descansan sobre un aspecto interno de su economía, a saber, la contenida capacidad de consumo de su población, de lo que ha resultado una alta tasa de ahorro e inversión para el País, en su conjunto. De ser así, Japón se ha alejado de la posición clásica de Ricardo sobre las importaciones, como ítem importante del bienestar interno.

Se puede hablar de una simbiosis en las balanzas comerciales de Inglaterra y EEUU, y de EEUU y Japón, lo que se da en el tramo del bajón comercial del líder. Así, la comparación de los datos de la Tabla 1 con la Ilustración 1, por un lado; y de la Ilustración 2 con la Ilustración 4, por otro, muestra la combinación de déficit del líder en descenso con superávit del líder en ascensión.¹⁶

Además de los aspectos destacados de cada una de las cuatro experiencias, se subraya los siguientes tópicos como importantes para comprender los resultados de sus balanzas comerciales:

Para Reino Unido, se destaca el enorme área del imperio británico (y en ella, la destacada posición de La India para la Corona Inglesa) y su arquitectura abierta.

Para los EEUU, el destaque es la enorme economía doméstica que condiciona el comercio externo norte-americano.

Para la UE, el destaque va para el control sobre las importaciones y los estímulos a las exportaciones comandados por el Ejecutivo Comunitario, como forma de control de los resultados del segmento externo de su economía.

Por último, Japón encarna un caso no trivial, que se aleja del país típico de la teoría del comercio internacional, por una configuración de la demanda interna.

Establecidas las semejanzas y diferencias, cabe referir al sistema de 'clasificación circular'. No hay dudas de que los EEUU y Japón se encajan a la

perfección en la trayectoria establecida por la ‘clasificación circular’ en el sentido de que fueron líderes en la esfera de la producción de mercancías innovadoras como punto preliminar y necesario para el liderato económico y financiero. Pero no más. En el caso de Inglaterra, el liderato manufacturero no la ha permitido disfrutar de superávit comercial. Solo ha conseguido saldos positivos con el ‘comercio invisible’ o comercio de servicios, y ésta es una característica única de Inglaterra: una economía precozmente terciaria. En el caso de la Unión Europea, más una vez, no se aplica la ‘clasificación circular’ porque el comercio prioritario para la UE es el comunitario y, además, porque la Unión Europea no detiene el liderato monetario de los ‘líderes completos’ como fue Inglaterra y como son los EEUU. De esta forma, la UE no consigue sacar provecho integral de la ventajosa interpenetración de mercancías con moneda.

Por fin, se pregunta: ¿Habrà una balanza comercial óptima? Si la respuesta es positiva; si el resultado deseado es el superávit; y se éste es deseado por todas las naciones, ya se sabe que la situación es irrealizable. Es decir, el superávit como resultado óptimo no está al alcance de todos los países. Además de la distribución necesaria del universo de los países entre deudores y acreedores, lo que informa la estructura jerárquica de poder internacional es que la distribución entre estas dos posiciones es concentrada, de ahí que el sentido económico de ‘desequilibrio’, cuando este se manifiesta como superávit consistente y sistemático, es un valor a perseguir por todas las naciones pero alcanzado por pocos.

Notas

¹ David Hume, a mediados del siglo XVIII ya se había dado cuenta del trasplante de industrias de un país a otro (Gilpin, 1987, p. 134).

² Después de su periodo de auge, los datos del comercio externo de Inglaterra, continúan a mostrar que el déficit del comercio visible es contrarrestado por el superávit de su comercio invisible (Mitchell & Jones, 1971).

³ En años tan remotos como el 1697 ya se constataba déficit comercial en las cuentas externas británicas (Schlote, 1938, tabla 7). Desde entonces, el déficit es una situación corriente. No fuera la India, de donde provenía una parte importante de los ingresos comerciales y financieros de Reino Unido en el exterior la situación hubiera sido otra. En el inicio de la década de 1880, los ingresos financieros de Reino Unido originados en la India alcanzaban 25 millones de libras esterlinas, más del 40% del déficit que la metrópoli arrastraba con Europa y EEUU (Banerji, 1982). Esta proporción sube todavía más, hasta alcanzar la mitad del déficit, en 1910 (Bagwell y Mingay, 1970). A partir de 1870, “there were fewer and fewer countries with Britain had a favourable balance of payments (taking into account both commodity trade and capital exports)” (Bagwell y Mingay, 1970, p. 100). Por ello, se puede decir que los resultados virtuosos se hallaban anclados en la arquitectura del poder imperial hegemónico de Reino Unido.

⁴ Entre 1873/1913, la exportación de carbón crece al 4,6% anuales, frente al 1,4% para las manufacturas (Matthews, 1982). Si no fuera por el perfecto acoplamiento a la marcha general de la economía británica, el crecimiento y la importancia del carbón en el sector mercantil de Reino Unido podría haber sido una expresión *avant la lettre* de la ‘enfermedad holandesa’.

⁵ Las ‘exportaciones invisibles’ pagaron los siguientes porcentajes de las importaciones británicas: 12,1% (1864/73); 20,3% (1874/83); 18,2% (1884/93); 23,9% (1894/03); 15,1% (1904/13) y 12,1% (1910/13) (Ashworth, 1982, p. 159). Como el consumo nacional británico avanzaba por encima de sus posibilidades estrictamente materiales, Cairncross (1953) decía que el déficit comercial era un ‘exceso de importación’.

⁶ De este divorcio trata Keynes en su *Teoría General*, al decir que las “excesivas facilidades” que los británicos concedían a los préstamos internacionales impedían la baja de la tasa de interés doméstica lo que dificultaba la obtención del pleno empleo. Está ahí una de las primeras referencias de la ‘literatura desarrollista’ que, después, iba a constituirse en una rama específica de investigación económica. Lo que planteaba Keynes era que Inglaterra se centraba en sus intereses financieros internacionales, dejando en segundo plano los intereses de los inversionistas nacionales: “A Grã-Bretanha, nos anos do século XX anteriores à guerra, proporciona-nos o exemplo de um país onde as excessivas facilidades concedidas aos empréstimos externos e a compra de propriedades no estrangeiro impediram frequentemente a baixa da taxa de juros necessária para assegurar o pleno-emprego no interior.” (Keynes, 1936, p. 321).

⁷ Los EEUU desplazaron a RU del liderato mundial en la década de 1890 (Maddison, 1991).

⁸ En este texto se trata de la balanza comercial de los EEUU de 1867 a 1968, con datos de NBER y, por falta de continuidad, con los de European Commission, entre 1970 y 1998. El hecho de que las unidades de medida sean distintas no trastornan el objetivo, ya que se pretende tan solo considerar el saldo comercial.

⁹ El saldo comercial de los EEUU representó el valor promedio del 13,0% de su ‘corriente de comercio’ (suma de importación y exportación) durante 1958/1998, sabiéndose que esta participación varió del 0,6 al 28,1%.

¹⁰ Los representantes de los gobiernos de las cinco principales naciones industriales del mundo acuden a una cita en la ciudad de New York y deciden devaluar el dólar frente al marco alemán y al yen japonés, lo que se conoce por Acuerdo Plaza, celebrado el 22 de Septiembre de 1985. Por fuerza del efecto interactivo entre moneda e intercambio, disminuyen el déficit comercial norte-americano y el superávit de Japón. Una de las consecuencias del Acuerdo Plaza fueron los cambios cualitativos en las pautas de exportación e importación de Japón: se reemplaza las mercancías intensivas en trabajo y de bajo valor adicionado por las con alto valor adicionado, en las exportaciones; los bienes de capital y partes y piezas industriales desplazan los insumos industriales en la importación. Es de subrayarse que la valorización del yen por fuerza del Acuerdo de Plaza sigue la tendencia de valorización característica del éxito exportador de Japón, de tal forma que se puede interpretarlo como un anticipo de la tendencia.

¹¹ Los EEUU no establecen con América Latina la misma relación que Reino Unido estableció con La India, de quién sacaba, sistemáticamente, saldo comercial a su favor, con el que contrarrestaba parte de su déficit con el resto del mundo. Con América Latina, los EEUU vienen cosechando déficit comercial desde 1990. (UNCTAD, 2004, tablas 3.1 A y 3.1 B)

¹² No se puede impugnar este acercamiento de Japón a los EEUU en nombre de la antigüedad de los datos de la Tabla 3 porque los referidos al año de 2003 encajan los países europeos en el rango del 38–56% y a Japón y EEUU en el 18–19%. (UNCTAD, 2004).

¹³ Es bien verdad que la paradoja no se origina de la metodología de ‘clasificación circular’, sino de las características que, de forma general, se atribuye a los EEUU y a Japón.

¹⁴ Para Japón, “both its exports and imports have grown at an annual rate of more than 15% for 30 years to the 1970s”. (Japan, 1999).

¹⁵ Japanese companies’ foreign affiliates are expanding their reinvestment, focused mainly on East Asia. Broken down by region, the share of imports of machinery parts from the EU and the United States has been declining whereas the share from East Asia has been climbing. Japan’s exports of machinery parts, especially to East Asia, have been displaying rapid growth in recent years. However, since the beginning of 1996, this pace of growth has tapered off, reflecting the rise in the ratio of procurements from third countries by Japanese affiliates in Asia. This flow of investment is contributing to the growth of intra-regional trade in East Asia and to furthering the division of labor. (Japan, 1998)

¹⁶ Aspecto subrayado para los EEUU e Japón (Thurow, 1996, capítulo 10). Como se cree que el mismo razonamiento se aplica a Inglaterra y a los EEUU en época histórica pretérita, la simbiosis no sería un fenómeno privativo de Japón y EEUU.

Referencias

- AKHTAR, M. A. (1995). *Perspectives on U.S. external deficits*. New York: Federal Reserve Bank of New York. 93 p. (Research Paper 9505)
- ASHWORTH, W. (1982). *An economic history of England, 1870-1939*. London: Methuen, 438 p.
- BAGWELL, P. S. y G. E. Mingay (1970). *Britain and America, 1850–1939: A study of economic change*. London: Routledge y Kegan Paul, 312 p.
- BANERJI, A. K. (1982). *Aspects of Indo-British Economic Relations 1858-1898*. Bombay: Oxford University Press, 255 p.
- CAIRNCROSS, A. (1953). *Home and foreign investment, 1870–1913: studies in capital accumulation*. Cambridge: Cambridge University Press, 251 p.
- CROWTHER, Geoffrey, Sir (1957) *Balance and imbalances of payments*. Boston: Harvard University, Graduate School of Business Administration, 70 p.
- European Commission (1999). *External and Intra-European Union trade: statistical Yearbook*. Data 1958-1998. Luxembourg, 1999.
- GILPIN, R. (1987). *A economia política das relações internacionais*. Brasília: UnB, 2002. 492 p.
- IMF (2004) *United States: 2004 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement; and Public Information Notice on the Executive Board Discussion*, Washington: July 2004, IMF Country Report No. 04/230 (www.imf.org, 08/03/2005)
- IMLAH, A. H. (1958) *Economic elements in the Pax Britannica*. Studies in British

- Foreign Trade in the Nineteenth Century*. Cambridge: Harvard University Press, 224 p.
- Japan. Ministry of International Trade and Industry (1998). *White Paper on International Trade*, 1997 (meti.go.jp/english/report).
- _____ (1999). *White paper on international trade*, 1998. (meti.go.jp/english/report)
- _____ (2003). *White paper on international trade*, 2002. (meti.go.jp/english/report)
- KALECKI, M. (1954) *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. 5ª r. México: FCE, 1985, 183 p.
- KEYNES, J. M. (1936). *Teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1970, 366 p.
- KUZNETS, S. (1967). *Quantitative aspects of the economic growth of nations: Level and structure of foreign trade, Long term trends*, p. 93-234. En: Harley, C. K. (1996) *The integration of the world economy, 1850-1914*, v. I. Cheltenham, Elgar Reference Collection.
- LEITE MOREIRA, C. A. & Pereira de Melo, M. C. (2003). *Comércio bilateral Brasil-Estados Unidos: uma qualificação das pautas de exportação e importação*. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre: v. 31, n. 3, p. 71-96, nov. 2003
- MADDISON, A. (1991) *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. una visión comparada a largo plazo*. Barcelona: Ariel, 219 p.
- MARX, K. (1885). *O Capital. Crítica da economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, Livro 2º, volume II.
- MATHIAS, P. y J. A. Davis (1996) (eds.) *Agriculture and industrialization: from the eighteenth century to the present day*, volume 4, 215 p. In: Mathias, P. y J. A. Davis (eds.) *The nature of industrialization*. Oxford: Blackwell.
- MATTHEWS, R. C. O. (1982). *British economic growth, 1856-1973*. Oxford: Clarendon, 712 p.
- MITCHELL, B. R. & Jones, H. G. (1971). *Second abstract of british historical statistics*. Cambridge: University of Cambridge, 227.
- OLIVEIRA, M. M. (2003). *El comercio agrícola de la Unión Europea y sus condicionantes estructurales*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 361 p. (Tesis Doctoral).
- SAUL, S. B. (1965) *The export economy 1870-1914*, p. 260-276. En: Harley, C. K. (1996) *The integration of the World Economy, 1850-1914*, v. I. Cheltenham, Elgar Reference Collection.

- SCHLOTE, W. (1938). *Entwicklung und strukturwandlungen des Englischen au benhandels von 1700 bis zur Gegenwart*. Jena: Verlag von Gustav Fischer, 182 p.
- SCHUMPETER, J. A. (1954). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel, 1995. 1377 p.
- THOMPSON, F. M. L. (1996). Agriculture and economic growth in Britain, 1870-1914, p. 40-67. In: Mathias, P. y J. A. Davis (eds.) *Agriculture and Industrialization: from the Eighteenth Century to the present day*. Volume 4, 215 p. In: Mathias, P. y J. A. Davis (eds.) *The Nature of Industrialization*. Oxford: Blackwell.
- THUROW, L. C. (1996). *O futuro do capitalismo. Como as forças econômicas moldam o mundo de amanhã*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997, 456 p.
- UNCTAD (2004). UNCTAD. *Handbook of Statistics*. Genebre: 2004 (www.unctad.org, 09/03/05)
- Universitat Barcelona (1997). *Guía práctica de historia económica mundial*. Barcelona, 164 p.

Resumen

El carácter positivo del superávit comercial atraviesa los siglos como un instrumento poderoso de la política económica del crecimiento de las naciones. Teniendo en cuenta que la mayoría de los países persiguen el desarrollo ¿cómo hacer asequible el superávit comercial a la vez a estos países? En este trabajo se trata de esta cuestión y se muestra que no es posible atingir este blanco de forma generalizada, ya que el sistema internacional del comercio es jerarquizado y simultáneamente un locus del poder económico de las naciones.

Palabras clave: Balanza comercial; Política de crecimiento; Economía internacional.

Resumo

O aspecto positivo do superávit comercial para as políticas de crescimento das nações vem sendo ressaltado ao longo dos séculos. Levando em conta que a maioria dos países buscam o desenvolvimento, como tornar possível que todos, ao mesmo tempo, obtenham superávit comercial? Neste trabalho, discute-se esta questão e se conclui que não é possível atender, de forma generalizada, a este desejo das nações em desenvolvimento, uma vez que o comércio internacional é hierarquizado pelo poder econômico das nações mais ricas.

Palavras-chave: Balança Comercial; Política de crescimento; Economia internacional.

Abstract

Trade surplus has been recognized as beneficial to national development over the centuries. Taking into account that countries are always striving for their own development, the text discusses the feasibility of trade surplus as an optimal outcome. It concludes that it is not possible for developing nations to have their aspiration for trade surplus widely met as international trade is a hierarchical system defined accordingly to the Economic power of richer nations.

Key words: Trade balance; Economic growth policy; International economy.

Dinair Andrade da Silva

Doutor em História das Relações Internacionais pela Universidade de Brasília. Professor da UPIS. Pesquisador Associado Adjunto da Universidade de Brasília – UnB.

Economia e modernização na América espanhola da segunda metade do século XIX

Considerações preliminares

O objetivo do artigo é discutir aspectos relevantes da economia e da modernização na Hispano-América, durante a segunda metade do século XIX. Levando-se em conta as especificidades dos diversos Estados da região, são abordados temas de comércio marítimo, agricultura e mineração; de finanças e instituições de crédito; de transporte, comunicações e crescimento urbano.

A análise do material bibliográfico utilizado evidenciou que diversos fatores dificultaram, e até mesmo impediram, o desenvolvimento da economia hispano-americana, ou de alguns de seus setores relevantes, no período da formação do Estado nacional na Hispano-América. Entre esses, a dispersão demográfica e a precariedade das comunicações em cada Estado ou região. Nos oitocentos, as sociedades hispano-americanas, a despeito dos aspectos inerentes a cada uma delas nos seus respectivos Estados, caracterizaram-se por uma atividade agrária e extrativista, como no período colonial. Apesar das transformações que, progressivamente, iam alterando o perfil dos setores dominantes da sociedade em cada Estado – simples decorrência dos avanços tecnológicos e dos modismos da época – a expressiva massa demográfica permanecia inserida no bojo do *modus vivendi* do período colonial. As sociedades indígenas, vivendo num quadro de isolamento, continuavam no exercício de práticas agrícolas arcaicas quanto aos utensílios utilizados. Enquanto isso ocorria na Hispano-América nos meados do século XIX, nos Estados Unidos, na mesma época, verificava-se número crescente de registros anuais de patentes de inventos agrícolas. Na Guatemala, persistiam as formas comunais de ocupação e utilização da terra. Somente nas últimas décadas do século XIX é que, em algumas regiões da Hispano-América, fizeram-se a substituição dos equipamentos agrícolas pré-colombianos por outros, um pouco mais avançados. O profundo tradicionalismo das práticas agrícolas verificado na Hispano-América não está vinculado à denominada mentalidade retrógrada do elemento nativo. É bem verdade que alguns intelectuais latino-americanos dos oitocentos defenderam esse ponto de vista.¹ Algumas nações nativas dispunham de conhecimento agrícola, em muitos aspectos, mais avançados que o dos espanhóis. Como

exemplos significativos desse conhecimento, vejam-se o sofisticado sistema de irrigação e os terraços de cultivo, em regiões montanhosas, construídos e utilizados pelas comunidades andinas. Menciona-se, também, além desses, a construção das *chinampas*, ilhas artificiais ou jardins flutuantes, pelas comunidades mexicanas, utilizadas como áreas de cultivo. Essas gigantescas obras destinadas à agricultura foram utilizadas desde tempos anteriores à chegada de Cristóvão Colombo. Por outro lado, os agricultores de origem espanhola, que habitavam em algumas regiões serranas do interior da República Dominicana, despovoadas do elemento indígena nas primeiras décadas da colonização, conheceram o arado em 1898 e, simultaneamente, o rechaçaram.²

A Hispano-América realmente necessitava de uma agricultura mais avançada e diversificada. Todavia, alguns obstáculos antepunham-se a essa necessidade. Entre eles, o conservadorismo das populações rurais e, principalmente, as enormes extensões de terras aptas ao cultivo que, sem dúvidas, traduziam o fenômeno da escassez da população. A atividade agrícola está fortemente vinculada a alguns fatores. A produção é condicionada, na maior parte das vezes, pela oscilação dos preços. Esses, por sua vez, refletem a demanda dos produtos. Na Europa, ao contrário da Hispano-América, a modernização e o avanço da agricultura representaram uma resposta à pressão demográfica das áreas densamente povoadas. Dessa maneira, a agricultura intensiva e eficaz, na Europa, é muito mais necessidade de sobrevivência do que vontade de aumento da riqueza.³ Na Hispano-América, no decorrer do século XIX, em enormes extensões do continente, o fenômeno da necessidade de sobrevivência, a partir de uma agricultura mais eficiente e produtiva, não existiu.

Os estudos indicam índices insignificantes de utilização das terras cultiváveis na Hispano-América. Na Venezuela, em 1840, cultivava-se, apenas, 1% das terras disponíveis para o cultivo. Por volta de 1870, na Colômbia, tão-somente, lavravam-se 3% das terras aráveis. Durante a primeira metade do século XIX, em Honduras e Nicarágua, muitos proprietários abandonavam as suas propriedades rurais. O fato se explica em decorrência da escassez de mão-de-obra, ausência de demanda pelos produtos agrícolas, num contexto de abundância de terras desprovidas de valor monetário.⁴

Comércio marítimo e produção primária

A economia hispano-americana, ao longo do século XIX, recebeu uma sucessão de estímulos externos, que dinamizou a sua expansão. Essa expansão este-

ve associada a um processo de dependência crescente e que envolveu as recém-criadas repúblicas. O volume do comércio marítimo transoceânico experimentou enorme incremento. De acordo com Hobsbawm, o montante daquele comércio duplicou entre 1720 e 1780, triplicou no período 1780-1840 e sextuplicou de 1840 a 1875.⁵

A expansão da economia hispano-americana, no século XIX, está, ainda, relacionada com os avanços científicos e tecnológicos do período, vinculados, estes, aos transportes marítimos. Entre tantos, citam-se a invenção da hélice, cerca de 1840; a utilização do ferro na fabricação dos cascos dos navios, verificada em torno de 1850; o aperfeiçoamento da máquina a vapor. A frota mercantil mundial experimentou expressiva ampliação de sua capacidade: em 1840, 6,7 milhões de toneladas; em 1860 atingiu 12,8 milhões; em 1913, alcançou 43 milhões de toneladas. O aumento do número de navios movidos a vapor foi extraordinário. Todo esse processo contribuiu, decisivamente, para a diminuição drástica dos custos do transporte. Os estudiosos mencionam a queda, em muitos casos, entre 70 e 90% dos preços, na segunda metade do século XIX.⁶

A grande maioria dos governos republicanos optou, geralmente, pelo livre comércio e, com esse propósito, aboliu quase todas as restrições alfandegárias. Entretanto, tentaram, nem sempre com sucesso, preservar a produção nacional.⁷ Esse conjunto de transformações proporcionou, naturalmente, um grande crescimento do movimento em todos os portos significativos da Hispano-América. O aumento do número de navios estrangeiros no porto de Buenos Aires, por exemplo, foi surpreendente. Na década de 1810-1819, atracaram, anualmente, naquele porto, 107 navios. No período que vai de 1830 a 1839, chegaram, ao ano, 280 navios. Contudo, na década de 1850-1859, ancoraram, por ano, 674 navios mercantes no porto da capital argentina. Na costa do Pacífico, esse fenômeno também ocorreu. No porto de Callao, no Peru, verificou-se aumento numérico significativo de navios que para lá se dirigiram. Em 1838, aportaram 49 navios. Entre 1841 e 1860, 186 embarcações chegaram, anualmente. No período compreendido pelos anos 1861 e 1867, ancoraram a cada ano, 319 navios naquele porto peruano. Esse número anual subiu para 937, na década de 1870-1879.⁸

A marinha mercante hispano-americana, no século XIX, era insignificante. Representava, no final da centúria, menos de 2% da tonelagem dos barcos a vapor em atividade no mundo. Estava destinada à navegação de cabotagem. Os oceanos e os mares foram, no decurso do século XIX, os limites da proeminência marítima inglesa. A Grã-Bretanha foi, sem dúvidas, a primeira potência marítima mundial naquele período. As linhas regulares de serviços se estendiam em distintas dire-

ções de forma crescente. A partir de 1808, uma linha regular ligava Falmouth ao Rio de Janeiro. Mais tarde, em 1824, estendeu-se a Buenos Aires também com regularidade. No ano de 1842, aquele serviço marítimo utilizava quatorze navios para atender o percurso indicado. A empresa britânica Royal Mail Steam Packet Company, em 1840, oferecia os seus serviços unindo os seguintes pontos: La Habana (Cuba), Tampico e Veracruz (México), Chagres (Panamá), Puerto Cabello e La Guaira (Venezuela). Os serviços ingleses vão-se ampliando sistematicamente. Após 1850, a Pacific Steam Navigation Company expandiu as suas operações para a costa atlântica da América, competindo com duas companhias estrangeiras que, àquela época, atuavam na região: uma alemã, a Kosmo e outra francesa, a Compagnie Maritime du Pacifique. Essa competição, aliás, forçou um pouco os preços do frete para baixo, sem contudo tocar nos fundamentos da supremacia inglesa na América do Sul.⁹ É preciso explicitar que, no Caribe, em razão da proximidade dos portos estadunidenses, verificou-se a hegemonia norte-americana sobre os ingleses no comércio marítimo.

Em 1895, a Espanha mantinha com Cuba, ainda colônia sua àquela altura, 43,4% do comércio marítimo que, no passado, era seu com exclusividade. Os norte-americanos, em meados da última década do século XIX, detinham 39,7% do comércio marítimo vinculado à ilha. Nas demais regiões do mundo hispano-americano, a Inglaterra possuía total superioridade no comércio marítimo internacional. Utilizam-se, a seguir, alguns dados de Albion para documentar, numericamente, a posição da Grã-Bretanha em alguns portos hispano-americanos, no final do século XIX: Montevidéu (Uruguai), 1897, 49,8%; Buenos Aires (Argentina), 1895, 56,6%; Valparaíso (Chile), 1894, 64,1%, Veracruz (México), 1871, 42,4%.¹⁰

O comércio marítimo internacional, na segunda metade do século XIX, foi reforçando as linhas que, desde o final do século XVIII, esboçavam o predomínio mundial das economias do Atlântico Norte, em cujo contexto, a rudimentar e desestruturada economia hispano-americana deveria necessariamente se ajustar. A Grã-Bretanha, primeira potência comercial do globo, estava profundamente vinculada à economia da Hispano-América. Dessa região, importava grãos e matérias-primas e, para ela, exportava as suas manufaturas. Conforme já mencionamos, após 1850, os Estados Unidos começaram a desafiar, no Caribe, o poderio marítimo da Inglaterra.¹¹

As manufaturas têxteis foram importadas da Europa pela Hispano-América desde os tempos coloniais. No decurso do século XIX, a importação daqueles gêneros europeus continuava em plena vigência. Em decorrência dos aprimoramentos do transporte marítimo já descritos, ocorreu uma queda nos preços do

frete, facilitando, assim, as importações em geral. Além disso, o aperfeiçoamento dos equipamentos industriais forçou, outrossim, a queda dos preços dos produtos manufaturados. Para mencionar um exemplo apenas, eis o caso do *Poncho*.¹² Essa manta, se fabricada na Argentina, era vendida por sete pesos. Entretanto, se confeccionada na Inglaterra, em Yorkshire, era comercializada a três pesos cada uma e o comprador, ainda, desfrutava de qualidade superior. Desde a primeira metade do século XIX, a indústria inglesa estava em processo de grande expansão. A Grã-Bretanha abastecia dois terços do mercado internacional com os seus produtos manufaturados. Em razão de oferta tão ampla e diversificada, a demanda hispano-americana, pela manufatura inglesa, alcançou grandes índices de crescimento. O rendoso negócio envolvia, além dos têxteis, a cerâmica, a ferragem, o vidro, a cutelaria etc.¹³

Durante o período colonial, em decorrência dos altos custos do frete, a Hispano-América exportava para a Europa tão-somente os metais preciosos e alguns produtos tropicais de grande interesse para os europeus. No século XIX, contudo, em virtude da significativa baixa dos custos do frete marítimo, a Hispano-América ampliou o volume e a variedade de suas exportações. Mas, mesmo assim, não ultrapassou determinados limites e manteve uma exportação de estrutura ainda muito rudimentar. A despeito das limitações de toda ordem, concretiza-se a inserção da Hispano-América no mercado internacional como fornecedora de matérias-primas e de produtos primários. A demanda européia era restrita apenas a alguns itens. E esses polarizavam as iniciativas dos produtores hispano-americanos. O conteúdo das exportações no século XIX pode ser resumido como segue. A zona caribenha e o Equador estavam vinculados à agricultura tropical. Forneciam açúcar, café, cacau, tabaco, anil, algodão, dentre outros produtos. O Chile e a Argentina, principalmente, produziam o trigo, produto da denominada agricultura de clima temperado. A Venezuela, o Uruguai e a Argentina eram fornecedores de produtos pecuários, como a lã e o couro.¹⁴ O México, o Peru, a Bolívia e o Chile destacaram-se como produtores de minérios. As atividades mineradoras estavam ligadas ao cobre, ao estanho, à prata, ao ouro, ao salitre, ao guano e ao petróleo. O Peru e a região das Antilhas forneciam alguns produtos vinculados ao extrativismo vegetal como a madeira, a quina, a salsaparrilha, o bálsamo etc.

A economia que atua como complementar a uma outra é conduzida a um processo de especialização regional e a uma dependência de mono-cultivo frente à demanda externa. Esse processo apresenta altos riscos para a economia complementar. Cuba, por exemplo, até o final do século XVIII, tinha economia auto-suficiente. Daí em diante, em decorrência da crise que se abateu sobre a economia das ilhas

açucareiras francesas do Caribe, Cuba começou a organizar a sua plantação de cana-de-açúcar. A partir de então, a produção avançou, sistematicamente, em velocidade crescente. Por volta de 1855, o açúcar representava 84% do valor de toda a exportação da ilha. Em 1880, Cuba exportou sete mil toneladas e, em 1916, a exportação atingiu 145 mil toneladas de açúcar. Registra-se, ainda, que a República Dominicana, na segunda metade do século XIX, ocorreu, então, ao ciclo do açúcar.¹⁵

Semelhantemente ao projeto econômico cubano, em diversos outros pontos da Hispano-América, verificaram-se outros, sempre em regiões próximas do litoral, para tornar mais fácil e econômica a exportação. A partir do final do século XVIII, a Argentina aumentou enormemente as suas exportações de couro e outros produtos pecuários, que representavam o alto índice de 95 a 97% do volume total exportado. Na Venezuela, o cacau e o café, em conjunto, representaram, a partir de 1830, 50 a 70% do total das exportações. O cacau, em determinados momentos da história equatoriana, representou a grande riqueza da república. Em 1840, foram exportadas cinco mil toneladas. Entre 1900 e 1914, o Equador exportou anualmente quarenta mil toneladas de cacau. Esse produto, em 1914, constituía 75% do total das exportações do país. Na Colômbia, o tabaco, o café e a quina quintuplicaram o valor anual das exportações no período compreendido entre 1840 e 1900.¹⁶

A agricultura e a mineração são atividades econômicas com estabilidade relativa. Os seus auges de produção não são permanentes. Um acontecimento em algum ponto do globo, como a concorrência estrangeira ou o avanço industrial ocorrido, pode causar a queda de determinado produto no mercado. Um evento dessa natureza traz conseqüências desastrosas para o país especializado na produção daquele produto que perde o seu mercado. A seguir, alguns exemplos. O colapso das exportações de trigo do Chile ocorreu em decorrência da competição estrangeira. Por volta de 1850, o Chile era das poucas áreas do Pacífico em que se produzia o trigo. Esse produto foi exportado, em larga escala, para a Austrália e a Califórnia, durante o período da euforia do ouro naquelas regiões. No entanto, por volta de 1857, aquelas áreas foram-se tornando auto-suficientes em cereais. Por mais algum tempo, o Chile contornou a crise redirecionando as suas exportações de trigo para a Inglaterra. Todavia, em 1880, diversos Estados já produziam aquele cereal abundantemente: os Estados Unidos, a Austrália, a Rússia e a Argentina. Na verdade, antes do final do século XIX, o ciclo do trigo chileno havia terminado. De igual modo, houve a quebra das exportações centro-americanas de anil, em razão da concorrência estabelecida por Bengala. Com o tabaco colombiano, verificou-se semelhante desastre após 1875, em decorrência do cultivo do fumo introduzido, com sucesso, na ilha de Java.¹⁷

O algodão foi também um produto que experimentou grave crise no mercado externo, que comprometeu as economias peruana e centro-americana, entre outras. Esse produto foi cultivado no Peru e na América Central e teve a sua produção estimulada pelo governo e pelos industriais ingleses. O empenho inglês na produção do algodão hispano-americano alicerçava-se na crise da produção algodoeira norte-americana, ocasionada pela eclosão da Guerra de Secessão (1861-1865). Os Estados Unidos interromperam o fornecimento de algodão à Inglaterra. Com o final do conflito, retomaram a produção e, após algum tempo, o fornecimento de algodão aos ingleses pelos norte-americanos foi normalizado. Com isso, as exportações hispano-americanas para a Inglaterra regrediram a baixos índices.¹⁸

Até 1875, o anil representou o principal produto de exportação de El Salvador, a despeito da concorrência asiática. Entretanto, o café foi substituindo o anil na economia daquela república e, em 1916, atingiu 93% do total das exportações. A *cochinilla* alcançou 90% das exportações guatemaltecas entre 1840 e 1850. Todavia, as tinturas artificiais obtidas com a utilização do carvão de pedra, a partir de 1856 encerraram aquele ciclo econômico. Ocorreu, então, na Guatemala o incremento da produção do café. Em 1860, ele representou 1% das exportações do país. Em 1870, alcançou 44%. No ano de 1914, já havia atingido 85% do volume total das exportações nacionais.¹⁹

Durante o século XIX, a mineração na Hispano-América esteve relacionada a dois fatores de grande relevo. Um deles foi a utilização de investimentos estrangeiros na exploração das jazidas; o outro, o emprego de novas técnicas e novos elementos destinados a essa atividade econômica. A exploração mineradora foi muito heterogênea. Houve projetos de simples impacto local, caracterizados que eram por investimentos em áreas pouco significativas, como Honduras e Costa Rica. Entretanto, foram implantados projetos exploratórios muito significativos, por exemplo, no México, onde as reservas metálicas existentes eram de grande monta. Em diversas minas mexicanas foi introduzida, a partir de 1880, a eletrificação, além de outros recursos mais avançados de exploração. Naquele Estado, a produção metálica foi multiplicada por dez no período compreendido entre 1877 e 1910. O fato explica-se não somente pelos avanços oferecidos pela tecnologia, mas também, e principalmente, pelos altos investimentos norte-americanos e ingleses no setor. Em termos comparativos, o capital nacional aplicado nas atividades mineradoras foi insignificante. A seu turno, a indústria petrolífera mexicana iniciou as suas atividades no governo de Porfírio Díaz (1830 [1877-1911] 1915). Em 1911, 50% do capital estrangeiro investido na atividade petrolífera era britânico, 40%, norte-americano e cerca de 10%, francês.²⁰

A seguir, apresentam-se algumas informações sobre a atividade econômica peruana vinculada ao guano. Esse adubo foi, no século XIX, o produto de maior destaque na economia do Peru.²¹ O guano, eficiente fertilizante rico em fosfato de cálcio, é o excremento de aves marinhas, particularmente de uma espécie denominada *guanay*, depositado nas ilhas da costa peruana. Naquela área, em razão dos baixíssimos índices pluviométricos, o fertilizante conserva um alto teor de nitrogênio que o valoriza sobremaneira. Esse produto era conhecido e utilizado desde os tempos pré-colombianos. Todavia, só foi explorado, regularmente, a partir de 1830. Após 1842, ocorreu a nacionalização dos depósitos de guano e a exploração do fertilizante operava-se sob licença, mediante pagamento de impostos. A Europa e os Estados Unidos foram os grandes importadores desse fertilizante peruano. O período de maior grandeza do guano encerrou-se por volta de 1875. Daí em diante, verificou-se a sua progressiva substituição pelo salitre.²²

As propriedades do salitre, igualmente, eram conhecidas desde os tempos pré-colombianos. A substância é rica em nitrato de sódio e nitrato ou azotato de potássio. Na Hispano-América, os depósitos de salitre situavam-se no litoral do Chile e do Peru, bem como em territórios litorâneos pertencentes à Bolívia até à Guerra do Pacífico. Após 1820, o salitre foi explorado regularmente para ser utilizado na agricultura como fertilizante e, na indústria, na fabricação de explosivos. Com a vitória chilena na Guerra do Pacífico, esse Estado passou a explorar também os depósitos peruanos e bolivianos. Os alemães foram os grandes compradores do salitre. No entanto, em virtude da Primeira Guerra Mundial, o Chile foi pressionado pelos aliados a não vender o seu produto para a Alemanha. Nessa contingência, os alemães criaram alternativas para a substituição do salitre. A consequência não poderia ter sido outra. Por volta de 1914, ocorreu o fim desse ciclo da economia do Chile.

Para se ter uma idéia da importância do salitre para a economia chilena, basta observar que, entre 1830 e 1907, o Chile exportou 36 milhões de toneladas, o que lhe valeu a entrada de 222 milhões de libras esterlinas. E mais, a taxaçoão do salitre rendeu aos cofres do erário os seguintes percentuais do total da arrecadação anual: em 1880, cerca de 5,2%; no ano de 1889, atingiu 43% e, em 1894, alcançou 68%. Na verdade, a atividade salitreira beneficiava os estrangeiros proprietários das instalações e não os sul-americanos. Os dados seguintes documentam esse ponto de vista. Em 1894, 46 das 52 instalações salitreiras, com 92% da produção total, pertenciam a grupos estrangeiros, notadamente ingleses. A despeito dessa realidade tão cheia de significado, os negócios com o salitre, além de representarem um ingresso considerável ao tesouro público, ofereceram emprego a mais de cinqüenta mil chilenos na época do apogeu.²³

Finanças e instituições de crédito

A insuficiência de instituições de crédito na Hispano-América, durante o século XIX, facilitou o controle dos setores dinâmicos da economia por agentes estrangeiros. As economias de exportação carecem de investimentos na sua infraestrutura para a expansão. Esses investimentos transcendem as possibilidades dos mercados internos de crédito. Na Hispano-América, costumeiramente, a Igreja era tida como eficiente instituição de crédito. Na verdade, catedrais, conventos, mosteiros etc. atuavam, também, como bancos. A taxa de juros cobrada por empréstimo estava em torno de 5% ao ano. Porém, em decorrência das crises entre o Estado e a Igreja, quase todas as repúblicas aplicaram medidas restritivas àquela instituição religiosa, como a supressão dos dízimos, o confisco de propriedades e a extinção de outras rendas eclesiásticas. Essas medidas anticlericais levaram à descapitalização da Igreja e a sua conseqüente debilitação como instituição financeira.²⁴

A realidade hispano-americana no século XIX era, por isso mesmo, de crônica escassez de crédito e de taxas de juros excessivamente altas para empréstimos de capital local. Ilustra-se essa questão com alguns exemplos. A Igreja mexicana, no período colonial, cobrava juros de 5% ao ano. Essa taxa atingiu os 12% e, às vezes, mais, no período que se seguiu à emancipação política. Na Venezuela, no ano de 1829, as taxas de juros variaram entre 5 e 10% ao mês. Na América Central, em 1832, as taxas de juros oscilaram entre 2 e 3% ao mês, o que indica que o crédito estava cinco ou sete vezes mais caro que na época colonial. No Peru, no ano de 1862, as taxas de juros alcançaram o patamar de 12,5% ao mês. Para se ter uma idéia do custo do crédito, vale recordar que o capital de uma empresa agrícola não rendia mais que 5% ao ano.²⁵

Os governos hispano-americanos, para tentar equilibrar as suas contas, necessitavam de créditos, pois gastavam mais do que arrecadavam. Como já foi exemplificado, o crédito, no interior de cada Estado, era não somente escasso como também de custo exorbitante. Então, os governos iam-se endividar no exterior, principalmente em Londres, onde havia crédito mais abundante e menos caro. O custo do dinheiro na Inglaterra oscilava entre 6 e 9% ao ano além do deságio sobre o valor dos títulos, que chegou a sofrer variação em torno dos 40%. Todavia, ao lançar mão de volumes consideráveis de numerário, os governos hispano-americanos, no decorrer do tempo, assumiram dívidas vultosas.²⁶

Como se não bastasse a carência do crédito, enfrentava-se, ainda, a escassez do meio circulante até entre os setores economicamente dominantes. Por esse

motivo, uma simples transação de compra e venda tornava-se difícil de concretizar. No Peru, por exemplo, após a emancipação política, usaram-se, também, moedas dos países vizinhos e moedas utilizadas nos tempos coloniais. Na Guatemala, por volta de 1845, circulavam moedas peruanas, bolivianas e espanholas. Essas limitações monetárias ensejavam, entre outras dificuldades, muita desconfiança entre os cidadãos de cada um dos Estados da Hispano-América. Quando, por exemplo, um governo optava pela emissão de papel moeda ou pela emissão de moeda de cobre, a falta de confiança entre a população aumentava consideravelmente. Na Argentina, a emissão do papel moeda ocasionou a quebra de 50% do valor do peso.²⁷

Nos primeiros tempos de vida independente, ocorreram algumas tentativas de criação de bancos nacionais. Essas tentativas foram, na verdade, prematuras por algumas razões. Dentre outras: forte instabilidade política e sobrevivência de legislação colonial, então, incompatível com os novos tempos da economia e das finanças. No âmbito da sobrevivência de legislação colonial, menciona-se a proibição dos juízos hipotecários, que beneficiavam, sobremaneira, os devedores, e a imposição de taxas de juros muito baixas, defasadas com relação aos novos tempos. Na Venezuela, por exemplo, a taxa de juros anual, prevista em lei, era de 6%. Entretanto, no dia-a-dia dos negócios ninguém observava tal dispositivo. Portanto, na prática, as operações financeiras tornavam-se muitas vezes clandestinas; logo, com altos riscos e, por isso mesmo, forçavam excessivamente as taxas de juros para cima.²⁸

Dada a inexistência de um sistema bancário formal nos Estados hispano-americanos, as casas comerciais européias, quase sempre melhor estruturadas do que as nacionais, atuavam também como bancos, praticando empréstimos aos interessados locais. Esses interessados, em geral, eram agricultores que buscavam socorro financeiro, principalmente sob a forma de compras a prazo, com pagamento previsto para a época da colheita. Esses estabelecimentos comerciais eram, geralmente, os titulares do processo de exportação dos produtos locais para a Europa. Por essa razão, além de cobrarem altas taxas de juros, submetiam os agricultores endividados às oscilações dos interesses dos comerciantes das cidades portuárias.²⁹

Conforme se comentou anteriormente, a fundação e a instalação de bancos, tanto nacionais quanto estrangeiros, estavam condicionadas a uma reforma da legislação sobre economia e finanças, vigente em cada Estado hispano-americano. Seguem alguns exemplos de Estados, onde as reformas financeiras propiciaram imediatas instalações de casas bancárias. Na Venezuela, efetuou-se uma reforma financeira entre 1834 e 1841. Com ela, instituiu-se a liberdade de contrato e a maior defesa dos interesses dos credores. Em 1839, foi fundada a primeira instituição

bancária, o Banco Colonial Britânico. Em seguida, fundaram-se outros, tanto nacionais quanto estrangeiros. Com o funcionamento dos bancos, ocorreu imprevista queda nas taxas anuais de juros, de 60 a 120% para 12 a 24%. Em 1856, o Chile reformulou a sua lei de hipoteca e, naquele mesmo ano, fundou-se a *Caja de Crédito Hipotecario*, que financiou, a longo prazo, atividades agrícolas. Simultaneamente, fundou-se o Banco de Valparaíso de Depósito e Desconto. Em 1890, quatorze bancos operavam no Estado chileno. As leis contra a usura foram revogadas no México em 1861. Em 1864, ainda num contexto de reformas financeiras, fundou-se o London Bank of Mexico and South America. Por sua vez, em 1862, iniciou suas operações o primeiro banco comercial do Peru. Nos demais Estados, a fundação de casas bancárias somente ocorreu mais tarde. Na Guatemala, por exemplo, após 1870 e, na República Dominicana, em 1889.³⁰

As instituições financeiras hispano-americanas, de modo geral, careciam de experiência. Na verdade, as suas operações eram muito reduzidas em valor monetário, porém, envolviam grande número de pequenos depósitos. Em outras palavras, as instituições financeiras hispano-americanas não tinham condições de construir uma base capaz de promover o desenvolvimento dos respectivos Estados. A título de ilustração, veja-se o exemplo citado por Pérez Vila a propósito da movimentação financeira da *Caja de Ahorros de Caracas*, num dia de 1843: entrada em torno de 12.036,77 pesos, em sessenta depósitos que oscilaram ao redor dos 207 pesos cada. Um volume enorme de depósitos para limitada quantia de dinheiro.³¹

As instituições financeiras estrangeiras, principalmente inglesas, dispunham de maior campo de atuação, se comparadas às instituições financeiras nacionais. Aquelas, além de possuírem maiores disponibilidades de capital, gozavam das mesmas liberdades que estas. As casas bancárias estrangeiras cresceram muito rapidamente. Pelo fato de se apresentarem como instituições estáveis, logo estenderam as suas atividades a outras praças mediante uma rede de sucursais. Após 1863, o avanço dos negócios bancários foi mais significativo. Em Buenos Aires, àquela época, o London and River Plate Bank foi a primeira instituição financeira a se estruturar sob a forma de sociedade anônima na Hispano-América. Também em 1863, o London Bank of Mexico and South America criou sucursal em Lima e Callao. No ano seguinte, começou a funcionar em Bogotá.³²

Estruturado o sistema bancário, instalaram-se as companhias de seguro. Após 1860, as companhias estrangeiras, principalmente inglesas, foram-se fixando nas principais cidades da Hispano-América. Em 1904, funcionavam em Valparaíso 24 agências seguradoras. Em 1873, apenas uma agência de seguros estava instalada em San Salvador.³³

Os bancos estrangeiros que operavam na Hispano-América desempenharam papel ambíguo no desenvolvimento econômico dos Estados nacionais onde atuavam. Com essas instituições financeiras em funcionamento, verificou-se considerável crescimento das facilidades de acesso ao crédito. Houve, ainda, o fomento de muitos projetos de modernização nos diversos Estados. Todavia, aqueles bancos não tinham nenhum interesse em direcionar créditos estrangeiros para o mercado nacional. Além disso, na medida em que competiam com as instituições financeiras nacionais, provavelmente, retardaram a sistematização de eventuais políticas nacionais, destinadas ao aprimoramento do sistema financeiro e bancário. Jan Bazant estudou a ambigüidade referida, utilizando o exemplo do México no período compreendido pelos anos 1882 e 1911. De um lado, destacou o crescimento da circulação de bilhetes de banco e de depósitos, o aumento da circulação de dinheiro e a ampliação do crédito concedido pelos bancos. Do outro, comentou a falta de controle do Estado nas emissões de bilhetes efetuadas pelos bancos nacionais.³⁴

Transportes, comunicações e crescimento urbano

Os transportes e as comunicações, como o sistema bancário, foram questões da maior relevância para a modernização do Estado nacional. A Hispano-América, no século XIX, não possuía um sistema de transportes e de comunicações. Não existia nos Estados sistema de canais, rodovias ou ferrovias. As ligações entre as cidades do interior efetuavam-se a partir de caminhos sempre em péssimo estado de conservação. Nos Estados interioranos ou de relevo muito acidentado, onde normalmente vivia significativa concentração demográfica, as dificuldades eram ainda maiores. Durante a época da estação das chuvas essas dificuldades se agravavam. O transporte de carga fazia-se com a utilização dos muares. Quando ocorria a escassez de animal de carga, as mercadorias eram transportadas sobre os ombros dos homens. Nessa circunstância, não de todo incomum, o transporte se tornava mais caro e mais ineficiente. Na verdade, esses meios tão rudimentares de transportes eram incompatíveis com qualquer tentativa de desenvolvimento do comércio. O historiador McGreevey examinou a questão na Colômbia. Segundo ele, por volta de 1889, as dificuldades de se transportar mercadorias de Bogotá para o porto fluvial de Honda eram enormes. Por aquele porto era que se fazia o transporte da capital para o mar. O transporte era feito por mulas e, na ausência ou escassez delas, por homens. Em decorrência dessas limitações, tardava muito mais o transporte entre Bogotá e o porto de Honda, do que daquele porto ao continente europeu.³⁵

A situação nas distintas regiões da América Central, no decorrer do século XIX, não era diferente. Toda a área padecia dos problemas crônicos da ausência dos meios de transportes e comunicações. Entretanto, na Argentina, as planícies imensas contribuíram para minorar o problema dos transportes e comunicações. A despeito das muitas dificuldades, especialmente no período das chuvas, naquele Estado era possível a circulação de carroças puxadas por bois, conduzindo mercadorias entre as cidades mais importantes. Apesar dos obstáculos, deslocavam-se de Buenos Aires a Córdoba e dali a Mendoza, passando por San Luís. Ou, ainda, poderiam caminhar rumo ao norte, a Santiago del Estero, Tucumán, Salta e Jujui.

A variedade dos gêneros a serem transportados de um local ao outro dependia das dificuldades e dos custos com o transporte. A margem satisfatória de lucro do comerciante não poderia ser relegada a plano inferior. Miron Burgín estudou essa questão no que concerne à província de Buenos Aires, no século XIX.³⁶

As grandes limitações impostas pela deficiência dos meios de transportes comprometeram tanto o crescimento urbano quanto o desenvolvimento das atividades rurais. Coatsworth, num artigo publicado em 1978, examinou o tema nos seus aspectos específicos relacionados ao México. Chamou a atenção para as grandes dificuldades enfrentadas com a circulação do milho, produto essencial para a população daquela república.³⁷

A construção de estradas teve o seu início na segunda metade do século XIX e representava, então, empreendimento muito limitado. Na Colômbia, por exemplo, em 1865 já se utilizavam os seus 150 quilômetros de estradas. Em 1850, iniciou-se no Chile a construção de estradas próximas a Santiago. Por sua vez, na América Central, em meados do século XIX, construíam-se estradas, que ligavam capitais dos Estados aos respectivos portos.³⁸

A construção da primeira estrada peruana data de 1884. O empreendimento esteve a cargo de uma companhia inglesa. Associada à construção da estrada, estava a formação de pastagens destinadas à alimentação dos rebanhos de muarres, que serviam de apoio no transporte de mercadorias. Na Hispano-América de um modo geral, ocorreu o fracasso de diversos projetos de construção de estradas. Os projetos fracassavam por falta de interesse das autoridades, apuros financeiros do Estado, escassez de mão-de-obra etc. Quanto à questão da mão-de-obra, é interessante notar que, na construção de estradas, ela estava sempre associada a modalidade de trabalho forçado, já que a resistência a esse trabalho, por parte dos compositores, era grande.³⁹

Os meios de transportes na Hispano-América, no século XIX, receberam grande contribuição com a introdução das ferrovias. Naturalmente, o transporte

ferroviário avançou timidamente em decorrência da limitação dos recursos. No entanto, onde foi sendo instalado, demonstrou extrema eficiência como incremento à modernização da região ou Estado. A malha ferroviária foi estabelecida a partir de um objetivo muito bem definido: o escoamento dos produtos destinados à exportação. Por essa razão, as vias férreas foram instaladas a partir dos portos mais adequados para o escoamento dos produtos básicos da região ou Estado. Do porto, os trilhos foram direcionados às regiões onde a produção estava mais concentrada. A despeito de objetivo tão específico, ressalta-se a multiplicidade de atividades produtivas que se desenvolveu, naturalmente, em toda a extensão da ferrovia, com benefícios para os distintos setores envolvidos. Na realidade, diferentemente do que ocorreu nos Estados Unidos, a malha ferroviária hispano-americana não foi pensada como instrumento social, destinado à melhoria das condições de vida das populações. Esse fato, no entanto, não impediu que benefícios decorrentes das ferrovias alcançassem grande contingente demográfico em cada região ou Estado onde foram instaladas. Na verdade, as ferrovias hispano-americanas, como extensões que foram das grandes rotas do comércio marítimo internacional, representavam essencialmente os interesses dos grandes senhores exportadores e das grandes empresas européias, principalmente inglesas.

A primeira ligação ferroviária a utilizar locomotiva a vapor, destinada ao transporte de cargas e de passageiros, foi inaugurada em 1830 e unia Liverpool a Manchester, na Inglaterra. Em seguida, entre 1834 e 1838, por iniciativa da Real Junta de Fomento, foi construído um trecho ferroviário de 82 quilômetros, entre La Habana e Güines, em Cuba. Essa ferrovia, destinada à exportação do açúcar, representou um elemento modernizador na colônia, não existente ainda na metrópole.⁴⁰

Em seguida, construíram-se ferrovias no Peru e no Chile, em razão do ciclo exportador do guano e do salitre. Entre 1848 e 1851, construiu-se o trecho ferroviário de treze quilômetros, ligando Lima ao porto de Callao. Em 1870, inaugurou-se o trecho Mollendo-Arequipa, construído pelo empresário norte-americano Henry Meiggs. Esse foi também o construtor do trecho Lima-Jauja, que incluiu a edificação de 76 túneis e oitenta pontes. Em virtude do acidentado relevo daquele trecho, a ferrovia, em menos de 140 quilômetros, sofreu um aclive que atingiu 4.774 metros de altitude. Todo o material foi importado. Do Chile foram trazidos os dormentes de madeira. Da Europa e dos Estados Unidos, os demais equipamentos e materiais.⁴¹ No Chile, de 1849 a 1851, foi construído o trecho ferroviário entre Copiapó, na região mineira, e o porto de Caldera. Em razão da ferrovia, esse porto experimentou vertiginoso crescimento demográfico e efervescente movimento de embarcações. Por volta de 1863, Valparaíso e Santiago estavam ligadas entre si, por via férrea.⁴²

A construção da ferrovia transoceânica no istmo do Panamá, concluída no começo de 1855, foi estimulada pela descoberta do ouro na Austrália e na Califórnia, em meados do século XIX. Embora tivesse sido projetada por uma companhia francesa, a execução das obras esteve a cargo de uma empresa norte-americana.⁴³

No México, o primeiro trecho ferroviário foi inaugurado em 1851. Ligava o porto de Veracruz a Río San Juan, no percurso de dezesseis quilômetros, onde as carroças eram puxadas por mulas. A introdução da locomotiva a vapor ocorreu em 1873, com a ampliação do trecho até à cidade do México. Em 1857, Buenos Aires estava ligada ao povoado de Flores, por meio de um trecho ferroviário com quatorze quilômetros de extensão. A ampliação da malha ferroviária argentina ocorreu durante a segunda metade do século XIX.⁴⁴ A despeito de haverem começado mais tarde a implantação de suas redes ferroviárias, o México e a Argentina foram os dois Estados hispano-americanos que construíram os mais extensos sistemas férreos. No final do século XIX, concentravam quase três quartos de todas as linhas ferroviárias, em atividade, na Hispano-América.

A ferrovia era vista, na época, como um dos mais expressivos indicadores de progresso dos Estados nacionais. As linhas ferroviárias estimularam a produção e implementaram o comércio interno, criando mercados em diversos pontos do território onde se faziam presentes. A ferrovia serviu como elemento orientador da atividade econômica e direcionou para o exterior as expectativas de diversos setores da sociedade hispano-americana. Além disso, também despertaram idealizações em alguns intelectuais como Juan José Castro, que tentou ressuscitar o sonho de integração de Simón Bolívar.⁴⁵

Na verdade, isso não passou de mero devaneio. Em momento algum, os governantes republicanos da Hispano-América debateram a questão da integração das malhas ferroviárias nacionais, para a formação de uma rede continental de ferrovias. Na realidade, continuavam em plena vigência os particularismos e os localismos no interior de cada uma das repúblicas. Dentro de cada Estado, não chegavam a existir mais que linhas ferroviárias isoladas e particulares com características técnicas próprias, que impossibilitavam, na maior parte dos casos, a integração ferroviária nacional.⁴⁶

Os meios de comunicação na Hispano-América, como os meios de transportes, descritos sumariamente, foram muito precários, na primeira metade do século XIX. Às jovens repúblicas interessava a melhoria das comunicações, tanto internas quanto internacionais. As comunicações entre a Hispano-América e a Europa eram demoradas. Entre os diferentes pontos da Hispano-América, ocorria fenômeno semelhante. Em 1850, por exemplo, uma carta entre a Guatemala e a Costa Rica

tardava de duas semanas a dois meses para ser recebida.⁴⁷ A grande aspiração dos governos hispano-americanos – o progresso – não se dissociava das comunicações eficientes. Na segunda metade do século XIX, na Europa e nos Estados Unidos, as comunicações experimentaram avanço surpreendente. Esse avanço traduzido pelos novos inventos, foi sendo progressivamente expandido para a Hispano-América. Concorreram para isso os grandes interesses internacionais, particularmente ingleses, que não poderiam prescindir de informações precisas e rápidas sobre os seus negócios instalados nas repúblicas hispano-americanas. O telégrafo, por exemplo, inventado quase ao mesmo tempo por alguns engenheiros, entre 1836 e 1837, expandiu-se a partir de 1850 pela Hispano-América. Na Europa, em 1839, já haviam sido instalados telégrafos num percurso de três mil quilômetros. Porém, em 1859, a malha telegráfica européia já havia alcançado os 67 mil quilômetros de extensão. As comunicações telegráficas no Peru, entre Lima e Callao, foram estabelecidas em 1857. No ano seguinte, no Chile, era possível a comunicação, via telégrafo, entre a capital e Valparaíso. Normalmente, por motivos técnicos, os cabos telegráficos eram estendidos ao longo dos trajetos das ferrovias. Em 1867, a malha telegráfica chilena alcançava 1.905 quilômetros de extensão, ligando Concepción a Copiapó. As capitais do Chile e da Argentina foram interligadas pelo telégrafo, em 1872. Dois anos depois, utilizando-se do cabo submarino entre o Brasil e Portugal, Santiago do Chile comunicava-se com a Europa.⁴⁸

Diferentemente do telégrafo, o telefone exerceu impacto mais restrito sobre a vida hispano-americana. A sua instalação ocorreu um pouco mais tarde, com relação ao telégrafo. Por volta de 1885, existiam companhias telefônicas instaladas no México, Argentina, Guatemala, Uruguai, Equador, Cuba, Chile, Colômbia e Venezuela. Essas companhias estavam quase todas ligadas ao capital norte-americano. O uso do telefone foi muito limitado inicialmente, restringindo-se às autoridades políticas e militares dos Estados. Entretanto, após 1910, o serviço telefônico urbano começou a alcançar maior abrangência.⁴⁹

Com a difusão das máquinas movidas a vapor, cresceu na Hispano-América o interesse pela melhoria das vias de comunicação, especialmente a navegação fluvial, com a utilização do barco a vapor. No entanto, o ponto alto desse interesse de melhoria no setor foi a abertura do canal transoceânico no istmo do Panamá, projeto executado pelos norte-americanos.⁵⁰

Para atrair investimentos destinados à modernização dos diversos Estados, os governantes hispano-americanos ofereciam aos investidores estrangeiros facilidades e vantagens. Dentre as vantagens oferecidas, podem-se citar a garantia de lucro e a não-interferência do Estado no setor objeto do investimento estrangeiro.

Os investidores, principalmente ingleses, responderam positivamente aos estímulos governamentais com a criação de bancos, empréstimos aos governos e investimentos diretos em alguns setores. Os ingleses, entre 1815 e 1830, investiram vinte milhões de libras esterlinas. Nos vinte anos subseqüentes, ou seja, de 1830 a 1850, investiram quarenta milhões. Na segunda metade do século, o crescimento dos investimentos foi vertiginoso. Em 1880, foram investidos 179 milhões, mas em 1913, o total dos investimentos na Hispano-América havia alcançado 999 milhões de libras esterlinas.⁵¹

Com o afluxo crescente de capital estrangeiro em cada Estado da Hispano-América, as economias nacionais, nos seus mais diversos setores, vincularam-se de algum modo aos interesses internacionais. A partir da segunda metade do século XIX, o capital estrangeiro penetrou na Hispano-América sob a forma de empréstimos aos governos nacionais ou aplicações diretas, predominantemente, em ferrovias. Pelo menos, uma linha ferroviária poderia ser encontrada em cada Estado, no século XIX.⁵²

As inversões diretas não estiveram restritas às ferrovias. Ferns indicou, no caso argentino, em 1875, uma diversidade de setores da economia em que se fez presente e constante o capital inglês. Dentre outros setores, citou bancos, bondes, charqueadas, minas, companhias de gás, telégrafos.⁵³

O volume dos investimentos estrangeiros, principalmente britânicos, na Hispano-América, no transcurso do século XIX, foi tão significativo que colocou em risco a vida financeira dos investidores nacionais. No México, por exemplo, dois terços dos investimentos efetuados na economia nacional eram estrangeiros. A agricultura foi talvez o único setor da economia mexicana suprido por capital essencialmente nacional. A presença maciça do capital estrangeiro na Hispano-América incomodou alguns setores da sociedade, especialmente intelectuais e gerou posturas nacionalistas, às vezes intransigentes, numa ou noutra república.

As transformações proporcionadas pelo progresso econômico, durante o século XIX, foram mais visíveis nas grandes cidades, sempre associadas à forte pressão demográfica. Naturalmente, foram as grandes cidades, os locais onde os investimentos mais numerosos se concentraram. Nos núcleos urbanos que viveram situação marginal durante o período colonial, como Buenos Aires e Santiago do Chile, o fenômeno do crescimento geral foi muito mais explícito que em núcleos centrais da colônia, como a cidade do México e a de Lima. Capitais menores como La Habana, Bogotá e Caracas, além de centros urbanos secundários, todos periféricos nos tempos coloniais, experimentaram grande crescimento demográfico e progresso material na segunda metade dos oitocentos.⁵⁴

O crescimento urbano acelerado das grandes capitais hispano-americanas na segunda metade do século XIX, associado aos investimentos estrangeiros, viabilizou a implementação de algumas indústrias voltadas para o atendimento de demanda externa principalmente. Dentre essas, as charqueadas, que se estabeleceram em Buenos Aires e Montevideú, após 1810, e os frigoríficos, que foram se estruturando, naquelas cidades, por volta de 1882. Ainda apareceram as indústrias destinadas ao preparo do extrato de carne e ao processo de enlatamento daquele produto.⁵⁵

Enquanto, na Argentina e no Uruguai, a industrialização da carne foi-se firmando, no México, no Peru e na Guatemala, verificou-se a retomada da produção de tecidos. A experiência têxtil naquelas regiões era oriunda da colônia. Todavia, na segunda metade do século XIX, a produção de tecidos de algodão desenvolveu-se a partir da utilização de novos instrumentos e equipamentos. Essa indústria estava nitidamente voltada para o atendimento da crescente demanda do mercado interno.⁵⁶

O setor industrial hispano-americano destinado ao atendimento do mercado interno, embora modesto, cresceu e diversificou-se no decorrer do século XIX. Vale ressaltar que os primeiros governos colombianos tentaram estimular a produção nacional de ferro, papel, louça, cristal etc. De acordo com as suas possibilidades e potencialidades, diversos Estados envidaram esforços no sentido de incrementar nos seus territórios, indústrias de alimentos, bebidas, móveis, calçados, roupas, cigarros, velas, fósforos etc.⁵⁷

O avanço da industrialização e do comércio internacional alterou profundamente a paisagem urbana. Nas cidades portuárias, como Buenos Aires, por exemplo, as transformações foram bem visíveis. Aumentaram o número de cais, faróis, docas etc., com larga utilização do cimento e do ferro. Foram construídos mercados cobertos, galpões, charqueadas, frigoríficos e ainda redes de esgoto instaladas nos pontos mais críticos.⁵⁸

O novo aspecto das cidades hispano-americanas dos fins do século XIX inclui os meios de transportes urbanos. O crescimento das cidades deu origem aos subúrbios, que se interligavam à zona central, por meio da bicicleta e do bonde. As regiões urbanas servidas, por exemplo, por uma linha de bonde, passaram por processo de valorização, com a elevação dos preços dos imóveis ali localizados. O tráfego das grandes capitais chegava a preocupar os mais cautelosos. A vida urbana passou a oferecer novas formas de riscos e perigos até então desconhecidas.

Todas essas transformações do meio urbano contribuíram para provocar alterações dos usos e costumes. A iluminação a gás e, posteriormente, a elétrica

estimularam a vida noturna com a instalação de casas de diversões, restaurantes etc. O lazer tornou-se muito diversificado, com a construção dos teatros, hipódromos, estádios etc. Entretanto, a modernização urbana estava também acompanhada da proliferação dos cortiços, do aumento das diferentes formas de marginalidade, do desemprego e da criminalidade.⁵⁹

Nesse quadro de renovação, a arquitetura urbana perdeu a sua unidade. Novos estilos, com múltiplas variações, fizeram-se presentes. Os endinheirados encomendavam a construção dos seus palacetes a arquitetos estrangeiros, comumente franceses e ingleses. Os prédios públicos, sempre imponentes ou mesmo monumentais, eram edificadas também para retratar o poderio do Estado que, na maior parte das vezes, não existia. As igrejas, sempre que possível, ostentavam a grandiosidade.

Considerações finais

A segunda metade do século XIX representou, para a Hispano-América, o fim da “Longa Espera” e a época da consolidação do Estado nacional. Os estudiosos da economia hispano-americana, ao examinar o desenvolvimento descompassado dessa atividade humana, utilizaram os conceitos de: *dependência*, *ordem colonial* ou *divisão internacional do trabalho*. O desenvolvimento da economia hispano-americana era, todavia, descompassado porque essa atividade estava estruturada, naturalmente, em função das exigências do mercado europeu. O historiador francês Chaunu afirmou que a economia hispano-americana de meados do século XIX era vassala da economia européia. Fornecia matérias-primas e produtos primários e recebia em troca produtos que não era capaz de manufaturar.⁶⁰

Pelo exposto, pode-se dizer que duas questões fundamentais marcaram, portanto, a economia hispano-americana no século XIX. A primeira foi a cumplicidade do Estado nacional na arriscada manutenção de uma mono-atividade econômica por parte dos grandes proprietários. A outra, decorrente da primeira, foi uma espécie de fatalidade consentida na sucessão dos ciclos econômicos, a despeito dos graves desastres daí resultantes para a economia nacional.

O *modus vivendi* do homem e da sociedade hispano-americanos dos oitocentos, tão repleto de crises e conflitos quanto denso em transformações e avanços tecnológicos, trouxe virtudes e contradições. Entre tantas, a abertura espetacular para o exterior ao lado de um conhecimento inadequado das possibilidades e dos recursos internos; o forte apelo às novidades junto de extrema preocupação com o presente; a empolgação juvenil frente ao desconhecido. O século XX, que

também despontava com suas crises, conflitos, transformações e avanços tecnológicos, foi, porém, muito mais dinâmico e muito mais devastador.⁶¹

Notas

¹ Dentre esses intelectuais, citam-se o venezuelano Andrés Bello (1781-1864) e os argentinos Juan Bautista Alberdi (1810-1884) e Domingo Faustino Sarmiento (1811-1888).

² Irwin FELLER, "Inventive Activity in Agriculture, 1837-1900", *Journal of Economic History*, XXII, p. 576-577; Michael D. COE, "The Chinampas of Mexico", *Scientific American*, CCXI, 1, p. 90-99; F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 259-263; Felix Webster McBRIDE, *Cultural and Historical Geography of Southwest Guatemala*, p. 16 e ss; H. HOETINK, *The Dominican People 1850-1900: Notes for a Historical Sociology*, p. 5; John V. MURRA, *La organización económica del Estado Inca*, p. 29-61; Ciro Flamarión Santana CARDOSO, *América pré-colombiana*, p. 52-108.

³ B. H. SLICHER van BATH, *Historia agraria de Europa Occidental, 500-1850*, p. 353 e ss.

⁴ Benjamín A. FRANKEL, "La guerra federal y sus secuelas, 1859-1869", in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 135; William Paul McGREEVEY, *An Economic History of Colombia, 1845-1930*, p. 122; Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 270-271.

⁵ Eric J. HOBBSBAWM, *The Age of Capital 1848-1875*, p. 50.

⁶ Douglas NORTH, "Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913", *Journal of Economic History*, XVIII, p. 537-555; Max E. FLETCHER, "The Suez Canal and World Shipping, 1869-1914," *Journal of Economic History*, XVIII, p. 556-557; Celso FURTADO, *A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos*, p. 50; Eric J. HOBBSBAWM, *The Age of Capital 1848-1875*, p. 58, 310.

⁷ F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 248-255; Brian LOVE-MAN, *Chile: The Legacy of Hispanic Capitalism*, p. 146; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 20-25.

⁸ John LYNCH, *Argentine Dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 252; Emilio ROMERO, *Historia Económica del Perú*, v. II, p. 118.

⁹ Robert G. ALBION, "British Shipping and Latin America", *Journal of Economic History*, XI, p. 361-374.

¹⁰ Robert G. ALBION, "British Shipping and Latin America", *Journal of Economic History*, XI, p. 373-374.

¹¹ H. S. FERNS, *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*, p. 80; Pío CASAL, (Enrique Palacios), *Reseña de la situación general de Guatemala*, 1863, p. 59-60; Franklin W. KNIGHT, *Slave society in Cuba during the Nineteenth Century*, p. 44; Jean-Pierre BLANCPAIN, *Les allemands au Chili, 1816-1945*, p. 811; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 172; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: A Nation Divided*, p. 184.

- ¹² O *poncho* é uma manta que tem abertura no centro para enfiar, por ela, a cabeça.
- ¹³ Celso FURTADO, *A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos*, p. 50-51; John LYNCH, *Argentine Dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 137-151, 254.
- ¹⁴ Ver Tulio HALPERÍN DONGHI, “Afirmación do regime neocolonial”, in *História da América Latina*, p. 144-151, particularmente.
- ¹⁵ Franklin W. KNIGHT, *Slave Society in Cuba during the Nineteenth Century*, p. 45; Eric J. HOBSBAWM, *The Age of Capital 1848-1875*, p. 176; H. HOETINK, *The Dominican People 1850-1900: Notes for a Historical Sociology*, p. 6-9.
- ¹⁶ James R. SCOBIE, *Argentina: A City and a Nation*, p. 305; John LYNCH, *Argentine Dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 83; Manuel PÉREZ VILA, “El gobierno deliberativo. Hacendados, comerciantes y artesanos frente a la crisis, 1830-1848”, in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 47-49; Lilo LINKE, *Ecuador: Country of Contrasts*, p. 136; Richard P. HYLAND, “A Fragile Prosperity: Credit and Agrarian Structure in the Cauca Valley, Colombia 1851-87”, *Hispanic American Historical Review*, LXII, p. 372-374.
- ¹⁷ Arnold J. BAUER, *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, p. 63-71; Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 257; William Paul. MCGREEVEY, *An Economic History of Colombia, 1845-1930*. p. 98.
- ¹⁸ Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: A Nation Divided*, p. 131. Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 51-52.
- ¹⁹ David BROWNING, *El Salvador: la tierra y el hombre*, p. 271, 365; Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 242, 258-259; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: A Nation Divided*, p. 131, 149-160.
- ²⁰ Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 243-244; Jan BAZANT, *A Concise History of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*, p. 39-40, 114-117.
- ²¹ Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 95-107.
- ²² Wayne D. RASMUSSEN, “The Impact of Technological Change on American Agriculture, 1862-1962”, *Journal of Economic History*, XXII, p. 580; Laura RANDALL, *A Comparative Economic History of Latin America, 1500-1914*, v. 4, p. 78-79, 93, 194; W. M. MATHEW, “Antony Gibbs & Sons, The Guano Trade and the Peruvian Government, 1842-1861”, in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, p. 338.
- ²³ Francisco A. ENCINA, *Nuestra inferioridad económica: sus causas, sus consecuencias*, p. 175-176; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 143-146; Robert GREENHILL, “The Nitrate and Iodine Trades, 1880-1914”, in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, p. 231-283.
- ²⁴ Asunción LAVRIN, “La riqueza de los conventos de monjas en Nueva España: estructura y evolución durante el siglo XVIII”, *Cahiers des Amériques Latines*, VIII, p. 91-122; Arnold J. BAUER, “The Church and Spanish American Agrarian Structure: 1765-1865”, *The Americas*,

XXVIII, p. 78-98; Michael P. COSTELOE, "The Administration, Collection and Distribution of Tithes in the Archbishopric of Mexico, 1800-1860", *The Americas*, XXIII, p. 3-27; Michael P. COSTELOE, *Church Wealth in Mexico: A Study of the 'Juzgado de Capellanías' in the Archbishopric of Mexico, 1800-1856*; Jan BAZANT, "La desamortización de los bienes corporativos en 1856", *Historia mexicana*, XVI, 2, p. 193-212.

²⁵ Jan BAZANT, *Cinco haciendas mexicanas: tres siglos de vida rural en San Luis Potosí, 1600-1910*; Manuel PÉREZ VILA, "El gobierno deliberativo. Hacendados, comerciantes y artesanos frente a la crisis, 1830-1848", in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 70; Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 258-259; Laura RANDALL, *A Comparative Economic History of Latin America, 1500-1914*, v. 4, p. 111; Arnold J. BAUER, *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, p. 88.

²⁶ Amado Luiz CERVO & Clodoaldo BUENO, *História da política exterior do Brasil*, p. 50-51; Richard GRAHAM, *Britain and the Onset of Modernization in Brazil, 1850-1914*, p. 100; Pío CASAL (Enrique Palacios), *Reseña de la situación general de Guatemala, 1863*, p. 73-79; F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 323-324; Claudio VÉLIZ, "The Irisarri Loan", *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 23, p. 12.

²⁷ Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 90; Miles L. WORTMAN, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, p. 258-259; F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 275-280, 303-306; John LYNCH, *Argentine Dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 84-85; Jan BAZANT, *Cinco haciendas mexicanas: tres siglos de vida rural en San Luis Potosí, 1600-1910*, p. 59.

²⁸ F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 276-277, 297, 307; Laura RANDALL, *A Comparative Economic History of Latin America, 1500-1914*, v. 4, p. 71-72; Manuel PÉREZ VILA, "El gobierno deliberativo. Hacendados, comerciantes y artesanos frente a la crisis, 1830-1848", in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 70.

²⁹ Charles JONES, "Commercial Banks and Mortgage Companies", in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, p. 31-32; David JOSLIN, *A Century of Banking in Latin America*, p. 19; Robert GREENHILL, "Merchants and the Latin American Trades: An Introduction", in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, p. 159-197; John LYNCH, *Argentine Dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 255; Brian LOVEMAN, *Chile: The Legacy of Hispanic Capitalism*, p. 38-39; Arnold J. BAUER, *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, p. 38-39, 87-88, 214.

³⁰ Manuel PÉREZ VILA, "El gobierno deliberativo. Hacendados, comerciantes y artesanos frente a la crisis, 1830-1848", in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 74-76; Arnold J. BAUER, *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, p. 90-92; Jan BAZANT, *A Concise History of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*, p. 87; F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica da Guatemala*, p. 329-334; Laura RANDALL, *A Comparative Economic History of Latin America, 1500-1914*, v. 4, p. 111.

³¹ Manuel PÉREZ VILA, "El gobierno deliberativo. Hacendados, comerciantes y artesanos frente a la crisis, 1830-1848", in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 64-65.

³² David JOSLIN, *A Century of Banking in Latin America*; Charles JONES, “Commercial Banks and Mortgage Companies”, in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, p. 17-52.

³³ Charles JONES, “Insurance Companies”, in D. C. M. PLATT (ed.), *op. cit.*, p. 53-74.

³⁴ Jan BAZANT, *A concise History of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*, p. 110.

³⁵ William Paul McGREEVEY, *An economic History of Colombia, 1845-1930*, p. 41-44, 246.

³⁶ Miron BURGÍN, *Aspectos económicos del federalismo argentino*, p. 162.

³⁷ J. H. COATSWORTH, “Obstacles to Economic Growth in Nineteenth – Century Mexico”, *American Historical Review*, LXXXIII, p. 91.

³⁸ William Paul McGREEVEY, *An economic History of Colombia, 1845-1930*, p. 246; Arnold J. BAUER, *Chilean Rural Society from the Spanish conquest to 1930*, p. 29; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*, p. 161; Pío CASAL (Enrique Palacios), *Reseña de la situación general de Guatemala, 1863*, p. 54.

³⁹ Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 117-118; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*, p. 161-162.

⁴⁰ Franklin W. KNIGHT, *Slave society in Cuba during the nineteenth century*, p. 32-33; C. Hamilton ELLIS, “The Development of Railway Engineering”, in Charles SINGOR et alii., *A History of Technology*, v. 5, p. 323.

⁴¹ Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 130-134; Laura RANDALL, *A comparative economic history of Latin America, 1500-1914*, v. 4, p. 81.

⁴² Brian LOVEMAN, *Chile: The legacy of hispanic capitalism*, p. 150-159.

⁴³ Eric J. HOBSBAWM, *The age of capital 1848-1875*, p. 64; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*. p. 130.

⁴⁴ Peter REES, *Transportes y comercio entre México y Veracruz, 1519-1910*, p. 110-111; Horacio Juan CUCCORESE, *Historia de los ferrocarriles en la Argentina*, p. 7-26; James R. SCOBIE, *Buenos Aires. Plaza to suburb, 1870-1910*, p. 10-11, 23, 93.

⁴⁵ Juan José CASTRO, *Estudio sobre los ferrocarriles sud-americanos y las grandes líneas internacionales, publicado bajo los auspicios del Ministerio de Fomento de la República Oriental del Uruguay, y enviado a la exposición Universal de Chicago*, p. 5.

⁴⁶ Nikita HARWICH VALLENILLA, “El modelo económico del liberalismo amarillo: historia de un fracaso, 1898-1908”, in Miquel IZARD et alii., *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*, p. 208; Juan José CASTRO, *Estudio sobre los ferrocarriles sud-americanos y las grandes líneas internacionales, publicado bajo los auspicios del Ministerio de Fomento de la República Oriental del Uruguay, y enviado a la exposición Universal de Chicago*, p. 394, 444-445; Colin LEWIS, “British Railway Companies and the Argentine Government”, in D. C. M. PLATT (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: an inquiry based on british experience in Latin America*.

⁴⁷ Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*, p. 116.

⁴⁸ Eric J. HOBSBAWM, *The age of capital 1848-1875*, p. 59; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 141; John J. JOHNSON, *Pioneer Telegraphy in Chile, 1852-1876*.

⁴⁹ J. Fred RIPPY, "Notes on Early Telephone Companies of Latin America", *Hispanic American Historical Review*. XXVI, p. 116-118; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*, p. 163; H. HOETINK, *The dominican people 1850-1900: Notes for a historical sociology*, p. 58.

⁵⁰ Percy Alvin MARTIN, "The Influence of the United States on the Opening of the Amazon to the World's Commerce", *Hispanic American Historical Review*, I, p. 146-162; Julio ESTRADA YCASA, *El puerto de Guayaquil*, v. II, p. 236; Robert L. GILMORE & John Parker HARRISON, "Juan Bernardo Elbers and the Introduction of Steam Navigation on the Magdalena River", *Hispanic American Historical Review*, XXVIII, p. 335-359; William H. GRAY, "Steamboat Transportation on the Orinoco", *Hispanic American Historical Review*, XXV, p. 455-469; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 135-137; Ralph Lee Jr. WOODWARD, *Central America: a nation divided*, p. 121-122, 137-138, 146.

⁵¹ H. S. FERNS, *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*, p. 134-137; Richard GRAHAM, *Britain and the onset of modernization in Brazil, 1850-1914*, p. 5; Robert G. ALBION, "British Shipping and Latin America", *Journal of Economic History*, XI, p. 371; David JOSLIN, *A century of banking in Latin America*, p. 98-100.

⁵² David JOSLIN, *A century of banking in Latin America*, p. 100-101.

⁵³ H. S. FERNS, *Britain and Argentina in the nineteenth century*, p. 325-327.

⁵⁴ Nicolás SÁNCHEZ-ALBORNOZ & José Luis MORENO, *La población de América Latina: bosquejo histórico*, p. 114-115; Richard M. MORSE (ed.), *Las ciudades latinoamericanas*, v. II, p. 18, 62, 144, 164, 174, 200, 214; William Paul McGREEVEY, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, p. 110; James R. SCOBIE, *Buenos Aires, plaza to suburb, 1870-1910*, p. 6, 11, 39; Markos J. MAMALAKIS, *Historical statistics of Chile*, v. II, p. 413.

⁵⁵ Aníbal BARRIOS PINTOS, *Historia de la ganadería en el Uruguay, 1574-1971*, p. 151-152, 171, 179, 194-195, 229-232; David JOSLIN, *A century of banking in Latin America*, p. 115-116; John LYNCH, *Argentine dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 14-15, 78-81.

⁵⁶ Jan BAZANT, *A concise history of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*, p. 44-45, 113, 115; Jan BAZANT, "Industria algodonera poblana de 1800-1843 en números", *Historia Mexicana*, XIV, 1, p. 131-143; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 140; F. Valentín SOLÓRZANO, *Evolución económica de Guatemala*, p. 282, 336.

⁵⁷ William Paul McGREEVEY, *An economic history of Colombia, 1845-1930*, p. 41; Roberto CASSÁ, *Historia social y económica de la República Dominicana*, v. II, p. 143; Pío CASAL (Enrique Palacios), *Reseña de la situación general de Guatemala, 1863*, p. 55-56; Emilio ROMERO, *Historia económica del Perú*, v. II, p. 142-143; David JOSLIN, *A century of banking in Latin America*, p. 116; Brian LOVEMAN, *Chile: The legacy of hispanic capitalism*, p. 210; Arnold J. BAUER, *Chilean rural society from the spanish conquest to 1930*, p. 204.

⁵⁸ Julio ESTRADA YCASA, *El puerto de Guayaquil*, v. II, p. 116-117, 122; John LYNCH, *Argentine dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*, p. 252; James R. SCOBIE, *Buenos Aires. plaza to suburb, 1870-1910*, p. 70-86; Linda JONES, Charles JONES & Robert GREE-

NHILL, “Public Utility Companies”, in D. C. M. PLATT (ed.), *Business imperialism, 1840-1930: an inquiry based on british experience in Latin America*, p. 83-94.

⁵⁹ Andrés M. CARRETERO, *El compadrito y el tango (el hombre de la Argentina comercial)*; James R. SCOBIE, Buenos Aires. Plaza to Suburb, 1870-1910, p. 118-119.

⁶⁰ Pierre CHAUNU, *História da América Latina*, p. 106.

⁶¹ Utilizaram-se, neste artigo, informações de natureza factual e bibliográfica da “Introducción general” à *Historia de la literatura hispanoamericana*, coordenada por Luís ÍÑIGO MADRIGAL.

Referências

ALBION, Robert G. “British Shipping and Latin America”, *Journal of Economic History*. XI, 1951, p. 361-374.

BARRIOS PINTOS, Aníbal. *Historia de la ganadería en el Uruguay, 1574-1971*. Montevideo: Ministerio de Educación y Cultura, 1973.

BAUER, Arnold J. *Chilean rural society from the spanish conquest to 1930*. Cambridge: Cambridge University Press, 1975.

_____. “The Church and Spanish American Agrarian Structure: 1765-1865”, *The Americas*. XXVIII, 1971, p. 78-98.

BAZANT, Jan. *A concise history of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

_____. *Cinco haciendas mexicanas: tres siglos de vida rural en San Luis Potosí (1600-1910)*. México: Colegio de México, 1975.

_____. «Industria algodonera poblana de 1800-1843 en números», *Historia mexicana*. XIV, 1, 1964, p. 131-143.

_____. «La desamortización de los bienes corporativos en 1856», *Historia mexicana*. XVI, 2, 1966, p. 193-212.

BLANCPAIN, Jean-Pierre. *Les allemands au Chili (1816-1945)*. Köln: Böhlau Verlag, 1974.

BROWNING, David. *El Salvador: la tierra y el hombre*. San Salvador: Ministerio de Educación, 1975.

BURGIN, Miron. *Aspectos económicos del federalismo argentino*. Buenos Aires: Solar / Hachette, 1969.

CARDOSO, Ciro Flamarion Santana. *América pré-colombiana*. São Paulo: Brasiliense, 1981.

CARRETERO, Andrés M. *El compadrito y el tango (el hombre de la Argentina comercial)*. Buenos Aires: Pampa y Cielo, 1964.

- CASAL, Pío (Enrique Palacios). *Reseña de la situación general de Guatemala, 1863*. Ed. de Jorge Luján Muñoz, Guatemala: Academia de Geografía e Historia de Guatemala, 1981.
- CASSÁ, Roberto. *Historia social y económica de la República Dominicana*. 2 v., Santo Domingo: Alfa y Omega, 1980.
- CASTRO, Juan José. *Estudio sobre los ferrocarriles sud-americanos y las grandes líneas internacionales, publicado bajo los auspicios del Ministerio de Fomento de la República Oriental del Uruguay, y enviado a la exposición universal de Chicago*. Montevideo: Imprenta a Vapor de la Nación, 1893.
- CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. *História da política exterior do Brasil*. 2ª ed., Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.
- CHAUNU, Pierre. *História da América Latina*. 4ª ed., São Paulo: DIFEL / Difusão Editorial, 1979.
- COATSWORTH, J. H. “Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico”, *American Historical Review*. LXXXIII, 1978, p. 80-100.
- COE, Michael D. “The Chinampas of Mexico”, *Scientific American*. CCXI, 1, 1964, p. 90-99.
- COSTELOE, Michael P. “Church Wealth in Mexico: A Study of the ‘Juzgado de Capellanías’.” In: *The Archbishopric of Mexico, 1800-1856*. Cambridge: The University Press, 1967.
- _____ “The Administration, Collection and Distribution of Tithes in the Archbishopric of Mexico, 1800-1860”, *The Americas*. XXIII, 1966, p. 3-27.
- CUCCORESE, Horacio Juan. *Historia de los ferrocarriles en la Argentina*. Buenos Aires: Macchi, 1969.
- ENCINA, Francisco A. *Nuestra inferioridad económica: sus causas, sus consecuencias*. Santiago de Chile: Imprenta Unversitaria, 1912.
- ESTRADA YCAZA, Julio. *El puerto de Guayaquil*. 2 v., Guayaquil: Archivo Histórico del Guayas, 1973.
- FELLER, Irwin. «Inventive Activity in Agriculture, 1837-1900», *Journal of Economic History*. XXII, 1962.
- FERNS, H. S. *Britain and Argentina in the nineteenth century*. Oxford: Oxford University Press, 1960. Há uma tradução para a língua espanhola, *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XIX*. Buenos Aires: Solar / Hachette, 1966.
- FLETCHER, Max E. “The Suez Canal and World Shipping, 1869-1914”, *Journal of Economic History*. XVIII, 1958, p. 556-573.
- FURTADO, Celso. *A Economia latino-americana (formação histórica e problemas contemporâneos)*. 2ª ed., São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1978.

- GILMORE, Robert L. & HARRISON, John Parker. “Juan Bernardo Elbers and the Introduction of Steam Navigation on the Magdalena River”, *Hispanic American Historical Review*. XXVIII, 1948, p. 335-359.
- GRAHAM, Richard. *Britain and the onset of modernization in Brazil, 1850-1914*. Cambridge: The University Press, 1972.
- GRAY, William H. “Steamboat Transportation on the Orinoco”, *Hispanic American Historical Review*. XXV, 1945, p. 455-469.
- HALPERÍN DONGHI, Tulio. *História da América Latina*. 2ª ed., Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.
- HOBBSAWM, Eric J. *The age of capital 1848-1875*. London: Weidenfeld and Nicolson, 1976.
- HOETINK, H. *The dominican people 1850-1900: Notes for a Historical Sociology*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982.
- HYLAND, Richard P. “A Fragile Prosperity: Credit and Agrarian Structure in the Cauca Valley, Colombia, 1851-87”, *Hispanic American Historical Review*. LXII, 1982, p. 369-406.
- ÍÑIGO MADRIGAL, Luís (coord.). *Historia de la literatura hispanoamericana*. 2ª ed., t. II, Madrid: Ediciones Cátedra, 1993.
- IZARD, Miquel et alii. *Política y economía en Venezuela, 1810-1976*. Caracas: Fundación John Boulton, 1976.
- JOHNSON, John J. *Pioneer telegraphy in Chile, 1852-1876*. Stanford: Stanford University Press, 1948.
- JOSLIN, David. *A century of banking in Latin America*. Oxford: Oxford University Press, 1963.
- KNIGHT, Franklin W. *Slave society in Cuba during the nineteenth century*. Madison: University of Wisconsin Press, 1977.
- LAVRIN, Asunción. “La riqueza de los conventos de monjas en Nueva España: estructura y evolución durante el siglo XVIII”, *Cahiers des Amériques Latines*. VIII, 1973, p. 91-122.
- LINKE, Lilo. *Ecuador: Country of Contrasts*. London: Oxford University Press, 1967.
- LOVEMAN, Brian. *Chile: The Legacy of Hispanic Capitalism*. New York: Oxford University Press, 1979.
- LYNCH, John. *Argentine dictator: Juan Manuel de Rosas, 1829-1852*. Oxford: Clarendon Press, 1981.
- MAMALAKIS, Markos J. *Historical statistics of Chile*. 2 v., Westport: Greenwood Press, 1979-1980.

- MARTIN, Percy Alvin. "The Influence of the United States on the Opening of the Amazon to the World's Commerce", *Hispanic American Historical Review*. I, 1918, p. 146-162.
- McBRIDE, Felix Webster. *Cultural and historical geography of southwest Guatemala*. Westport: Greenwood Press, 1971.
- McGREEVEY, William Paul. *An economic history of Colombia, 1845-1930*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- MORSE, Richard M. (ed.). *Las ciudades latinoamericanas*. 2 v., México: Sep-Setentas, 1973.
- MURRA, John V. *La organización económica del Estado Inca*. 5ª ed., México: Siglo Veintiuno, 1989.
- NORTH, Douglas. «Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913», *Journal of Economic History*. XVIII, 1958, p. 537-555.
- PLATT, D. C. M. (ed.). *Business imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford: Oxford University Press, 1977.
- RANDALL, Laura. *A comparative economic history of Latin America, 1500-1914*. v. 4: Peru. Ann Arbor: University Microfilms, 1977.
- RASMUSSEN, Wayne D. "The Impact of Technological Change on American Agriculture, 1862-1962", *Journal of Economic History*. XXII, 1962, p. 578-591.
- REES, Peter. *Transportes y comercio entre México y Veracruz, 1519-1910*. México: Sep-Setentas, 1976. *Revue Historique*. Paris: 1964, 3.
- RIPPY, J. Fred. "Notes on Early Telephone Companies of Latin America", *Hispanic American Historical Review*. XXVI, 1946, p. 116-118.
- ROMERO, Emilio. *Historia Económica del Perú*. 2ª ed., 2 v., Lima: Universo, 1968.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás & MORENO, José Luis. *La población de América Latina: bosquejo histórico*. Buenos Aires: Paidós, 1968.
- SCOBIE, James R. *Argentina: A City and a Nation*. New York: Oxford University Press, 1971.
- _____. *Buenos Aires, plaza to suburb, 1870-1910*. New York: Oxford University Press, 1974.
- SINGOR, Charles et alii. *A History of technology*. v.5: The Late Nineteenth Century, Oxford: Clarendon Press, 1958.
- SLICHER van BATH, B. H. *Historia agraria de Europa Occidental (500-1850)*. Barcelona: Península, 1974.
- SOLÓRZANO, F. Valentín. *Evolución económica de Guatemala*. 4ª ed., Guatemala: Ministerio de Educación, 1977.
- VÉLIZ, Claudio. «The Irisarri Loan», *Boletín de estudios latinoamericanos y del Caribe*. 23, 1977, p.3-20.

WOODWARD, Ralph Lee, Jr. *Central America: A Nation Divided*. New York: Oxford University Press, 1976.

WORTMAN, Miles L. *Government and society in Central America, 1680-1840*. New York: Columbia University Press, 1982.

Resumo

O artigo sintetiza aspectos da economia e da modernização na Hispano-América da segunda metade do século XIX. Levando-se em conta as especificidades dos diversos Estados da região, abordaram-se temas como comércio marítimo, agricultura e mineração; finanças e instituições de crédito; transportes, comunicações e crescimento urbano.

Palavras-chave: Economia; Modernização; Hispano-América; Divisão internacional do trabalho; Estado Nacional.

Abstract

This article synthesizes aspects of the economy and modernization of the Spanish-America in the second half of the 19th century. Taking into account the specificity of the many states of the region, the following themes were discussed: the maritime trade, agriculture and mining; finances and credit institutions; transportation, communication and urban growth.

Key words: Economy; Modernization; Spanish-America; International labor division; National State.

Resumen

El artículo sintetiza aspectos de la economía y de la modernización en la Hispanoamérica de la segunda mitad del siglo XIX. Llevándose en cuenta las especificidades de los diversos Estados de la región, se abordan temas como el comercio marítimo, la agricultura y la explotación de minas; las finanzas y las instituciones de crédito; transportes, comunicaciones y crecimiento urbano.

Palabras clave: Economía; Modernización; Hispanoamérica; División internacional del trabajo; Estado Nacional.

Vicente Dobroruka

Professor de História Antiga, Universidade de Brasília. Doutor em Teologia, Oxford.

A teologia de Antônio Conselheiro, à luz de seu manuscrito de 1897: observações sobre pontos específicos do pensamento conselheirista¹

Introdução

Muito se tem escrito sobre o caráter milenarista ou messiânico do movimento de Canudos. Poucos, porém, deram-se ao trabalho de examinar o texto (ou melhor, os dois textos) deixados pelo próprio Antônio Conselheiro com a intenção de diagnosticarem a presença de traços de milenarismo neles. Este artigo propõe-se a discussão mais detalhada de aspectos da teologia do Conselheiro, com base num desses manuscritos, o mais famoso, difundido e completo – o de 1897.

Condições em que foi realizado o manuscrito e alguns aspectos relevantes quanto à sua composição

Em meio aos destroços de Canudos, destruído em 1897, o médico João de Sousa Pondé² encontrou um livrinho que levava o nome de Antônio Conselheiro por autor, ainda manuscrito. Ataliba Nogueira descreve o achado nos seguintes termos: *O volume é encadernado, conta 628 páginas³, numeradas e sem margem. Cada página com 14 linhas. Tinta preta, letra bela e sempre igual. Formato 10 x 14.*

Diz a folha de rosto:

“A presente obra mandou subscrever

o peregrino

Antônio Vicente Mendes Maciel

no povoado do

Belo Monte, província da Bahia

em 12 de janeiro de 1897.”⁴

Prossigamos com as considerações de Nogueira, acerca da folha de rosto:

A expressão “mandou subscrever” é característica da sua profunda humildade. Mas a caligrafia do texto e a assinatura são suas, as mesmas que

se podem ver em duas cartas emolduradas e suspensas na parede, no Instituto Histórico e Geográfico da Bahia. O texto destas cartas tem sido reproduzido alhures por outros autores.

A obra manuscrita é autêntica e do punho do Conselheiro⁵.

Com essa frase, Nogueira encerra sua apresentação do manuscrito de Antônio Conselheiro. Cabe considerar, entretanto, que não há unanimidade quanto à caligrafia. Teófilo Andrade, em artigo na revista *O Cruzeiro*, de 2 de agosto de 1947, afirma que o livro:

Está manuscrito em letra de mulher, certamente por uma das muitas de certa ilustração, que seguiam o “Peregrino”, crentes na sua santidade e na força dos milagres que operava⁶.

Abelardo Montenegro afirma que Antônio Conselheiro mantinha um secretário, de nome Leão da Silva, a quem ele ditava seu pensamento religioso; Nertan Macedo confirma, acrescentando que Leão vinha de Natuba e tinha boa letra – o que pode significar que a caligrafia do manuscrito provinha dele e não do Conselheiro⁷.

Com essa questão técnica referente às três possibilidades caligráficas (escrita do próprio punho do Conselheiro, de um suposto secretário ou de uma mulher não-identificada) encerra-se a apresentação do manuscrito. Devo lembrar ao leitor que o fato de esse texto ser um dos poucos documentos escritos que restam do beato canudense justifica a importância que lhe é atribuída. Na verdade, ele é a única coisa que se pode contrapor às insinuações euclidianas acerca da natureza das idéias de Antônio Conselheiro – embora exista um outro texto do beato de Canudos ao qual não tive acesso.

Segundo Duglas T. Monteiro, esse outro texto menos conhecido do Conselheiro é um escrito quase idêntico ao encontrado por João de Sousa Pondé, tanto na forma quanto no conteúdo teológico, mas que não possuiria as últimas partes – consagradas à república. Tal manuscrito mais antigo estava, até 1972, entre os bens do senador Aloísio de Carvalho, cuja família o doou ao Prof. Calasans⁸.

A data desse texto consta na folha de rosto como sendo 24 de maio de 1895; portanto, aproximadamente dois anos anterior às “Prédicas” recolhidas e analisadas por Ataliba Nogueira. Seu título é *Apontamentos dos preceitos da divina lei de Nosso Senhor Jesus Cristo, para a salvação dos homens*. Segundo José Calasans,

*O manuscrito de 95 é simplesmente um registro de conceitos religiosos, enquanto a obra de 97, que em parte é cópia da anterior, consigna idéias políticas e sociais [...]*⁹

Usos pósteros do manuscrito de 1897

Mas retornemos ao nosso principal objeto de análise, a obra escrita pelo Conselheiro já próximo da morte. Vejamos primeiramente as condições físicas do livro, em que circunstâncias ele foi achado e alguns usos que dele se fizeram ao longo desses cem anos.

O manuscrito de Antônio Conselheiro recebeu da mão de João de Sousa Pondé uma inscrição na folha de rosto:

No dia 5 de outubro de 1897, em que as tropas legais sob o comando do general Artur Oscar de Andrade Guimarães assenhorearam-se vitoriosa e decisivamente do arraial de Canudos, dando busca no lugar denominado Santuário, foi este livro encontrado, em uma velha caixa de madeira, por mim, que me achava como médico em comissão do governo estadual e que fiz parte da junta de peritos que no dia 6 exumou e reconheceu a identidade do cadáver do grande fanático. Submetido ao testemunho de muitos conselheiristas, este livro foi reconhecido ser o mesmo que, em vida, acompanhava nos últimos dias a Antônio Maciel – Conselheiro – Bahia, março de 1898.
João Ponde

Mas o médico da quarta expedição não conservaria os manuscritos por muito tempo em seu poder. Logo depois de recolhê-los, ele os ofertaria ao amigo Afrânio Peixoto, que por sua vez também deixaria sua marca no documento.

Este livro foi-me oferecido pelo meu amigo e companheiro de estudos João de Sousa Pondé, que no 6º ano médico partiu para Canudos como cirurgião da expedição militar Artur Oscar (1897). Passo-o a Euclides da Cunha na esperança de lhe informar alguma nota dos seus mirfíficos ‘sertões’.
A. Peixoto

Veremos adiante o uso que Euclides fez do texto que lhe foi oferecido por Afrânio Peixoto.

A história do manuscrito subsequente a Euclides é obscura: muitos anos após a morte do escritor, ele apareceu num “sebo”, e foi comprado pelo poeta Aristeu Seixas.

Os manuscritos de Antônio Conselheiro, tal como publicados por Ataliba Nogueira, encontram-se divididos da seguinte forma:

*Parte primeira: “Tempestades que se levantam no coração de Maria”. São vinte e nove meditações, que Antônio Conselheiro denominou “mistérios”, referentes às tribulações sofridas por Maria ao longo de toda a vida de Jesus Cristo. Esses mistérios, por sua vez, subdividem-se cada um em três pontos. Vão da página 1 até a 223.

*Parte segunda: Exposição sobre os dez mandamentos da lei de Deus. Compõe-se de comentários acerca de cada mandamento e vão da página 224 até a 425 do manuscrito (ao término dos comentários encontra-se uma “Advertência final”).

*Parte terceira: Textos seletos retirados das Escrituras, normalmente em latim e acompanhados da tradução. Compreende o período entre as páginas 427 e 485.

*Parte quarta: Miscelânea. Da pág. 486 até a 536. Na pág. 537, encontra-se a única referência a uma obra material realizada pelo Conselheiro: a Igreja de Santo Antônio, em Canudos. Da página 560 a 623, as mais marcantes de todo o livro, Antônio Conselheiro ocupa-se da república; e, na pág. 624, está a despedida aos canudenses.

Uma exposição das idéias do Conselheiro, na seqüência em que foram colocadas por ele ao longo do manuscrito, poderia ser feita aqui. Bastaria expor ao leitor comentários acerca das principais questões do manuscrito na mesma ordem em que esses problemas nele vão surgindo.

No entanto, além de enfadonho, tal método me parece muito pouco adequado ao entendimento contemporâneo – e, queiramos ou não, o esforço aqui deve ser menos o de tentar reproduzir a *Weltanschauung* do Conselheiro do que o de tentar colocar em *nosso* próprios termos a forma pela qual *ele* via o mundo. Assim, o descompasso entre a exposição de estilo conselheirista e a nossa própria análise parece inevitável.

Entretanto, isso não turva o nosso entendimento. Apenas significará que farei um mapeamento de questões presentes ao longo de todo o livro, em vez de seguir linearmente as palavras do Conselheiro, e ir inserindo, ocasionalmente, meus próprios comentários. Essa advertência torna-se tanto mais necessária ao leitor quanto ele próprio verá seu interesse distribuído de maneira muito desigual, pela obra de Antônio Conselheiro – independentemente de quais aspectos venham a lhe interessar mais.

Os poucos autores que se deram ao trabalho de analisar os escritos do Conselheiro concordam com a ortodoxia dos ensinamentos ali contidos, e me parece que o que neles mais se destaca é a exigência de permanente atenção por parte do crente, para a sua própria salvação. Tal preocupação está presente ao longo de todas as quatro partes em que se divide o manuscrito tal como intitulado por Ataliba Nogueira (o livro possui o título “barroco” de *Tempestades que se anunciam no coração de Maria por ocasião do mistério da anunciação*, mas foi publicado por Nogueira como *Prédicas aos Canudenses e um Discurso sobre a república*).

Aspectos essenciais da teologia conselheirista: cristologia, mariologia e eclesiologia

Uma análise inteligente e sutil dos escritos de Antônio Conselheiro foi feita no início da década de 80, por José L. Fiorim, da Universidade de São Paulo. Nesse artigo, Fiorim define três níveis básicos para o entendimento do discurso conselheirista. No primeiro, deve-se buscar a descrição do conteúdo semântico das prédicas; no segundo, um estudo das condições estruturais que determinaram esse conteúdo semântico; e no terceiro, uma análise das posições políticas veiculadas por Antônio Conselheiro em seu discurso. O primeiro nível, por sua vez, abrangeria três outros: remeteria, sucessivamente, à teologia, à concepção de mundo e à ética¹⁰. A teologia conselheirista, por sua vez, é dividida por Fiorim em três outros subitens: cristologia, mariologia e eclesiologia. Seguirei essa a proposta de divisão feita por Fiorim, por ela se mostrar bastante prática e lúcida. Principiemos então pela cristologia conselheirista.

As noções que Antônio Conselheiro tinha acerca de Jesus Cristo e de seu papel como mártir e redentor encontram-se localizadas basicamente na parte inicial do manuscrito. Aqui, a ênfase é posta pelo autor na indignidade com que nós homens nos comportamos por comparação com Maria, mãe e santa, cujo sofrimento por seu filho Jesus é de tal ordem que torna insignificante qualquer sofrimento humano. A forma pela qual o Conselheiro sublinha a pobreza de Cristo e condena a hipocrisia como mal maior são provas claras do rigor com que ele propunha a construção de uma moralidade efetivamente cristã dentro do arraial. Nessas páginas, a radicalidade com que o Conselheiro insiste na conversão e o caráter absoluto, tanto do pecado quanto da graça, nos fazem lembrar os traços caracteristicamente revolucionários das seitas, ao seguirmos a distinção entre seita e religião tal como proposta por Ernst Bloch¹¹: a primeira, ao contrário da segunda, tem ainda tudo por fazer e nela o engajamento do fiel é tanto mais absoluto por ser condicio-

nado pela sua livre escolha, não pelo nascimento. Cabe lembrar, evidentemente, que Antônio Conselheiro não estava criando qualquer tipo de seita, mas apenas desenvolvendo um tipo de catolicismo muito ortodoxo dentro de determinado grupo social. Encontramos ainda várias reflexões cristológicas no sermão sobre a cruz, que me parecem especialmente importantes, por constituírem mais uma prova do caráter não-insurrecional da pregação conselheirista:

*Se alguém quer vir após mim, negue-se a si mesmo, tome sua cruz e siga-me. Assim disse Nosso Senhor Jesus Cristo. O homem deve carregar sua cruz debaixo de qualquer forma que se apresente, deve penetrar-se assim de júbilo, sabendo que em virtude dela vai ao Céu... Ora, podem crer que lhes têm verdadeiro amor aqueles que renunciam à cruz que o Senhor lhes envia?*¹²

Ora, a redenção humana só se tornou possível graças ao sofrimento e paixão de Cristo; correspondentemente, o homem só pode salvar-se aceitando por completo a presença de Deus em si – o que, para Antônio Conselheiro, só ocorrerá plenamente com a ressurreição dos mortos, no fim dos tempos.

*Que é a vida do homem neste mundo? Não é mais que mera peregrinação, que vai caminhando com tanta pressa para a eternidade. E assim não há no homem firmeza, nem estabilidade, que por muito tempo dure. O homem deve, pois, resolver-se definitivamente sobre sua conversão; porque não sabe a hora em que a morte o arranque do leito*¹³.

Além disso, há um outro momento de acerto de contas entre Deus e os homens além da conversão durante a vida e a morte do corpo: é a ressurreição da alma. Como já afirmei acima, esta se dará no fim dos tempos,

*Quando Nosso Senhor Jesus Cristo vier julgar a todos os homens, dos bens e males que fizeram em sua vida, dando a cada um o prêmio e o castigo, segundo os seus merecimentos. E então se cumprirá o que disse o anjo, tendo um pé no mar e outro na terra e, jurando pelo Criador vivente pelos séculos dos séculos: Que não haveria mais tempo: Quia tempus non erit amplius (Ap 10:6), porque dali por diante não haverá mais que eternidade, a qual permanece para sempre, sem fim*¹⁴.

Concordo com Fiorim quando afirma que, para o Conselheiro, “o

restabelecimento da ordem edênica do universo se dará numa atemporalidade e nunca no interior da história”¹⁵ (o que, por sinal, é das diferenças mais importantes entre as promessas escatológicas do cristianismo e as filosofias seculares da história, com todas as influências que as primeiras possuem ter exercido sobre as últimas¹⁶).

Fiorim traça ainda duas possibilidades de se compreender a figura de Cristo: uma, ressaltando seu aspecto humano, sua “pessoa histórica”; outra, destacando seu caráter divino e a mera contingência de sua estada carnal entre os homens. A cristologia conselheirista, na medida em que realça o aspecto divino e não o humano da figura de Cristo, insere-se na primeira categoria. Mesmo as complexidades verificadas nas tribulações de Maria, que até certo ponto resumem-se no impasse pela sua dupla condição de mãe e mulher (como mãe, Cristo devia-lhe obediência; como mulher, estava mais próxima da humanidade do que do divino gerador de seu Filho) diluem-se na constatação da absoluta divindade de Cristo. Essa tensão e a ênfase no caráter divino de Jesus Cristo, que a solucionam, fica bem clara no primeiro e no segundo pontos do décimo-quinto “mistério” de Maria (“Dor de Maria por ocasião da permissão que Jesus lhe pediu para suportar a morte”):

[...] E com efeito o Salvador vendo que se aproximava a hora do sacrifício, lembra-se ser necessário noticiá-lo à sua carinhosa Mãe, a quem tanto devia e cujo coração lhe era tão agradável [...] Falando Jesus à terna Mãe, pedindo-lhe permissão para o grande sacrifício no qual ele mesmo havia de ser o sacerdote e a vítima, ouvindo Maria as palavras do querido Filho, dos seus olhos arrebentaram duas torrentes de lágrimas. Ah! que triste situação para uma tal Mãe!.. É preciso porém que Maria consinta, é preciso que a Santíssima Virgem dê o seu consentimento, é enfim de absoluta necessidade à Senhora declarar que convém no sacrifício¹⁷.

Aqui, a ênfase do Conselheiro no aspecto divino e apenas secundariamente no caráter humano de Jesus Cristo conduz, nas palavras de Fiorim, a uma “teologia da cruz e não do crucificado”. Isso é, na verdade, profundamente conservadora, pois retiraria o caráter de luta contra o pecado, que foi a vida de Cristo, transformando-a em mera realização do plano estático de Deus¹⁸. Vale lembrar ainda que, apesar da importância maior dada pelo Conselheiro ao aspecto divino de Cristo, só há uma referência à ressurreição – na página 499 do manuscrito. Nessa passagem, segundo Benjamin S. Netto, não haveria nenhuma densidade teológica¹⁹.

A cristologia conselheirista apresenta-se, portanto, como encaminhamento para uma soteriologia que consiste basicamente numa *imitatio Christi*. Esse enca-

minhamento martirizante fica claro em várias passagens – citemos algumas:

Um piedoso solitário rogava a Deus que lhe ensinasse o que poderia fazer para chegar a amá-lo perfeitamente. O Senhor lhe revelou que para chegar a um perfeito amor de Deus não havia exercício mais útil que meditar muitas vezes na sua paixão²⁰.

A idéia de que cada homem deve carregar a sua cruz, já citada anteriormente, não é mais do que uma variante sobre o mesmo tema. Podemos concluir, portanto, que o Conselheiro assimila a Cruz ao crucificado – aquela mais pendente para o divino, ele mais para o humano – com clara preferência para a primeira como veículo salvacional. E com isso podemos encerrar a discussão acerca da cristologia do Conselheiro.

A mariologia, ou seja, a doutrina conselheirista sobre Maria, está concentrada quase toda nos “mistérios” vividos pela mãe de Jesus (ou seja, na primeira parte dos manuscritos). Além das remissões nessa primeira parte, acha-se ainda na pág. 316 (parte segunda, nos comentários aos Dez Mandamentos) uma remissão aos sofrimentos de Maria vendo a morte desfigurar o divino rosto de seu filho.

Os comentários mariológicos de Antônio Conselheiro enfatizam a virtude superior de Maria sobre as demais mulheres, decorrente não apenas do fato de ela ser mãe de Jesus mas também por tê-lo sido sem perda de sua virgindade, dado fundamental para o Conselheiro.

Estando Maria nesta perturbação o Anjo a tranqüiliza, dizendo respeitosa-mente que não temesse pois Deus a escolhia para sua Mãe. Mas a Senhora tendo só em mente a conservação da preciosa jóia de sua virgindade [...] perturba-se à vista do enviado celeste, [e] este a tranqüiliza e lhe explica o mistério dizendo que será mãe do Messias, sem deixar de ser a flor das Virgens [...] Admiremos pois em Maria tanto temor nesta saudação, tanta prudência na resposta e tanta cautela no zelo da sua virgindade²¹.

Vale aqui uma remissão a Euclides: será tamanha valorização da virgindade compatível com a degenerescência moral que o autor de *Os sertões* aponta como típica de Canudos (estranhamente, como fruto também da moral “excessivamente rígida” do Conselheiro)? Para Euclides da Cunha, Antônio Conselheiro

Esboça uma moral que é a tradução justalinear da de Montanus: a castidade exagerada ao máximo horror pela mulher, contrastando com a li-

cença absoluta para o amor-livre, atingindo quase à extinção do casamento.

*O frígio pregava-a, talvez como o cearense, pelos ressaibos remanescentes das desditas conjugais [...]*²²

Da parte de Antônio Conselheiro, tanto zelo pela virgindade não poderia fechar os olhos ao “hetairismo infrene” que teria eventualmente se apossado de Canudos. A intenção de Euclides, mais que a de compreender, parece ter sido aqui a de escandalizar.

A mariologia do Conselheiro enfoca basicamente, portanto, a virgindade exemplar de Maria e as angústias oriundas da condição dupla de mãe carnal e filha espiritual.

Quanto à eclesiologia, as referências encontram-se basicamente nos sermões sobre a cruz, naquele referente ao recebimento da chave da Igreja de Santo Antônio e na última prédica, referente à república²³. Segundo Fiorim, que atributos o Conselheiro percebe como especificamente referentes à Igreja Católica? São eles a unidade, a santidade, a apostolicidade, a catolicidade e romanidade²⁴.

“Unidade” significa que Antônio Conselheiro não leva em conta as divisões no interior da Igreja – nem divisões histórico-temporais (por exemplo, aquelas decorrentes do Concílio de Trento) nem sincrônicas (tendências conservadoras ou modernizantes na Igreja Católica de seu próprio tempo).

“Santidade” corresponde à natureza do fundador da Igreja Católica – Jesus Cristo, filho do próprio Deus. Senão, vejamos as prédicas da parte quarta do manuscrito:

*Foi Nosso Senhor Jesus Cristo, fiéis, que fundou a sua Igreja e conseqüentemente só ela é verdadeira, cujo ensino vem do mesmo Senhor: nela não há erro, porque o seu fundador é a fonte de toda sabedoria, santidade e perfeição*²⁵.

Ou ainda, referindo-se ao casamento civil:

*Persuadido que a unção que respira neste ensino, e ser ele ditado e ensinado pelo fundador da Igreja, que é Nosso Senhor Jesus Cristo, verdadeira lei da sabedoria, fonte de toda santidade e perfeição, o [sic] que tudo fez pela salvação dos homens*²⁶.

A “apostolicidade” manifesta-se no comentário do Conselheiro a Mt 16:18 (“Tu és Pedro e sobre esta pedra edificarei a minha Igreja” etc.), embora

Fiorim afirme que ela não surja de modo específico neste ou naquele ponto do texto.

“Catolicidade”: a Igreja Católica possui tal nome exatamente por ser universal. Isto fica claro nas páginas 500 e 501 do manuscrito, que exaltam não apenas o poder santificador do Papa mas também o de toda a hierarquia eclesiástica²⁷.

Por fim, o que significa “romanidade”? É, para Antônio Conselheiro, o absoluto predomínio do bispo de Roma sobre os demais funcionários eclesiásticos. Estranhamente, Fiorim vincula essa posição de Antônio Conselheiro (expressa, tal como a catolicidade, nas páginas 500 e 501, e nas páginas 602 e 614) ao “catolicismo renovado” ou pós-tridentino, reforçador da autoridade papal contra autonomias regionais. No entanto, será também com catolicismo renovado e centralizador que irá originar os atritos de Antônio Conselheiro com a Igreja. Cabe aqui, portanto, um parêntese.

O “direito divino dos reis” tal como expresso no manuscrito conselheirista

Ao longo dos problemas que o Conselheiro teve com a Igreja, observam-se duas coisas: em primeiro lugar, a totalidade desses problemas foi ocasionada por membros do alto clero baiano (o pedido de prisão e, posteriormente, o de recolha ao manicômio foram ambos efetuados por arcebispos da Bahia); em segundo lugar, com os sacerdotes locais nota-se amiúde a permissão para pregar (como no caso do padre Agripino da Silva Borges).

Antônio Conselheiro distancia-se, de fato, desse “catolicismo renovado” num dos grandes momentos do livro, em minha opinião: quando ele endossa a doutrina do direito divino dos reis, dizendo que

*O presidente da república, porém, movido pela incredulidade que tem atraído sobre ele toda sorte de ilusões, entende que pode governar o Brasil como se fora um monarca legitimamente constituído por Deus*²⁸.

Ora, essa doutrina jamais foi aprovada pela Igreja – em parte por eliminar a intermediação institucional quanto à legitimidade do poder secular. Surge na Europa do séc. XVI, num momento de franca ascensão dos estados nacionais frente ao universalismo medieval da Igreja, em pleno declínio. Na passagem em que o Conselheiro legitima o Estado imperial como emanção direta da vontade divina, ele se coloca, inconscientemente, contra a doutrina oficial católica – mas esta aparente incoerência não faz mais do que revelar o quanto podia ser confusa para o fiel brasileiro a dualidade de obediências imposta pelo padroado.

Em todo caso, cabe lembrar novamente a ortodoxia da teologia conselheirista. Na sua eclesiologia (como também nos outros aspectos capitais de seu pensamento teológico), não há nada ofensivo às doutrinas oficiais da Igreja referentes àqueles assuntos.

Ainda dentro do primeiro nível analítico proposto por Fiorim, o do conteúdo semântico das prédicas de Antônio Conselheiro, devemos agora abordar outro aspecto: a visão de mundo do beato de Canudos. Essa é clara e definitivamente teocêntrica. O esquema trinitário da história humana concebida soteriologicamente (eventual herança da teologia paulina) é claro e manifesto nas prédicas, em especial no sermão sobre a cruz:

*Foi também venerada a cruz no mundo em todos os tempos: tanto na lei da natureza, como na lei escrita, e agora na lei da graça pelos cristãos*²⁹.

Esse desenvolvimento trinitário da história humana, em três etapas sucessivas, que vão numa ordem progressiva esclarecendo o plano redentor de Deus é bastante antiga. A sua aparição na obra do Conselheiro mostra o quanto ele estava familiarizado com as questões teológicas centrais da Igreja.

A forma de se conceber a história humana em termos de um desenvolvimento trifásico é algo que se percebe desde a Antiguidade. Esse esquema explicativo pode ser encontrado em grande número de autores: S. Boaventura fala em *tempus legis naturae, legis scripturae e legis gratiae*³⁰, exatamente o que repetiria o Conselheiro séculos mais tarde; escusa aqui citar o esquema de Sto. Agostinho, também seguidor dessa linha, iniciada com S. Paulo.

Alguns autores afirmam ser o pensamento trinitário uma tendência estrutural, quase natural do homem. Citemos Marjorie Reeves, para quem certos símbolos arquetípicos e números estariam relacionados ao inconsciente coletivo como imagens derivadas de heranças comuns (por exemplo, a Bíblia)³¹. Dado serem certas exigências humanas básicas recorrentes, elas podem evocar respostas semelhantes em eras diferentes – mas não há necessidade de ir tão longe buscar as filiações pelas quais Antônio Conselheiro pode ter tomado contato com o trinitarismo, pois ele era doutrina corrente na Igreja Católica, no seio da qual se deu a formação do beato.

Entre os santos citados pelo Conselheiro, que são presença marcante na *Missão abreviada*, podemos listar Sto. Agostinho, Santa Teresa, Sto. Inácio e Sta. Madalena de Paris. Além desses santos, convém lembrar as menções a Salomão (300), Quintiliano (301), Cassiodoro (483), Cesário (373), Sancho (298), Fagundes (também 298) e ao cardeal Hugo (107).

Papado, patriarcado e visão de mundo

A *Weltanschauung* de Antônio Conselheiro define-se ainda por outras particularidades também associadas ao teocentrismo. A assimilação da figura do pai ao monarca e ao Papa é significativa.

*Todo poder legítimo é emanção da Onipotência eterna de Deus e está sujeito a uma regra, divina, tanto na ordem temporal como na espiritual, de sorte que, obedecendo ao pontífice, ao príncipe, ao pai, a quem é realmente ministro de Deus para o bem, a Deus só obedecemos. Feliz aquele que compreende esta celestial doutrina, livre da escravidão do erro e das paixões, dócil à voz de Deus e da consciência, goza da verdadeira liberdade de Deus*³².

Mais do que a analogia do pai com o imperador e com o papa, que reforçam uma visão de mundo teocêntrica, a posição política do Conselheiro é teocrática: para ele, ou o poder temporal emana da vontade divina ou é o próprio Deus o senhor supremo dos assuntos da Terra. Assim é que ele justifica o martírio imposto pelo imperador Juliano a alguns de seus soldados que se recusaram a adorar os deuses romanos.

*Mandando-lhes o imperador que eles adorassem os ídolos, desobedeceram porque tinham o verdadeiro sentimento de religião, que só a Deus se deve adorar, o verdadeiro Rei que reina nos mais altos céus*³³.

A teocracia e o teocentrismo fazem com que o Conselheiro se curve profundamente à vontade divina em todos os assuntos – inclusive no tocante à desigualdade entre os homens, que para ele não possui nada de surpreendente, sendo apenas mais uma expressão da vontade divina. E assim sendo, cabe ao indivíduo conformar-se com sua situação sócio-econômica, por dois motivos: ela é resultado da vontade de Deus, e não se vincula à sua salvação (que se dará num Além onde essas diferenças pouco importam). No comentário ao Décimo Mandamento, referente à cobiça, o Conselheiro diz que

*É certo que cada um deve conformar-se com o seu estado; se vive oprimido do [sic] peso da indigência, deve sofrer pacientemente. A felicidade do homem consiste em conformar-se à vontade de Deus*³⁴.

Essa simples passagem já é suficientemente eloquente para inviabilizar qualquer proposta socializante ou revolucionária por parte de Antônio Conselheiro, mas deixarei essa discussão para adiante.

Afirma José L. Fiorim que “sua cosmovisão [do Conselheiro] preconiza a existência de uma classe dominante e de classes subalternas”³⁵. Não vou tão longe, já que o conceito de classe é absolutamente estranho a Antônio Conselheiro; contento-me em afirmar que ele não dava atenção aos assuntos mundanos, que compreendem eventualmente os conflitos entre aquilo que nós hoje denominamos “classes”.

Finalizando a questão da visão de mundo de Conselheiro, poderíamos sintetizá-la dizendo que ela é conservadora, teocêntrica e teocrática. Como derradeiro argumento em favor do conservadorismo de suas posições políticas, citei o levantamento das passagens em que a pobreza neste mundo é associada à santidade: ao todo, essas alusões ocorrem sete vezes: cinco nos “mistérios” de Maria (2, primeiro ponto; 4, segundo ponto; 6, terceiro ponto; 9, segundo ponto; 12, segundo ponto), uma nos comentários aos Dez Mandamentos (referente ao Segundo Mandamento); e, por fim, no comentário a Mt 11:30, na miscelânea final³⁶. Como bem diz Fiorim, para o Conselheiro, a propriedade privada é “algo intocável e a ninguém é dado o direito de tirar o alheio, mesmo que seja muito pobre e não tenha meios de subsistir”³⁷. Essa posição fica clara no comentário ao Sétimo Mandamento, “não roubar”. Diz o Conselheiro:

*Que ofensa terrível comete neste preceito aquele que furta qualquer coisa do próximo [...] Para maior luz e inteligência deste sétimo mandamento, vejam o que diz Santo Agostinho: que não se perdoa o pecado sem se restituir o furto. Antes deveis pedir (no caso de achar-vos sem meios de subsistência para vós e a vossa família), do que tirar a mínima coisa do próximo*³⁸.

Fiorim também avalia corretamente que a propriedade só é digna de respeito pelo Conselheiro se obtida em condições “justas”: assim, ele cita um caso narrado por Cesário, no qual um vendedor que oferecia água da chuva por água destilada, deixou a alma ao diabo ao morrer, para expiar o abuso cometido em vida. O próprio Conselheiro cita, a respeito do comércio, que:

Por esse mundo cometem-se furtos e roubos. Furta o negociante que oculta os defeitos da fazenda na vara, no côvado, no peso, na medida, mistu-

*ram a bebida com água [...] Aproveita-se da ignorância do vendedor e comprador. O juro excessivo daqueles que estão na precisão [...] Furta o artista quando não trabalha com a precisa diligência [...] Furta o criado e a criada [sic], dizendo que lhe dá pouca soldada*³⁹.

Tudo isso nos evoca o combate da Igreja medieval contra a usura – e dá bem a medida do quanto o cristianismo de Antônio Conselheiro ainda era ligado às concepções medievais, sob as quais, no fim das contas, deu-se a evangelização do território colonial brasileiro.

Relevância e presença das mulheres no manuscrito conselheirista

Quanto às mulheres, que sempre foram tão importantes na vida do Conselheiro, que dizem as prédicas a seu respeito?

Deve-se colocar, desde logo, que o Conselheiro põe a mulher numa posição nitidamente inferior ao homem – tanto que no comentário ao Nono Mandamento, “não cometer adultério”, o Conselheiro refere-se apenas à infidelidade da esposa, nunca à do marido. Lembranças de seus tempos de casado, talvez? Mais que isso, o Conselheiro chega quase a desculpar o adultério cometido pelo homem.

E se seus maridos lhes derem exemplo neste particular [o adultério], nem por isso lhes venha tal tentação de os ofender com outra semelhante injúria; porque além da ofensa que fazem a Deus, põem as suas vidas em perigo de serem castigadas pela justiça ou mortas por seu marido. Porque destas desatenções e modo de vingança têm sucedido grandes males e desgraças lamentáveis.

Uma passagem algo obscura, se levarmos em conta o duplo sentido que passa a ter quando recordamos a lenda do matricídio e as condições em que o crime teria sido perpetrado⁴⁰.

A submissão à vontade do pai de família fica bem clara ainda no comentário ao Quarto Mandamento, “honrar pai e mãe”⁴¹.

E a ética do Conselheiro, no que consistia? Num conjunto de regras, prescrições e interdições⁴². Essa ética manifesta-se, como afirma Fiorim, em duas dimensões: uma do pecado contra Deus, outra do pecado contra o próximo⁴³. A ascese contínua é vista como necessária, pelo Conselheiro, pelo fato de o homem ter uma tendência natural ao pecado.

Antônio Conselheiro mostra ainda uma tendência a vazar a doutrina em terminologia jurídica, o que Fiorim considera comum na época, mas que se pode também compreender como permanência ou resíduo dos tempos em que o Conselheiro trabalhou como requerente no fórum de Ipu.

Pela própria natureza do tema, as discussões conselheiristas, acerca da ética, se concentram nos comentários aos Dez Mandamentos, que já foram parcialmente examinados.

Fiorim desmembra a ética conselheirista em três tópicos: o acatamento da autoridade legitimamente constituída por Deus (vale dizer, aquela emanada do governo imperial: talvez por isso mesmo o Conselheiro não tenha resistido à prisão, em 1876; o respeito à propriedade e a manutenção da família tradicional.

O primeiro item acha-se comentado nos trechos sobre o segundo, o quarto e o quinto mandamentos. Na passagem referente ao falso testemunho, o Conselheiro enfatiza o escândalo de se jurar falsamente sobre o que quer que seja.

*[...] é o que hoje vejo tão praticado no mundo, [que] vem a ser: uns certos juízos com capa de virtude, os quais muitas vezes tiram a justiça a quem tem para darem a quem não a tem [...]*⁴⁴

A devoção filial, tema do Quarto Mandamento, mais uma vez confirma a passividade de Antônio Conselheiro face às autoridades legitimamente constituídas: os pares que justificam a obediência são, de um lado, “pais e superiores”, e de outro, “filhos e súditos”.

*E que direi eu de muitos pais e superiores que sabendo dos vícios e pecados de seus filhos e súditos, os não repreendem e talvez estejam dissimulando, principalmente no pecado do concubinato?*⁴⁵

A submissão às leis humanas fica novamente clara no comentário ao Quinto Mandamento: “não matar”. Essa ação é estritamente vedada ao homem, visto que o próprio Jesus, tão injuriado pelos homens e investido de tão grande poder por seu divino Pai, não matou os seus agressores, mas antes os perdoou.

*Assim, pois, se haveis de lavar as mãos no sangue do próximo ide à presença da autoridade para aí, se proceder contra ele, na forma da lei, de cuja execução o Bom Jesus deixou-nos o exemplo*⁴⁶.

A ética conselheirista, no que se refere à propriedade privada, encontra-se nos comentários ao Sétimo e ao Décimo Mandamentos.

Quanto ao Sétimo Mandamento (“não roubar”), o Conselheiro julga ser o furto pecado tão grave que deve ser punido, desde a primeira tentativa, com a prisão perpétua, para que o criminoso não tenha outra oportunidade de reincidir no crime (e, logo, no pecado).

*Se o primeiro passo dado pelo ladrão na carreira do crime fosse logo rigorosamente punido, a ponto de não sair da cadeia, não haviam de se ver tantas desgraças [...] Um brado unânime se deve pronunciar contra os ladrões, pelos prejuízos que causam com tão enorme [sic] procedimento. Sim, não se deve protegê-los para exemplo daqueles que os queiram imitar [...]*⁴⁷

A submissão conselheirista, que exorta à mendicância antes que ao crime, tem como consequência óbvia o endosso e mesmo o incentivo à caridade – por sinal, agradável ao próprio Deus.

*Quem será tão insensível que vendo o seu semelhante a ponto de morrer de golpe mortal, que certamente lhe descarregará a miséria, se desse não for desviado pela sua beneficência? Considerem o valor que tem a caridade perante Deus, para não deixarem de praticá-la pelo incomparável bem que dela resulta*⁴⁸.

A posição do Conselheiro, com relação à cobiça, já foi mencionada mais acima: no entanto, há algo que Fiorim não citou e que pode ser um detalhe importante na prédica conselheirista. O Conselheiro incorpora uma observação maliciosa no comentário ao último mandamento, que estaria mais adequada ao Nono (referente ao adultério).

*Quem se não quiser achar afligido de pensamentos desonestos tenha os olhos castos e faça concerto com eles de não olhar o que lhe não é lícito desejar. A muitos tem a vista sido causa de adultério [...]*⁴⁹

O tema é recorrente, nas prédicas – e visto como o tipo de cobiça definido pelo Conselheiro acima é referente apenas ao desejo do homem por uma mulher casada ou impossível de possuir, novamente retomamos o tema da desvalorização da mulher – um objeto de desejo como qualquer outro.

Os dois últimos pontos citados por Fiorim são, pois, particularmente importantes, já que mostram claramente quão conservadora era a ética conselheirista – que não admite, em circunstância alguma, ataques à propriedade privada. Em certa medida, o desenrolar de qualquer revolução compõe-se, concretamente, de uma série de ataques organizados a essa mesma propriedade⁵⁰.

O terceiro e último ponto da ética do Conselheiro refere-se à família. É assunto relativo, basicamente, ao concubinato e ao adultério.

O “machismo” da prédica conselheirista concernente ao adultério já foi visto acima, não havendo portanto necessidade de repeti-lo. Cabe apenas uma crítica a Fiorim, que com relação ao último item dá a entender ao leitor, em seu artigo, que o Conselheiro aprovaria o assassinato “em legítima defesa da honra”, perpetrado pelo marido traído contra a adúltera, com base nas páginas 408 e 409 do manuscrito. Nelas, Antônio Conselheiro apenas adverte as mulheres quanto aos riscos objetivos que advêm do adultério – não endossa a vingança privada por parte de quem quer que seja.

O machismo conselheirista fica, antes, patente na falta de discernimento que ele atribui à mulher – culpada, inclusive, da queda do Paraíso: pois se Eva estivesse em companhia de seu esposo, Adão, o demônio não teria tido chance de lhe dirigir a palavra (por motivos de etiqueta, possivelmente). Daí segue-se que, mesmo nos dias que correm as mulheres devem evitar os passeios sozinhas, para não permitir a corte por estranhos.

*Ocupem-se as mulheres em bons exercícios e não estejam ociosas. Devem evitar os passeios, tomando assim o exemplo do lastimoso caso que sucedeu a nossos primeiros pais [...]*⁵¹

A ética do Conselheiro sobre a família é, em grande medida, uma descrição das justificativas da superioridade do homem sobre a mulher: é, portanto, a consagração teológica da figura e do poder do chefe de família. Essa abordagem é fundamental para o entendimento do pensamento de Antônio Conselheiro, no tocante à política – já que filhos equivalem, para ele, a súditos: e pais, a imperadores e papas. Digo, junto com Fiorim, que a ética do Conselheiro não objetiva nenhuma transformação estrutural do mundo, mas no máximo busca mudar o comportamento de alguns dos agentes sociais, sem alterar as estruturas em que essa atuação se dá.

Antônio Conselheiro e a Igreja de seu tempo – dissonâncias

Podemos passar agora ao segundo grande conjunto proposto por Fiorim para a interpretação das prédicas: as condições estruturais que as teriam originado.

Se, até aqui, me mantive deliberadamente próximo das clivagens de Fiorim, nesse item específico devo me afastar um pouco. Pois as tensões que me parecem presentes nas condições em que Antônio Conselheiro pôde dar origem a seu pensamento não são as mesmas que Fiorim identifica.

O momento em que Antônio Conselheiro vive e escreve é marcado fortemente pelo catolicismo renovado. A própria “Questão religiosa”, normalmente considerada um dos fatores que precipitaram a crise do Império, é derivada de mudança nas lealdades impostas aos funcionários eclesiásticos⁵². No entanto, me parece que não é esse o catolicismo que devemos procurar em Antônio Conselheiro, por dois motivos: em primeiro lugar, não foi a tradição na qual ele foi educado; em segundo lugar, o “catolicismo renovado” jamais abriria espaço para a pregação de um leigo tal como ele o teve. Em outras palavras, teria sido impossível a Antônio Conselheiro manter-se dentro dos quadros teológicos da Igreja Católica, em sua versão renovada.

Os argumentos invocados por Fiorim para vincular Antônio Conselheiro a esse catolicismo renovado me parecem insuficientes. O reforço da autoridade papal, tônica da Igreja Católica desde Trento, que é item importante na exposição conselheirista, poderia ter sido defendida por qualquer outro católico médio, antes ou depois do início do processo romanizante no Brasil; o padroado não significava, no fim das contas, uma rebelião aberta dos religiosos contra o Papa, mas antes uma acomodação de interesses com o poder secular do Imperador.

A crítica ao casamento civil é remetida por Fiorim às discussões entre o papa Pio IX e o rei Vittorio Emmanuele, do Piemonte, em 1852⁵³. Outros itens do arsenal conselheirista, como o ódio aos maçons, podem ser remetidos à bula *Syllabus errorum*, “compêndio das teses ‘errôneas’ que tinham acolhida entre os intelectuais leigos na segunda metade do séc. XIX”⁵⁴, que definia quais os “inimigos” da Igreja. O problema mais evidente com todas essas suposições é que o catolicismo brasileiro apresentava condições muito particulares para a aplicação de idéias tão genéricas.

A igreja que Antônio Conselheiro defende tão ardorosamente e que ele associa ao Império era, à sua época, não apenas contrária à monarquia como também estava desejava de se ver livre da tutela política do Estado. Logo, a questão do casamento civil é muito particular para Antônio Conselheiro – até porque se sabe que muitos padres continuaram a celebrar o religioso antes do civil e, em muitas localidades, o casamento civil permaneceu inexistente: conservam-se, para os efeitos de registro, os casamentos religiosos, e nada mais.

A implicância conselheirista contra a maçonaria apresenta problemas interpretativos diferentes. Os maçons eram, no séc. XIX, um grupo muito difundido no Brasil: mesmo muitos religiosos pertenciam a seus círculos. O combate de Antônio Conselheiro aos maçons, que por sinal é bastante ligeiro, ocorre na mesma página em que o beato investe contra protestantes, republicanos e judeus.

Na verdade, o ataque do Conselheiro aos maçons é impreciso. Coloca-os na mesma categoria de “ingratos”, que rejeitaram a salvação pela palavra de Cristo.

*Quem teria nunca imaginado que no século dezenove, cujo povo foi educado nos salutares princípios da religião cristã, que muitos deles deixassem de se nutrir do verdadeiro sentimento do amor de Deus; além de darem tão triste testemunho, ocorre que se movem pela incredulidade, imitando assim os judeus, idéia horrorosa, pensamento ingrato; que eles não ligam a menor importância pela sua salvação, como são os maçons, protestantes e republicanos, porque eles também só acreditam na Lei de Moisés, espalhando assim doutrinas falsas e errôneas aos ignorantes [...]*⁵⁵

O ataque é, como se vê, insignificante. A ignorância de Antônio Conselheiro acerca da maçonaria e do protestantismo choca, nesse ponto – mas, por outro lado, um escritor de resto tão criterioso só iria se permitir um deslize desse tamanho por ligar pouca importância aos maçons e protestantes. De fato, não há outras referências a eles ao longo do manuscrito.

Entre os muitos inimigos supostos ou reais da Igreja contra os quais o Conselheiro investe, merecem destaque os judeus. As invectivas contra eles são numerosas (em 16 oportunidades diferentes, ao longo do manuscrito, Antônio Conselheiro os ataca⁵⁶): em que se apóiam e o que pretende fazer o Conselheiro a seu respeito?

Gostaria aqui de fazer uma breve tipologia, relativa ao ódio pelos judeus, com a intenção de diferenciá-lo do anti-semitismo já habitual na Europa: o judeu é estigmatizado por Antônio Conselheiro, não por ser visto daquela forma grotesca que sempre caracterizou as matanças de judeus europeus durante as insurreições populares, mas por simbolizar a iniquidade do maior “crime” de todos os tempos: a morte de Jesus Cristo. Não encontramos nos escritos do Conselheiro aquela imagem fantasmática do judeu, de que fala Norman Cohn, mas apenas a reprovação pela insistência no “erro” de não aceitar o cristianismo. Não estão presentes as figuras do mascate miserável, do agiota ou do profanador de hóstias, que seriam moeda corrente nos *pogroms*; a culpa do judeu seria a do crime de autodanação⁵⁷.

Tampouco se encontra no judeu de Antônio Conselheiro o indivíduo misterioso, conspirador ou envenenador de águas⁵⁸: pode-se mesmo questionar se Antônio Conselheiro chegara a conhecer pessoalmente algum judeu ao longo de sua vida. Que o beato tenha algum dia visto uma sinagoga, então, é ainda mais improvável. Devemos portanto desvincular a repulsa conselheirista pelo judeu de quaisquer conotações raciais – já que, em todas as passagens, o judeu não é reprovado pela sua condição inata, mas pela responsabilidade coletiva na crucificação de Cristo. O que é deslocar a crítica do plano racista para o plano cultural.

Vejamos algumas passagens significativas, a respeito dessa questão:

*Estas glórias, estas ditas logram sim os fiéis cristãos de verem a cruz de Nosso Senhor Jesus Cristo. Porém, para os pertinazes judeus e os mais inimigos da nossa santa fé [...] eles hão de se ver nas mãos de Deus, de seu castigo*⁵⁹.

Ou ainda:

*Os judeus, porém, corresponderam com monstruosa ingratidão aos benefícios do Bom Jesus, e ainda hoje permanecem na mesma maldade a ponto de só acreditarem na Lei de Moisés*⁶⁰.

O tema do ódio aos judeus, portanto, esgota-se na recusa destes em aceitarem a mensagem cristã.

O monarquismo conselheirista

Por fim, chegamos ao aspecto mais interessante, para o observador moderno, da doutrina conselheirista: suas posições políticas.

Ao contrário do profetismo, que é assunto contraditório no estudo do Conselheiro, suas posições políticas são claras. Euclides não se engana nem precisa se servir de malícia para documentá-las. O Conselheiro é, definitiva e claramente, monarquista.

A questão política reveste-se de singular importância para o Conselheiro. Tanto que ele lhe dedica uma prédica inteira, a penúltima, para comentar a república. E é questão da maior importância na compreensão de sua vida – tanto que deixarei para analisar as prédicas de combate à república noutro capítulo, juntamente com a análise do próprio governo republicano à época da guerra.

As últimas páginas do manuscrito compõem-se de uma bela despedida aos canudenses:

Antes de fazer-vos a minha despedida, peço-vos perdão se nos conselhos vos tenho ofendido.... É chegado o momento de me despedir de vós; que pena, que sentimento tão vivo ocasiona esta despedida em minha alma, à vista do modo benévolo, generoso e caridoso com que me tendes tratado, penhorando-me assim bastantemente! [...] Adeus povo, adeus aves, adeus árvores, adeus campos, aceitai a minha despedida, que bem demonstra as gratas recordações que levo de vós, que jamais se apagarão da lembrança deste peregrino, que aspira ansiosamente a vossa salvação e o bem da Igreja. Praza aos céus que tão ardente desejo seja correspondido com aquela conversão sincera que tanto deve cativar o vosso afeto⁶¹.

Na verdade, a última parte da despedida mostra claramente a familiaridade do Conselheiro com as idéias e com o estilo do Padre-Mestre Ibiapina – pois a despedida desse aos membros das Casas de Caridade do Cariri Novo (Missão Velha, Crato, Barbalha e Milagres) estava redigida da seguinte maneira:

*[...] adeus, homens; adeus, mulheres; adeus, meninos; adeus, meninas; adeus, moços; adeus, velhos; adeus, gentes todas dessa terra de onde sou retirado por altos juízos de Deus [...]*⁶²

Há outras semelhanças notáveis na conduta dos dois homens, principalmente no que se refere ao uso das imagens no culto e no tratamento exigido dos fiéis⁶³.

Vestígios da cultura clássica no texto conselheirista

Há um último aspecto do estilo conselheirista, que me parece ter sido negligenciado por Fiorim, mas que merece atenção à parte: a citação de autores ou personagens pagãos (sempre citados de forma elogiosa em função de seus méritos, com exceção do imperador romano Juliano). Vejamos algumas passagens de especial interesse.

Na página 300 do manuscrito, o Conselheiro cita Enéias como exemplo de devoção filial, tomando a passagem de Virgílio em que ele carrega nos ombros seu pai, o velho Anquises (“Mais glorioso foi para Enéas o nome de piedoso salvando

nos ombros a seu pai; que o de valoroso, tendo a seus pés seus inimigos”⁶⁴). Logo após a passagem de Enéas, o Conselheiro cita Eurípides (“Ditosos chamou Eurípides aos pais que têm filhos obedientes”⁶⁵). O imperador Juliano aparece nas páginas 261 e 262, como o tirano pagão que manda martirizar soldados cristãos que se recusavam à idolatria. Os exemplos são significativos, por mostrarem um autor familiarizado com outras tradições que não a cristã (embora muito provavelmente esses personagens pagãos chegassem ao conhecimento de Antônio Conselheiro somente mediante o “filtro” imposto pela literatura teológica de seu tempo).

Nenhuma referência a D. Sebastião, elo essencial para a construção do “profetismo” conselheirista na obra de Euclides da Cunha. Milagres, só aqueles definidos como tais no corpo da Igreja. O autor das *Prédicas*, Antônio Vicente Mendes Maciel, jamais se arvorou como milagreiro, ao menos não no texto escrito que nos deixou.

O texto conselheirista não tem valor como criação única, individual (o Conselheiro só revela autonomia intelectual nas passagens políticas de sua obra), pois as idéias que ele veicula podiam ser encontradas com facilidade nos catecismos mais comuns da época, como se viu. Dessa forma, o Conselheiro não pode ser considerado um fundador de seitas, nem deixou apóstolos: foi o dominador carismático típico e, frente a essa liderança, a relativa não-originalidade de seu pensamento teológico torna-se questão menor⁶⁶.

No entanto, Euclides, em várias passagens, culpa o Conselheiro por afirmar coisas que são exatamente o oposto do que acabamos de verificar em seus escritos. Isto se explica pela necessidade de Euclides desqualificar o projeto político “retrógrado” de Antônio Conselheiro que, do alto de sua formação precária teve o desprazer de recusar os favores humanitários republicanos – quer em sua vertente mais fisiológica e florianista, quer em sua corrente mais “esclarecida”, encarnada em Euclides.

Conclusão

Em resumo, a teologia conselheirista em nada aponta para uma expectativa milenarista militante ou sequer quietista: revela-se pouco original (embora o pensamento do Conselheiro seja inconfundível, quando se trata da reflexão política) e rigorosamente ortodoxa, com relação às doutrinas correntes em seu tempo. É possível que os rigores do inferno sejam exagerados pelo Conselheiro numa época em que tal prática já não fosse corrente (e nesse ponto ele seguisse a *Missão abreviada*; mas isso já seria assunto para outro artigo). Não obstante essa diferença de

enfoque, permanece a impressão de profunda ortodoxia ao tratar dos temas tradicionais do catolicismo.

Notas

¹ Este artigo é versão ligeiramente modificada de um capítulo de meu livro *Antônio Conselheiro – o beato endiabrado de Canudos* (Rio de Janeiro: Diadorim, 1997). Ainda há muito a fazer em termos de uma edição dos dois manuscritos de Antônio Conselheiro; chamo a atenção especialmente para o trabalho recente desenvolvido pelo Prof. Dr. Pedro Lima Vasconcellos, da PUC-SP, que me chamou a atenção para problemas de edição envolvendo os dois manuscritos; no entanto, pelas limitações do artigo não tenho, de momento, como fazer mais do que lhe agradecer e reconhecer o mérito de seu trabalho.

² Aqui estão alguns dados biográficos do médico. Nasceu em 1874, na vila de Itapicuru de Cima e veio a falecer em 1934; chegara a beijar a mão do Conselheiro, de quem faria a autópsia ao final da guerra. Cf. Ataliba Nogueira. *Antônio Conselheiro e Canudos*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1978. P. 22.

³ Há dois problemas de numeração, entretanto: a página 357 do manuscrito apresenta uma lacuna, cuja origem Nogueira não explica; e há um “salto” na numeração entre as páginas 569 e 600, que tampouco está justificado.

⁴ Idem, p.23.

⁵ Id. ibid.

⁶ Teófilo Andrade. “Um inédito de Antônio Conselheiro”, in: *O Cruzeiro*. Rio de Janeiro: 19(41), 02/08/1947. O restante do artigo é de pouco interesse, pois não faz mais do que repetir as opiniões de Euclides da Cunha. A análise caligráfica é notável por ser a única a apontar uma mulher como copista dos manuscritos; uma evidência favorável à efetiva escrita do livro pela mão de Antônio Conselheiro pode ser encontrada no depoimento do ex-jagunço Pedrão a José Calasans, no qual o veterano afirma que “o Conselheiro escrevia muito”. Cf. José Calasans. *O ciclo folclórico do Bom Jesus Conselheiro. Contribuição ao estudo da campanha de Canudos*. Bahia: Tipografia Beneditina, 1950.

⁷ Nertan Macedo. *Memorial de Vilanova*. Rio de Janeiro: *O Cruzeiro*, 1964. P.49. Gustavo Barroso, citando documento constante do livro 35, do 1º ofício do cartório de Quixeramobim, referente à venda, pelo Conselheiro, de um imóvel em 3 de setembro de 1857, afirma que “a letra é normal, serena, límpida e de pessoa letrada”. Cf. Gustavo Barroso. “O místico de Quixeramobim”, in: *À margem da história do Ceará*. Fortaleza: Imprensa Universitária do Ceará, 1962. P. 213.

⁸ Cf. Nogueira, op.cit. p. 23 e Duglas T. Monteiro. “Um confronto entre Juazeiro, Canudos e Contestado” in: Sérgio B. de Holanda. *História Geral da Civilização Brasileira*. Tomo I, vol.II. São Paulo: DIFEL, 1985. P. 65.

⁹ José Calasans. “Canudos não-euclidiano – fase anterior ao início da guerra do Conselheiro” in: José A. V. Sampaio Neto et alii. *Canudos – subsídios para sua reavaliação histórica*. Rio de Janeiro: Fundação Casa de Rui Barbosa, 1986. P. 18. O Prof. Calasans indica ainda que o manuscrito mais antigo foi trazido pelo brigada do 25º Batalhão de Infantaria Eugênio Carolino

Sayão Carvalho e por ele mesmo ofertado ao então diretor de *Jornal de Notícias* da Bahia. Aloísio de Carvalho – naquele tempo conhecido por “Lulu Parola”. Cf. Calasans, op.cit. p. 19. Mas, quanto à relação entre ambos os manuscritos está, hoje, longe de ser esclarecida; e o texto de 1895 apresenta inúmeras diferenças de detalhe e de enfoque, que não têm, por sua própria natureza, como ser abordadas neste artigo – que tem por tema somente o texto mais difundido junto ao público leitor, o de 1897.

¹⁰ José L. Fiorim. “O discurso de Antônio Conselheiro” in: *Religião e sociedade*. Rio de Janeiro, junho de 1980. P. 96.

¹¹ Ernst Bloch. *Thomaz Müntzer als Theologe der Revolution*. Frankfurt: Suhrkamp Verlag, 1962. P. 127 ss. Cit. por Pierre Furter. *Dialética da esperança*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974. P. 205.

¹² Maciel, op. cit. 486 e 487.

¹³ Idem, 345-347.

¹⁴ Idem, 478-479.

¹⁵ Fiorim, op.cit. p. 100.

¹⁶ Cf. Karl Löwith. *O sentido da história*. Lisboa: Edições 70, 1991.

¹⁷ Maciel, op.cit. 110, 111, 113 e 115.

¹⁸ João B. Libânio. “A cristologia no documento preparatório para Puebla” in: *Revista eclesialógica brasileira*. Petrópolis, 38 (149): 43-58, 1978. P. 56, cit. por Fiorim, op.cit. p. 102.

¹⁹ Benjamin S. Netto. “Antônio Conselheiro e Canudos: resenha bibliográfica” in: *Simpósio*. São Paulo, 13: 36-37, 1975. P. 36.

²⁰ Maciel, op. cit. 489.

²¹ Idem, 6-7.

²² Euclides da Cunha. *Os sertões*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1954. P. 149.

²³ Fiorim, op. cit. p. 105.

²⁴ Id. ibid.

²⁵ Maciel, op. cit. 550.

²⁶ Idem, 603.

²⁷ Ao contrário de Fiorim, não pude perceber qualquer referência a esses temas nas páginas 602 ou 614.

²⁸ Maciel, op. cit. 564.

²⁹ Idem, 490 e 491.

- ³⁰ Hans Liepmann. *Lessing und die mittelalterliche Philosophie*. Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer, 1931. P. 131.
- ³¹ Marjorie Reeves e Warwick Gould. *Joachim of fiore and the myth of the eternal evangel in the 19th century*. Oxford: Clarendon Press, 1987. P. 1.
- ³² Idem, 566 e 567.
- ³³ Idem, 261.
- ³⁴ Idem, 416 e 417.
- ³⁵ Fiorim, op. cit. p.111.
- ³⁶ Maciel, op. cit. 12,13, 26, 44, 64, 67, 88, 89, 269, 476
- ³⁷ Fiorim, op. cit. p.111.
- ³⁸ Maciel, op. cit. 363 e 364.
- ³⁹ Idem, 376-379.
- ⁴⁰ Cf. Maciel, op.cit. pp. 408 e 409 e supra, p. 65 ss. sobre a lenda do matricídio.
- ⁴¹ Idem, 293-318.
- ⁴² Fiorim, op.cit. p. 113.
- ⁴³ Id. ibid.
- ⁴⁴ Maciel, op.cit. 266. A idéia da justiça pervertida por interesses particulares é bastante antiga na tradição judaico-cristã e se encontra, de modo semelhante à formulação conseleirista, em Amós numa das várias admoestações de Iahweh contra os pecados dos filhos de Israel: “Ai daqueles que transformam o direito em veneno e lançam por terra a justiça” (Am 5:7).
- ⁴⁵ Idem, 296.
- ⁴⁶ Idem, 326-327. A referência a Cristo como o “Bom Jesus”, bastante rara nas prédicas, pode ser uma ironia contra aqueles que afirmavam que este era um dos apelidos do próprio Conselheiro, mas acho improvável que alguém tão religioso fosse brincar com o nome ou com epítetos para Cristo.
- ⁴⁷ Maciel, op.cit. 363 e 367.
- ⁴⁸ Idem, 366.
- ⁴⁹ Idem, 425.
- ⁵⁰ Cf. adiante, p. 247 ss.
- ⁵¹ Idem, 411.

⁵² É curioso que não se encontre nenhuma menção à “Questão religiosa” nas prédicas; esse fato acaba por reforçar a “unidade” eclesial, na teologia conselheirista.

⁵³ Fiorim, op.cit. p. 122.

⁵⁴ Id. ibid.

⁵⁵ Idem, 547 e 548.

⁵⁶ Idem, 121, 125, 181, 194, 222, 228, 312, 315, 385, 417, 475, 496, 502, 542, 545 e 547.

⁵⁷ Norman Cohn. *A conspiração mundial dos judeus: mito ou realidade?* São Paulo: Ibrasa, 1969.

⁵⁸ Carlo Ginzburg. *História noturna*. São Paulo: Companhia das Letras, 1991. P. 56 ss.

⁵⁹ Maciel, op.cit. 495 e 496.

⁶⁰ Idem, 545.

⁶¹ Maciel, op. cit. 625-628.

⁶² Irineu Pinheiro. *Efemérides do Cariri*. Fortaleza: Imprensa Universitária do Ceará, 1963. P. 157.

⁶³ Cf. supra, p. 45.

⁶⁴ Maciel, op. cit. 300.

⁶⁵ Id. ibid.

⁶⁶ Romano Barreto. “Um líder carismático, Antônio Conselheiro” in: *Sociologia*. São Paulo: 4 (3), 1942. P. 237.

Resumo

O artigo lida com temas específicos ligados à teologia de Antônio Conselheiro, como resumidos em seu manuscrito de 1897. Oferece análise detalhada de seus ataques aos judeus, maçons e demais grupos por ele identificados como opositores da vontade divina, expressa na Igreja como instituição. O texto discute, ainda, a incompatibilidade essencial entre as concepções conselheiristas, expressas no manuscrito e o juízo acerca de Antônio Conselheiro, manifesto por Euclides da Cunha, que em nada se fundamenta na análise das idéias do beato de Canudos.

Palavras-chave: História do Brasil; Milenarismo; Canudos.

Abstract

The article deals with specific issues raised in Antônio Conselheiro's theological thinking as expressed in his 1897 manuscript and offer a detailed analysis of his attack on Jews, Freemasons and other groups identified as enemies of divine will (in its turn expressed formally by the institution of the Catholic Church). The article also discusses the fundamental incompatibility between Conselheiro's conceptions as expressed in the manuscript and Euclides da Cunha's opinions on the matter, that nowhere come near to a truthful analysis of the ideas of the leader of Canudos.

Key words: History of Brazil; Millenionism; Canudos.

Resumen

El artículo trata de temas específicos relacionados a la teología de Antonio Conselheiro, como resumidos en su manuscrito de 1897. Ofrece un análisis en detalle de sus ataques a los judíos, los masones y a otros grupos identificados como enemigos de la voluntad divina. Discute la incompatibilidad fundamental entre las concepciones de Conselheiro, como presentadas en el manuscrito y las opiniones de Euclides da Cunha sobre el propio Conselheiro, las cuales no se hallan fundamentadas en un análisis de las ideas del beato de Canudos.

Palabras clave: Historia del Brasil; Milenarismo; Canudos.

INFORMAÇÃO

“Não nos deixaríamos queimar por nossas opiniões. Não estamos tão seguros delas. Mas, talvez, por podermos ter nossas opiniões e podermos mudá-las” (Nietzsche, 1983a., p. 150).

Numa perspectiva englobada na história das idéias, tenho como proposta, neste artigo, apresentar reflexões a respeito do projeto moderno e de sua crise, como totalidade. A partir daí, tecerei ponderações acerca de um pensamento alternativo a ele, inserindo a discussão, já um tanto debatida, mas não esgotada, da problemática da pós-modernidade. Isso, como possibilidade de crítica do movimento de totalidade da cultura teórica ocidental, e de sua relação com a produção e as fronteiras do conhecimento nas chamadas ciências humanas. Busco inserir, na discussão da dicotomia modernidade e pós-modernidade, o que denomino *razões aproximativas*; isto é, a possibilidade de diálogo – que se configura não como afastamento de questões cruciais da teoria do conhecimento, mas como viabilidade de problematizá-las – sem recorrer aos mesmos rigores de certeza, clareza e distinção da tradição moderna. Situa-se, pois, numa posição de abertura em relação à própria modernidade, o que entendo, parafraseando Pascal, como uma das condições imprescindíveis para a assunção de outras razões desconhecidas pela própria razão.

À guisa de introdução, vou citar dois filósofos cujo pensamento é emblemático do que entendo como a constituição de duas visões de mundo, pouco afeitas entre si, mas que têm em comum a condição de expressar, em linhas não muito extensas, mas de modo satisfatório, tais cenários, a saber: Descartes e Nietzsche.

Em *A gaia ciência*, Nietzsche afirmou que os homens deviam se postar diante da moral não com a “amedrontada rigidez de alguém que a cada instante tem medo de derrapar e cair, mas também flutuar e brincar acima dela” (Nietzsche, 1983b, p. 198). Embora Nietzsche tivesse a pretensão de lançar um repto à inflexibilidade da “lei moral”, parece que sua asserção pode ser pensada também como uma crítica de maior amplitude. Em especial, à pretensão de rigor, generalidade e estabilidade daquela modernidade que se pautou na busca de regras universais, inequívocas e permanentes por meio da razão, da eliminação da diferença e da alteridade, estabe-

lecendo a hegemonia da uniformidade que supostamente levaria à verdade e conferiria à realidade uma objetividade impossível de ser refutada. A metáfora da flutuação nietzscheana é emblemática de sua aversão ao pensamento totalizante e temeroso do erro, específico da modernidade; sobretudo, se comparada ao pensamento de um filósofo representativo dessa linhagem: René Descartes. Há, no *Discurso do método*, uma passagem na qual o filósofo francês, na busca de sua certeza (não somente em relação à moral do homem) afirmou ir “tão lentamente, e usar tanta circunspeção em todas as coisas que, mesmo se avançasse muito pouco, evitaria pelo menos cair” (Descartes, 1979, p. 36).

Assim, é possível perceber em Nietzsche uma filosofia que marca sua posição dentro de uma lógica permanentemente atingida pelo equívoco, ao contrário de alguns modernos que, como Descartes, receavam sucumbir à inexistência e ao desatino de uma razão tópica, dissonante da que se colocava como universal.

Resumidamente, há aqui, de modo um tanto dicotômico, duas cosmovisões que marcaram tanto o pensamento moderno – a totalidade, a razão como elemento unificador do mundo, a certeza e o temor do erro – quanto o que seria denominado modernidade tardia, contra-modernidade. É, enfim, pós-modernidade, as razões plurívocas, a não-totalidade, a não-identidade, a ausência de racionalidade metódica e instrumental. A seguir, vou me direcionar mais especificamente para cada um desses movimentos que balizam a cultura ocidental, reconhecendo, evidentemente, a precariedade de tal cisão, no campo do pensamento.

1 – O pensamento moderno e a totalidade

O padre Antônio Vieira, na sua *História do futuro*, foi um dos *intelectuais* que conseguiu apreender o novo espírito de seu tempo, o qual não somente demarcaria a diferença entre os antigos e os modernos. Tal distinção vinha sendo feita, com certa sistematicidade, desde o Renascimento (Baumer, 1990a, p. 43), assim como o entendimento de que os modernos estavam aprendendo mais e sabiam mais do que os antigos. “Digo que”, afirmava Vieira, “descobrimos hoje mais, porque olhamos de mais alto; e que distinguimos melhor porque vemos mais perto; e que trabalhamos menos porque achamos os impedimentos tirados” (Vieira, 2004, p. 51).

Para o moderno Vieira, ater-se em tudo ao passado significava querer atar os vivos aos mortos. Contrário àqueles que, no seu tempo, faziam a apologia do antigo, o autor da *História do futuro* considerava pouco eficazes as acusações do que se estranhava por novo. Para o teólogo:

“Não é o tempo, senão a razão, a que dá o crédito e autoridade aos escritores; nem se deve perguntar o quando, senão o como se escreveram. A antigüidade das obras é um acidente extrínseco que nem tira nem acrescenta validade, e só porque põe os autores delas mais longe dos olhos da inveja, lhes granjeia a triste fortuna de serem mais venerados ou melhor conhecidos depois da morte, que vivos. As trevas foram mais antigas que o Sol e os animais que o homem. O Testamento Velho não é mais perfeito que o Novo, por ser mais antigo, nem o Novo perde a perfeição e excelência que tem sobre o Velho, por ser mais novo. Que cousa há hoje tão antiga, que não fosse nova em algum tempo?”(Ibid., p. 52).

Essa passagem, merecedora de leitura mais profunda não somente por expressar o espírito moderno, mas também por tratar da sua ambigüidade em relação ao antigo, não era apenas a asserção isolada de um teólogo português de meados do século 17. Era a afirmação de toda uma *Weltanschauung*, de uma visão cósmica sobre os *novos* tempos vividos, os quais demarcavam não mais a autoridade do velho, o qual estava sob o fluxo do devir, mas a autoridade de algo que pairava além do tempo, sem restringir-se nem ao velho, que um dia foi novo, nem ao próprio novo, que algum dia seria velho: trata-se da razão. Como sugeria Vieira, era a razão que dava autoridade e crédito aos escritores, não o tempo.

Ora, o que poderia estar por detrás dessa afirmação senão a necessidade de ver na razão o *ser*, algo que esteve distante dos atribulados séculos 16 e 17, quando era necessário reorganizar o mundo disperso pela violência das guerras religiosas, cabendo à razão a tarefa de reordená-lo pela representação; pelo re-apresentar esse mundo via predicados racionais que não estariam *sub specie temporis*?

O triunfo do *ser* na modernidade foi o êxito da totalidade e da identidade. A razão, o *novo ser* dos séculos 17 e 18, subsumiria a diferença em prol do princípio invariável de conhecimento das coisas. De acordo com Souza:

“A razão, como expressará a mentalidade moderna, tem de ser *uma* só; pois o contrário seria compatível com a multiplicidade de sentidos, e o sentido está dado, de uma vez para sempre, na expressão da igualdade equacional, no verbo ser”(Souza, 2000, p. 195).

Questões fundamentais para a orientação cósmica do homem, como a natureza, a sociedade, a história, Deus e o homem, foram pensadas acima de tudo, em termos de permanência e estabilidade. Entre diversas sobrevivências do século 17,

a principal foi, de acordo com o historiador Franklin Baumer, a disposição para pensar o mundo predominantemente em termos de *ser*, o que significava um desejo intenso de ultrapassar a desordem existente, tanto no mundo do pensamento quanto no da ação (Baumer, 1990a, p. 52). A crise intelectual dos princípios do século 17 pôs tudo em dúvida, tanto o macrocosmo quanto o microcosmo, o corpo político e o próprio conhecimento. Tal situação teve como resposta, ainda nas palavras de Baumer, não somente uma nova filosofia, mas uma filosofia capaz de “proporcionar princípios permanentes e universais, novos se necessário, com os quais os homens podiam contar e concordar, após o século da Reforma e de grandes debates” (Idem). Essa necessidade de vencer a dúvida e transcender a controvérsia, continua Baumer, explica muito do pensamento do século XVII. A procura da verdade objetiva era maneira de transcender “as meras certezas objetivas; o apelo à ‘razão’, não só em ordem à dúvida, mas também para reunir, de novo, o mundo; a tentativa para impor regras e leis em tudo, desde a natureza, à sociedade e à arte” (Idem).

O pensamento moderno é concebido, a partir do momento em que os homens do século 17, como Vieira, começaram a pensar a si mesmos como modernos, em oposição aos antigos. É marcado, numa das suas variações mais conhecidas, pela perseguição de princípios universais e leis gerais que estruturariam toda a “realidade”, unificada pela qualidade universal da razão; enfim, aquilo que Souza denomina como “o movimento de totalidade de sentido da cultura ocidental” (Souza, 1996, p. 11).

A criação de uma filosofia dos fundamentos e a afirmação da razão não foi um fim almejado somente por Vieira. Descartes, Espinosa, Bacon e Leibniz foram, outrossim, perseguidores incansáveis de preceitos eternos para reger o conhecimento. Espinosa, por exemplo, pensava alcançar o conhecimento do homem e das coisas em si mesmas, por que: “é da natureza da razão perceber as coisas verdadeiramente, como elas são em si mesmas” (Espinosa, 1983, p. 164). Tais filósofos pretendiam percorrer os melhores caminhos para atingir o conhecimento verdadeiro, livre das falsas percepções e da ficção, em prol da clareza, da distinção e das coisas fixas e eternas. Os empiristas, por sua vez, esforçavam-se por atingir “a via certa da mente”, pela experiência, que partisse de “fatos concretos” e não das idéias preconcebidas. Francis Bacon, um dos expoentes mais célebres do empirismo – pensando as idéias *a priori* como ídolos que deveriam ser eliminados pela experimentação –, também almejava uma essência pela elaboração de método que conduzisse à verdade e partisse de fatos concretos particulares para as formas gerais (indução); essas constituiriam suas leis e suas causas (Bacon, 1997, p. 27-28). Em resumo, o século 17, que viu nascer a metodolatria, a medida comum para alcançar

a verdade representacional (de adequação do conhecimento ao objeto representado), foi um século em que muitos intelectuais observaram a necessidade de reordenar o mundo por meio de categorias que cada vez mais atingiriam o *status* da universalidade: a razão, o sistema, a identidade e o sujeito enquanto “aquilo que subsiste”, que está “sob”, o fundamento do mundo transformado em objeto, ou seja, tudo o que estaria colocado diante de um sujeito, e que só poderia existir tendo como referência tal sujeito (Abrão, 1999, p.187).

As duas principais correntes de pensamento do século 17, muitas vezes vistas como opostas entre si, foram fundamentais nesse processo de homogeneização e de ontologização da realidade. Horkheimer e Adorno, na *Dialética do esclarecimento*, expressam de modo claro a unidade entre os dois movimentos na preconização do *ser*:

“O esclarecimento só reconhece como ser e acontecer o que se deixa captar pela unidade. Seu ideal é o sistema do qual se pode deduzir toda e cada coisa. Não é nisso que sua versão racionalista se distingue da versão empirista. Embora as diferentes escolas interpretassem de maneira diferente os axiomas, a estrutura da ciência unitária era sempre a mesma. O postulado baconiano de *una scientia universalis* é, apesar de todo o pluralismo das áreas de pesquisa, tão hostil ao que não pode ser vinculado, quanto a *mathesis universalis* de Leibniz à descontinuidade. A multiplicidade de figuras se reduz à posição e à ordem, a história ao fato, as coisas à matéria” (Adorno, Horkheimer, 1986, p.22).

O século 18, por sua vez, teve no iluminismo e na *Aufklärung* o paroxismo da confiança no poder da razão. A novidade, na época que seria das Luzes, foi a busca de uma síntese entre o espírito “positivo” e o espírito “racional”. Conforme Ernst Cassirer, os intelectuais do século 18 não buscavam “a ordem, a legalidade e a razão como uma regra ‘anterior’ aos fenômenos, concebível e exprimível a priori”, mas entendiam que se deveria demonstrar “a razão nos próprios fenômenos como a forma de sua ligação interior e de seu encadeamento imanente” (Cassirer, 1992, p. 26).

A expressão máxima desse conhecimento sintético era a crença de que a potência da razão não estava em romper os limites do mundo da experiência, para encontrar saída para o domínio da transcendência, mas em ensinar-nos a percorrer com segurança o domínio empírico e o habilitá-lo comodamente (Ibid., p. 32). Kant, na filosofia, foi um dos principais representantes desse sintetismo – criticismo –

que tentou superar o dogmatismo racionalista e o ceticismo empirista por uma nova metafísica idealista (Luft, 2001, p. 77-78), a qual colocava a razão diante de um tribunal, cujo principal juiz era a própria razão.

É importante frisar que no século 18, o espírito de sistema foi contestado por alguns filósofos. Embora na elaboração da *Enciclopédia*, para citar um exemplo, houvesse um certo espírito sistemático, intelectuais como Condillac, Voltaire e Diderot escreveram muito mais ensaios do que qualquer obra que nos pudesse remeter a determinado sistema. Contudo, a postulação de uma visão de sistema, como totalidade e perenidade, encontrava canais em outros domínios, como a ciência das coisas sensíveis, a estética nos estudos sobre a natureza e, de certo modo, no pensamento político e no próprio desenvolvimento da cultura jurídica moderna.

Na própria modernidade, como flutuação moderna sobre o moderno, outras correntes de pensamento também surgiram para conduzir a uma crítica radical da modernidade “mecanicista” dos iluministas. Assim, a crítica mais acentuada da modernidade foi realizada no século 19, por outras linhagens modernas de pensamento: os romantismos, que conceberam o mundo predominantemente em termos de subjetividade, imaginação e intuição, em detrimento da razão mecanicista, universal e utilitarista. Houve indubitavelmente, uma forte inflexão do pensamento ocidental, quando o mundo dos racionalistas, dos empiristas e dos iluministas foi posto em xeque, sobretudo em razão da tendência formal do pensamento desses últimos. Idéias como o “vôo despreocupado do gênio espontâneo” (Berlin, 1999, p. 121), as imagens noturnas que remetiam para o infinito e para o mistério, as grandes forças cósmicas e o enaltecimento da grandeza do Universo e sua relação holística com o homem. As imagens, por elas mesmas, foram tomadas como parâmetros para pensar a complexidade do homem, a qual transcendia, de acordo com os românticos, o “homem racional” da ilustração. Contudo, mesmo que os românticos reconhecessem uma razão tópica, dissonante da razão clara, distinta e ilustrada, em linhas gerais, os romantismos não romperam com as forças de totalização que marcaram a modernidade – era o ser, enquanto estabilidade e perenidade, que ainda triunfava, mesmo que seu único fundamento fosse a mudança no século que era da história.

Ademais, juntamente com o espírito romântico questionador da racionalidade, emergiu outra tendência que não abandonou a razão na sua forma “ilustrada”. O mundo que o iluminismo havia criado não foi completamente desbancado; pelo contrário, o desenvolvimento crescente da ciência aplicada deu origem a um movimento que atingiu o zênite de sua difusão, a partir de meados do século 19 até o início do século 20: o cientificismo. Para os cientificistas, a verdade científica se

tornou um novo dogma, uma injunção normativa. Do mesmo modo que os primeiros cientistas modernos – Copérnico, Bruno, Galileu, Kepler e Newton – os cientistas naturais buscavam constâncias, regularidades e invariâncias dos fenômenos estudados. Um fator que os diferenciava dos modernos “antigos” estava vinculado à excessiva especulação desses, o que “prejudicava” a utilidade e a “aplicabilidade” da ciência na sociedade. Verificou-se nesse período, de um modo geral, verdadeiro culto da ciência, quando cada vez mais se acreditava que as ciências (aplicadas) resolveriam todos os problemas humanos. Se os séculos 17 e 18 viram a razão associada a uma idéia universal de progresso, o século 19, não obstante as críticas dos romantismos, assistiu ao ápice dessa idéia, por meio das filosofias da história de Hegel, Comte e Marx, a despeito da crítica da razão “burguesa” levada a efeito por esse último.

Grandes sistemas filosóficos, uniformidades de método e de conceitos colocavam o sujeito cognoscente como fundamento e centro plenamente consciente desse conhecimento à disposição para a universalidade e para as metanarrativas, que se consolidariam como filosofia da história, ciência aplicada e teorias gerais; foram alguns dos principais componentes do pensamento moderno e se estenderam para além das ciências empírico-formais, que mantinham cumplicidade maior com a perenidade, balizando profundamente a cultura filosófica, histórica e científica do Ocidente.

Nessa extensão temporal que configurou a modernidade, noções como sujeito (idêntico-a-si-mesmo), objeto, sistema, identidade, método, ideologia (essa, no sentido negativo, vinculada a suposta essência humana desviada) e outras uniformidades conceituais foram sendo criadas e recriadas, sempre naquele *telos* que pretendia englobar todas as coisas, fosse por um método dialético que remetia a uma síntese totalizante (as filosofias da história de Comte, Hegel e Marx), fosse por intermédio da decomposição analítica e sua posterior recomposição pelo sujeito cognoscente (o espírito cartesiano), os métodos de apreensão do “todo”.

Poderíamos afirmar, usando as palavras do filósofo Ricardo Timm de Souza, que a história moderna ocidental foi, de certo modo, enquanto cosmovisão, a história das “ofertas de conciliação” (Souza, 1998, p. 129), de redução do diferente ao mesmo; em tal sentido, do próprio triunfo da identidade. Esse foi, em certa medida, o movimento hegemônico do pensamento moderno, ou do pensamento que se fez hegemônico, até o início do século 20. Se, até então – e mesmo nos dias de hoje – esses pressupostos não foram inteiramente solapados, parece ter havido uma desestabilização de suas fronteiras, um deslocamento e uma fragmentação daquilo que parecia intocável na “fixidez primordial” da tradição moderna (Bhabha, 1998, p. 68).

2 – O século 20 e o esfacelamento da totalidade

“Na medida em que o preconceito racional nos força a pôr a unidade, a identidade, a duração, a substância, a causa, a coisidade, o ser, vemo-nos por assim dizer enredados no erro, coagidos ao erro”(Nietzsche, 1988, p. 32).

No século 20, em termos histórico-filosóficos, a razão totalizante, o espírito de sistema, o sujeito-idêntico-a-si-mesmo e os projetos de uma filosofia perene sofreram seu mais forte abalo, que já havia começado, de modo significativo, com o pensamento *fin-de-siècle* e a psicanálise. Como sugere Souza, a inauguração do novo século foi cercada por uma fragmentação de pensamento que sugeriu grave desagregação – crise – (Souza, 1996, p. 23), que trouxe aos espíritos um comportamento de inquietude frente à dimensão de finitude que se apresentava aos homens. O século 20 está profundamente relacionado com o devir, uma concepção explosiva que, segundo Baumer, fragmenta os universos ou mesmo nem permite a sua formação (Baumer, 1990b, p. 39).

Tal movimento havia se iniciado nos séculos 17 e 18, quando uma nova lógica de aceleração desencadeou novas formas de pensar e intervir no mundo, tendo como lastro histórico os processos revolucionários que culminaram com o universo da mecanização, da indústria, da produtividade e da velocidade, o mundo onde Marx e Engels viram todas as coisas sólidas se desmancharem no ar (Marx, Engels, 1998, p. 14). De acordo com Nietzsche, “desde Copérnico o homem parece ter caído em um plano inclinado – ele rola, cada vez mais veloz, para longe do centro; para onde? Rumo ao nada? O lancinante sentimento de seu nada?”(Nietzsche, 1998, p.142-143). Assim, juntamente com o ser (que pode ser entendido como o sujeito, a razão, o método, os sistemas filosóficos, a substância e todas as idéias de permanência, estabilidade e totalidade), ainda muito presente nos espíritos dos intelectuais modernos, desenvolveu-se o devir, um modo de pensar que englobava tudo; não apenas mudava, mas também evoluía sempre para algo de novo e diferente. De acordo com Baumer, o devir “duvida de toda a fixidez, dos absolutos e das idéias eternas”(Baumer, 1990b, p.37).

É importante chamar a atenção para o fato de, ao mencionar-se um movimento de descentralização e niilismo em relação ao humanismo, que acompanharia a trajetória moderna desde Copérnico, ser possível pensar como e quando o que

denominamos *pós-modernidade* é um movimento contemporâneo de simples superação da modernidade. O sentimento de nadificação do homem, apreendido por Nietzsche, não seria um sintoma da pós-modernidade?

O século 20 é de rupturas significativas, de emergência da temporalidade e da finitude como condição existencial diante da “desagregação da totalidade”. É quebra da simetria e da estabilidade, das fronteiras rigorosas da teoria do conhecimento, da epistemologia, do “mundo verdadeiro” e do “mundo aparente”; da crise das metanarrativas legitimadoras da história (filosofias da história), do sujeito cognoscente e do próprio método moderno. Em resumo, “a morte de Deus” nietzscheana, tal qual metáfora da morte dos grandes fundamentos (Vattimo, 1996, p. 115).

Nesse contexto de desagregação dos sistemas, da totalidade e das teorias gerais, muitas categorias conceituais surgiram e ressurgiram, no campo das ciências humanas, para tentar apreender certas realidades reprimidas por ele na modernidade. Dessa maneira, dentro de um novo contexto de fracionamento e de fragmentação, presenciamos a emergência de expressões como “hibridismo”, “articulação”, “razão hospitaleira”, “contágio”, “mobilidade”, “miscibilidade”, “configuração”, “tradução”, “deslocamento”, “deslizamento”, “lógicas clandestinas”, entre outras. Essas expressões – concebidas muitas vezes em lógica pós-moderna – são sintomáticas não do anseio de superação, o que seria cair na mesma linearidade da qual se pretende escapar, mas decorrência da compreensão dos limites dela própria. Portanto, tais idéias não são conceitos que simplesmente substituem a realidade e se afirmam como simples-presença dessa realidade, conformando a identidade entre pensamento e ser, mas sintomas da emergência de certas racionalidades que não são subsumidas pelos processos identificantes, constituídos pela razão instrumental. É nesse sentido que a expressão *razões aproximativas* me parece pertinente para significar, de modo radicalmente precário, o que está subjacente nessa rede de idéias: uma crítica à totalidade, como anulação da diferença. Não se trata, por outro lado, de negar aos princípios de investigação de pendor moderno a ausência de qualquer plausibilidade, mas sim de ir além, no sentido em que se percebam os limites (e mesmo a obesidade conceitual) de tais procedimentos diante da promiscuidade e da irredutibilidade dos fenômenos com os quais nos deparamos. Tal como propõe Bhabha:

“O ‘além’ não é nem um novo horizonte, nem um abandono do passado... inícios e fins podem ser os mitos de sustentação dos anos no meio do século... Encontramo-nos no momento de trânsito em que espaço e tempo

se cruzam para produzir figuras complexas de diferença e identidade, passado e presente, interior e exterior”(Bhabha, 1998, p. 19).

O uso dessas expressões e o reconhecimento dos limites da razão (enquanto for totalidade) não significam a concessão para qualquer teorização. Não é um nirvana filosófico que se procura aqui, como se pudéssemos afirmar qualquer coisa porque tudo seria válido. A crise de totalidade e de sentido não significa a preconização do “vale tudo porque não somos nada”. Por outro lado, há uma certa urgência em desprendermo-nos do peso da realidade (Vattimo, 1996, p. 190), de perceber os limites das tentativas de fixação de essências e das ontologias (inclusive teórico-metodológicas), na sua maioria fundadas em suposto sujeito plenamente racional, de modo que nos sintamos quase numa espécie de orfandade epistemológica. Gadamer chamou a esse desprendimento do método de hermenêutica. Para ele, a hermenêutica não quer buscar um método, como constituído na modernidade: “desde sua origem histórica o problema da hermenêutica vai além das fronteiras impostas pelo conceito de método da ciência moderna” (Gadamer, 1984, p. 23).

Por outro lado, as teorias que levaram ao afrouxamento do método, bem como das fronteiras rigorosas do conhecimento, não surgiram no sentido de maquinação antimoderna, a qual nos levaria ao pirronismo. Prescindir de uma série de categorias que fundamentaram o pensamento moderno não significa preconizar que a única alternativa seja o ceticismo absoluto. A propósito, tal modalidade de ceticismo seria contra-producente, posto que se anularia a si próprio, na sua ânsia desesperada de negar qualquer conhecimento, à maneira dos cínicos Antístenes e Diógenes, na Antigüidade. Se enveredássemos por esse caminho, seguramente o mundo contemporâneo seria reduzido à sociedade do espetáculo, da aceleração e do consumo, do triunfo do “aqui e agora”, e não caberia perdermos tempo com história, sociologia, filosofia, psicologia, direito, literatura, entre outras modalidades disciplinares.

Nesse sentido, as frases de Nietzsche, usadas como epígrafes para esse trabalho, são emblemáticas de postura cética que não prescinde da reflexão; afinal, o que Nietzsche questionava, acima de tudo, era a certeza, o método, a identidade, o ser, mas não a atividade do pensamento. Penso que a proposta nietzscheana, de lutar para ter opiniões e poder mudá-las (e não ter certeza delas), é aproximação da idéia do niilismo como possibilidade de abertura, de dialogicidade para uma série de questões a serem pensadas e problematizadas no campo gnosiológico. Não é o encastelamento repressor, concebido pelas “certezas” e “objetividades” de cada

departamento do conhecimento que, ao longo de história não muito longa, tem reproduzido a lógica de consubstanciação entre pensamento e ser, em nome da unidade disciplinar.

Ao asserir determinadas razões como aproximativas, o que proponho é justamente uma abertura metodológica que permita, como Nietzsche, flutuar sobre a rigidez do método e do sujeito racional, fundamento absoluto de qualquer teoria do conhecimento tradicional. Não se trata de fugir das teorizações ou de não se posicionar; pelo contrário, as teorizações são feitas permanentemente, de modo que o método possa deslizar de seus próprios entraves e se movimentar de acordo com os recortes empíricos que fazemos. Trata-se, tal como Bergson, de fazer o movimento dos fenômenos aos conceitos e não o contrário, quando se faz dos conceitos a chave-mestra para desvendar os fenômenos (Bergson, 1979, p. 29). Em poucas palavras, o que postulo é a ausência de lealdade teórico-metodológica; ou mesmo uma promiscuidade e um deslizamento da teoria e do método, enquanto for princípio de investigação claro e distinto do conhecimento “total” dos “objetos”. Isso, para uma dialogicidade, em que as razões sejam plurívocas (Souza, 2004) e aproximativas, mas não tão disjuntivas no sentido de “é isto ou aquilo”, nem demasiadamente ontológicas como “é isto”. Por outro lado, tal abertura não pressupõe a eliminação de qualquer fronteira. Fronteira não significa necessariamente barreira ou obstáculo; e falar em elisão das fronteiras pode nos levar para posição de consensos onde não há qualquer demarcação. Conforme Martins, um pensamento fronteiriço exerce-se não para além das fronteiras, mas na fronteira; ou seja, ele se mostra capaz de situar-se nos espaços de articulação, um pensamento crítico que se exerça, mais do que sobre a fronteira, sobre a mobilidade constitutiva de uma fronteira em permanente processo crítico de reconfiguração (Martins, 2001, p. 40).

Parece-me plausível pensar, nesse sentido, em uma ética do contágio na atividade intelectual. Ética no sentido de comprometimento, de ver no nihilismo não movimento evasivo das grandes questões que tocam o conhecimento, ou forma de subtrair-se aos debates e às teorizações, mas talvez uma alternativa possível, diante de um mundo acelerado e fracionado que coloca em xeque as tradicionais instâncias racional-redentoras e objetivantes do conhecimento. Ademais, tal ética pressupõe, em vez de relação ontológica pré-estabelecida, uma relação em certo sentido levinasiana, enquanto consituía um frente a frente anterior a qualquer ontologia. É uma ética envolvendo relação de construção da historicidade na esfera da alteridade e da temporalidade (Lévinas, 1993), da *différence* (Derrida, 1991), do encontro com o outro que escapa à nossa compreensão como totalidade, que não nos permite apreendê-lo como objeto; uma relação que consiste no querer compreender ou-

trem, mas que excede a própria compreensão (Lévinas, 2005, p. 26). Trata-se de uma ética que assume o compromisso do querer compreender, mas que reconhece as dimensões de finitude que a contemporaneidade nos coloca, e portanto, os limites da compreensão, dissolvendo qualquer possibilidade de uma racionalidade totalizante que se fundamenta a si mesma.

Aqui, parece que podemos nos aproximar de uma postura intelectual marcada por outras racionalidades, posto que não se trata de desmascarar e dissipar os erros em nome da certeza do *cogito* – o “fetiche da objetividade”, que rege a racionalidade moderno-instrumental do conhecimento (Flickinger, 1995, p. 218). Trata-se de pensamento não orientado com base na origem ou no fundamento, mas na proximidade, na dimensão crítica da fronteira, a qual nega vazão à superação dialética de matriz hegeliana, sem deixar, por sua vez, de manter diálogo com a tradição metafísica (e com a modernidade). Isso não é “nem a pura aceitação de seus erros, nem a crítica ultrapassante que, na realidade, os prossegue” (Vattimo, 1996, p. 178).

Se estivermos frente a certas lógicas e razões que não são marcadas somente pelo signo do novo, nem da superação moderna, que pensamento seria esse? Qual sua posição na cultura teórica ocidental? Seria pensamento pós-moderno? Que sentido de realidade pode ter para nós a pergunta pelo sentido da expressão *pós-modernidade*? E que tipo de nexos identitários – identidade mínima – podemos estabelecer entre esse pensamento fronteiro e a pós-modernidade?

3 – A questão da pós-modernidade

Por fim, cabe colocar ainda um problema que tem sido alvo de intermináveis querelas. É comum associarmos o niilismo (como postura de questionamento dos grandes fundamentos) e as razões aproximativas a aquilo que se convencionou chamar *pós-modernidade*, em razão de sua aversão à pretensão de englobar *os outros* ao moderno; ou mesmo no sentido de se contrapor a uma certa hegemonia da razão totalizante.

Em primeiro lugar, há nesse sentido, ânsia de classificação, tentativa de nominar e domesticar um conjunto complexo de fenômenos que não são apreendidos pelas categorias convencionais fornecidas pela razão moderna. A idéia de pós-modernidade satisfaz, de certa forma, o espírito daqueles que vêem, na taxonomia, maneira mais acessível de lidar com a diferença, pois tal idéia, para alguns, pretende unificar todos os problemas que foram e são colocados a respeito da fragmentação do conhecimento e de suas aporias infinitas. Isso traz, evidentemente, certo con-

forto gnosiológico e epistemológico, de modo que qualquer movimento do conhecimento que não seja apreendido pela racionalidade convencional moderna, imediatamente é classificado como “pós-moderno”. Essa crítica pode servir aos detratores da pós-modernidade e também àqueles que se inscrevem como pós-modernos. Tudo sem levar em consideração que tal idéia, por sua vez, corre o risco de tornar-se conceito que pretende apreender a contemporaneidade na sua totalidade e, nessa direção, proporcionar nova união do ser com o pensamento.

Por outro lado, criamos conceitos, efetivamos certas identidades (mesmo mínimas, inseridas muito mais em processo de identificação e negociação constante das identidades) a partir de diferentes apreensões; mesmo tendo em mente postura cognitiva sempre aberta, que reconhece a impossibilidade do compreender como algo que se dê numa totalidade.

Adotar pensamento alternativo, fronteiro, que marcaria esse espírito distinto da modernidade triunfante seria uma das modalidades possíveis para se distanciar de armadilhas teóricas. Mesmo porque a idéia de pós-modernidade tem a pretensão de significar realidades tão diferentes, que jamais poderiam ser apreendidas conceitualmente. Entretanto, para voltar à questão da pós-modernidade, será que ao fazermos menção à *pós-modernidade*, depois de tantas vezes referida ou associada a pensamento alternativo à modernidade, não podemos lançar mão de tal categoria? É um dado *a priori* a condição do prefixo “pós”, como algo que levaria à superação dentro de um plano temporal linear ou dialético? Será que esse prefixo, por sua vez, não pode ser passível de releitura, de tal maneira que, ao evocarmos-lo, o pensemos de modo distinto de uma identidade que lhe concebe associado inerentemente à modernidade e à sua condição de superação progressista? Ou ainda, o “pós”, na pós-modernidade, não seria o processo de descolonização do conhecimento, “não porque tenha colocado um ponto final na modernidade”, mas porque pôs fim à “ótica auto-interessada que o centro nutre sobre a modernidade, provocando entre outras coisas uma crise na autoridade intelectual que as academias ainda lutam para confrontar e conter” (Pratt, 1999, p. 47)? Stuart Hall, em contexto um pouco diferente – referindo-se ao multiculturalismo – faz a seguinte pergunta: “pode um conceito que significa tantas coisas diferentes e que tão efetivamente acirra os ânimos de inimigos tão diversos e contraditórios realmente ter algo a dizer? Por outro lado, sua condição contestada não constitui precisamente seu valor?” (Hall, 2003, p. 54). Penso que o questionamento de Hall pode ser traduzido, sem maiores prejuízos, para a questão a respeito da pós-modernidade que tenho insistido em tratar ao longo desse trabalho. Em razão dessa dimensão de contestação da idéia de *pós-modernidade*,

bem como de sua polissemia, é que me parece assaz pertinente insistir nessa discussão.

Para tal questão, volto a Gianni Vattimo, um dos filósofos contemporâneos mais envolvidos com os problemas da “pós-modernidade” e que a preconiza como uma categoria para pensar e construir um pensamento alternativo à modernidade. Vattimo, fundamentado em Heidegger, faz menção ao termo alemão *Verwindung* como um modo de pensar a pós-modernidade sem que necessariamente incorra na narrativa linear de superação da modernidade a qual, evidentemente, continuaria sendo moderna (Vattimo, 1996, p. 179).

Para Vattimo, a expressão *Verwindung* usada pela primeira vez por Heidegger, na conferência *Identidade e diferença*, significa uma idéia de *pós*, em que o *pós* está vinculado a uma relação de contágio, de fruição e de contaminação com o passado, com a tradição, sem recorrer a uma síntese dialética ou a uma superação linear que levaria a progresso totalizante do conhecimento. Desse modo, a *Verwindung* de Heidegger denota idéia de *pós*, que não pressupõe a superação moderna, mas a miscibilidade em que tempo e espaço, tradição e modernidade, equilíbrio e antagonismo, passado e presente – para lembrar de termos usados anteriormente – formam figuras híbridas e complexas de “diferença e identidade”. Dessa maneira, o pensamento pós-moderno seria não só um pensamento da fruição, de predominância da “ética dos bens sobre a ética dos imperativos” (Ibid., p. 185), mas da rememoração e do reviver (fruir) das formas espirituais do passado, de contaminação, de aceitação resignada (convalescente) e re-signada (um novo signo). Tudo simultaneamente, com as vistas voltadas para a tradição e para o pensamento contemporâneo, “da ciência à técnica, das artes àquele ‘saber’ que se exprime nos *mass-media*”, uma unidade/multiplicidade de dimensões diferente dos grandes sistemas filosóficos dogmáticos e “da verdade metafísica” (Ibid., p. 188-189).

Talvez, nesse sentido, seja possível falar em pós-modernidade crítica, no aspecto de pôr em crise os grandes fundamentos, mas que não se deixa levar nem pela tentação de uma celebração da contemporaneidade (uma suposta pós-modernidade “celebratória”) nem pela nostalgia de um passado que jamais existiu. Mas insisto: se convertermos a idéia de pós-modernidade num conceito para dar sentido à realidade, na sua totalidade, a própria idéia de pós-modernidade se tornará pouco eficaz. Ela é plausível se a considerarmos – como qualquer conceito – precária e insuficiente. Desde que mantenhamos essa operatividade crítica do conceito, reinventando-o e articulando-o num pensamento fronteiro, como sugere Martins, a idéia de pós-modernidade, como pensamento alternativo, agonístico, pode sustentar-se. Isso sem que as racionalidades implicadas nos esforços de

compreensão do que denominamos realidade sejam subsumidas em nome de uma racionalidade maior – tenha ela o nome que tiver.

Considerações finais

Os problemas que giram em torno da *modernidade* e *pós-modernidade* estão longe de ser resolvidos. Não tive a pretensão de tentar resolvê-los aqui (se é que há sentido em sua resolução, ou ainda, se é que há qualquer resolução), mas tão somente apresentar parte desse movimento, a partir da referência de algumas idéias e conceitos engendrados na história recente do pensamento.

Afirmar que a pós-modernidade ou esse movimento distinto da modernidade hegemônica tenha sido um erro – como propõe Ginzburg, 2003, p. 33, conferindo à “pós-modernidade” o triplo equívoco “intelectual, moral e político” – em nada contribui para pensar os problemas e os desafios que são colocados pela teoria do conhecimento e pela epistemologia. A não ser que queiramos deixar de enfrentá-los.

De encontro a Ginzburg, não penso que o “debate que circunda o pós-modernismo” (entendendo a pós-modernidade como pretendi, em parte, apresentá-la aqui) seja “um debate enganoso que ajuda a velar as verdadeiras dificuldades políticas e epistemológicas”, tal como o historiador afirma (Idem). Penso, pelo contrário, que parcela importante desse pensamento alternativo que, precariamente, defini como pós-moderno – dialogicidade/mesmice – está no cerne dos problemas epistemológicos que se colocam para o campo das humanidades – incluindo aqui também a psicologia, o direito e as ciências da comunicação. O que fazer? Seguramente, não pensar que tudo está consumado e que podemos viver eternamente em jardim do éden epistemológico, como se essa fosse a pretensão daqueles que postulam um pensamento pós-moderno, enquanto houver afrouxamento da autoridade intelectual, diálogo constante com a tradição e reconhecimento dos limites da compreensão. Se hoje as ciências humanas, bem como o conhecimento empírico-formal, de certo modo, sofreram e sofrem sério abalo de suas certezas e convicções, isso tem a ver com o movimento que esfacelou parte da modernidade racionalizante e totalizante. Será que se trata efetivamente de um “pensamento falso”, que vela “verdadeiras dificuldades políticas e epistemológicas”?

Afirma-se, com certa freqüência, que Platão tem muito a ver com esse mundo de profunda harmonia entre o pensamento e o ser. Se Platão efetivamente está relacionado com o triunfo da totalidade, parece que o seu céu azul, aquele mesmo onde se localizava o Sol reluzente (“a verdade”) exterior à escuridão e às sombras da caverna, não está mais presente em nosso pensamento. Ou, se está, há mais

nuvens nele do que se poderia imaginar na cultura filosófica e científica ocidental. Quem sabe, ao invés de tentar dissipar as nuvens em nome da clareza, não podemos, tal como Nietzsche, “flutuar e brincar” com elas, sem nos preocuparmos em demasia se o céu onde elas estão fazem parte do *mundo verdadeiro* ou do *mundo das aparências*, do *concreto* ou do *abstrato*, do *mundo real* ou do *mundo ideal*?

Referências

- ABRÃO, Bernadete Siqueira. *História da filosofia*. São Paulo: Nova Cultural, 1999.
- ADORNO, Theodor, HORKHEIMER, Max. *Dialética do esclarecimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1986.
- BACON, Francis. Novum Organum. In: *Os pensadores*. São Paulo: Nova Cultural, 1997.
- BAUMER, Franklin. *O pensamento europeu moderno: séculos XVII e XVIII*. Lisboa: Ed. 70, 1990a.
- _____. *O pensamento europeu moderno: séculos XIX e XX*. Lisboa: Ed 70, 1990b.
- BERGSON, Henri. Introdução à metafísica. In: *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1979.
- BERLIN, Isaiah. *The roots of romanticism*. New Jersey: Princeton University Press, 1999.
- BHABHA, Homi. *O local da cultura*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG, 1998.
- CASSIRER, Ernst. *A filosofia do iluminismo*. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1992.
- DERRIDA, Jacques. A diferença. In: DERRIDA, Jacques. *Margens da filosofia*. Campinas: Papyrus, 1991.
- DESCARTES, René. Discurso do método. In: *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1979.
- ESPINOSA, Baruch de. Ética. In: *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- FLICKINGER, Hans-Georg. A lógica clandestina do compreender, do pensar e do escrever. In: BONI, Luis Alberto de. *Finitude e transcendência*. Porto Alegre/Petrópolis: EDIPUCRS/VOZES, 1995.
- GADAMER, Hans-Georg. *Verdad y metodo*. Salamanca: Sigueme, 1984.
- GINZBURG, Carlo. No lado negro da história: uma entrevista com Carlo Ginzburg. *Histórica*. Porto Alegre, n.7, p. 19-38, 2004.
- HALL, Stuart. *Da diáspora: identidades e mediações culturais*. Belo Horizonte/Rio de Janeiro, Ed. da UFMG/Representação da UNESCO no Brasil, 2003.
- LEVINAS, Emmanuel. *El tiempo y el otro*. Barcelona: Paidós, 1993.

- _____. *Entre nós: ensaios sobre a alteridade*. Petrópolis: Vozes, 2005.
- LUFT, Eduardo. *As sementes da dúvida*. São Paulo: Mandarim, 2001.
- MARX, Karl, ENGELS, Friedrich. *O manifesto comunista*. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 1998.
- MARTINS, Rui Cunha. O paradoxo da demarcação emancipatória: a fronteira na época de sua reprodutibilidade icônica. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Coimbra, n.59, p. 37-63, fev. 2001.
- NEWTON, Isaac. Princípios matemáticos da filosofia natural. In: *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- NIETZSCHE, Friedrich. Humano, demasiadamente humano. In: *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1983a.
- _____. A gaia ciência. In: *Os Pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1983b.
- _____. *Crepúsculo dos ídolos*. Lisboa: Ed. 70, 1988.
- _____. *A genealogia da moral*. São Paulo: Cia. das Letras, 1998.
- PRATT, Mary Louise. Pós-colonialidade: projeto incompleto ou irrelevante?. In: VÉSCIO, Luiz Eugênio, SANTOS, Pedro Brum (orgs.). *Literatura & história: perspectivas e convergências*. Bauru: EDUSC, 1999.
- SOUZA, Ricardo Timm de. *Totalidade e desagregação: sobre as fronteiras do pensamento e suas alternativas*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1996.
- _____. *O tempo e a máquina do tempo: estudos de filosofia e pós-modernidade*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1998.
- _____. *Sentido e alteridade: dez ensaios sobre o pensamento de Emmanuel Lévinas*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2000.
- _____. *Razões plurais: itinerários da racionalidade ética no século XX*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2004.
- VATTIMO, Gianni. *O fim da modernidade: niilismo e hermenêutica na cultura pós-moderna*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- VIEIRA, Antônio. *História do futuro*. Vol 1. Biblioteca Virtual. Disponível em <<http://www.bibliotecavirtual.org.br>>, Acesso em 10. nov. 2004.

Resumo

O artigo apresenta reflexões sobre o debate que envolve a modernidade e a pós-modernidade. Levanta questões epistemológicas consideradas problemáticas no pensamento moderno e apresenta contribuições, desde um pensamento alternativo concebido como pós-moderno, para um diálogo crítico no âmbito das ciências humanas.

Palavras-chave: Modernidade; Pós-modernidade; História das idéias.

Abstract

The article presents some reflections on the modernity-post-modernity debate. It raises some epistemological issues regarded as problematic in modern thought and presents some contributions, from an alternative perspective conceived of as post-modern, to a critic dialogue in the scope of human sciences.

Key words: Modernity; Post-modernity; History of ideas.

Resumen

El texto presenta reflexiones sobre el debate entre modernidad y pos-modernidad. Suscita cuestiones epistemológicas consideradas problemáticas en el pensamiento moderno y presenta contribuciones desde un pensamiento alternativo, concebido como post-moderno, para un diálogo crítico en el ámbito de las ciencias humanas.

Palabras clave: Modernidad; Post-modernidad; Historia de las ideas.

Bernardo Celso de Rezende Gonzalez
Doutor em Economia Aplicada, Professor do Departamento de Ciências Econômicas da UPIIS e Gerente de Divisão do Banco do Brasil, Diretoria de Reestruturação de Ativos Operacionais.
E-mail: bernardogonzalez@uol.com.br

O contexto de definição da taxa de juros básica no Brasil e implicações no crescimento econômico

Introdução

Discute-se muito, no Brasil, a questão do patamar da taxa de juros e sua possível rigidez à baixa. Uma grande motivação para esse tema é o papel central que a taxa de juros desempenha nas decisões de investimento e, por conseqüência, nos níveis de crescimento e desenvolvimento econômico.

A literatura econômica sempre destacou a relevância dos mercados financeiros para o desenvolvimento econômico dos países. No caso do Brasil, com a relativa fragilidade do mercado de capitais, o crédito bancário desempenha papel fundamental na intermediação da poupança e na conseqüente viabilização de projetos.

O Brasil tem se caracterizado por apresentar ambiente de crédito escasso e caro, em que se destacam as altas remunerações dos títulos públicos, os quais apresentam possibilidade de retorno elevado e baixo risco. Além disso, é característica do País a existência de um sistema institucional e jurídico que protege o devedor, não reconhece garantias e expõe o sistema a processos de execução judicial muito longos (Costa e Nakane, 2004).

Historicamente, no Brasil, as incertezas relacionadas à instabilidade econômica¹ dificultaram a oferta de crédito de longo prazo, além de impor limitações de ordem geral à própria oferta global desse insumo.

Nesse quadro de discussões, acerca das taxas de juros e do ambiente para o crescimento e o desenvolvimento econômico, recente simpósio sobre a nova Lei de Falências e Recuperação de empresas apresentou a oportunidade de se discutir alguns temas interligados e que dão sustentação ao fortalecimento da economia. Eram objetos do evento: as parcerias público-privadas, o *project finance*; a recuperação de empresas e a taxa de juros em operações bancárias². Esses temas, embora aparentemente desconexos, tem a uni-los um fio condutor, conforme se poderá verificar no transcorrer deste artigo.

Exploremos um pouco esse aspecto. Se o tema é parceria público-privada, visualiza-se, por trás, a necessidade de financiamento dos investimentos, tão ne-

cessário para que o País continue na rota do crescimento e do desenvolvimento econômico. Se, por outro lado, a abordagem é a Lei 11.101³, percebe-se não a falência, mas a recuperação (judicial ou extrajudicial) de empresas como ponto focal. A manutenção das empresas em crise leva aos temas do financiamento e do desenvolvimento econômico. Se, por outro lado, consideram-se os encargos financeiros nas operações bancárias, por óbvio, está-se abordando assunto da mesma natureza.

Esse é o fio condutor que se pode visualizar na condução dos temas citados: a questão do financiamento para se alcançar o crescimento e o desenvolvimento econômico e, via de consequência, a questão da taxa de juros. A questão da taxa de juros tem sua importância revelada quando se analisa o crescimento, uma vez que taxas muito altas dão origem a problemas de seleção adversa, em que apenas projetos de elevado risco são financiados (Costa & Nakane, 2004, p.2). Ademais, quando projetos dessa natureza são financiados, percebe-se claramente que a economia passa a ter problemas de eficiência alocativa.

Com essas considerações, na seção II faz-se uma reflexão sobre *project finance*, parcerias público-privadas e recuperação de empresas, uma vez que se tratam de temas ligados ao crescimento econômico e, por seu reflexo direto em operações de financiamento, são feitas observações sobre encargos financeiros em operações bancárias de crédito. A seção III abordará o ambiente de decisão da taxa Selic, por seu importante papel no balizamento das taxas de juros disponibilizadas aos consumidores de crédito, além das propostas de reformulação do Conselho Monetário Nacional (CMN). É a partir desse órgão que, em última instância, se delinea o ambiente de alteração das taxas de juros, considerando que, nele, são definidas as metas de inflação. O artigo culmina com a seção IV, em que se faz breve conclusão dos temas tratados.

I – Reflexão sobre alguns instrumentos indutores do crescimento e do desenvolvimento econômico

*Project finance*⁴ consiste num arranjo institucional para o financiamento de empreendimentos que, por sua natureza, envolvem quantias expressivas de capital e, geralmente, maturam em prazo relativamente longo. Para esses projetos, os mecanismos tradicionais de financiamento (prazos, garantias, riscos etc.) não são suficientes, principalmente pelos riscos e incertezas envolvidos.

É forma de engenharia financeira que tem desenho mais calcado na realização de um fluxo de caixa previsível ou estipulado, baseado nos ativos do próprio

projeto. É parte central do processo a mitigação dos riscos envolvidos. As iniciativas do gênero normalmente situam-se em projetos de infra-estrutura, em que as necessidades de capital são expressivas e o prazo de maturação é longo. Essa categoria de investimento, do ponto de vista do crescimento econômico, é relevante, principalmente pelo seu efeito multiplicador na economia.

A característica formal de um *project finance* é dada pela constituição de uma sociedade de propósito específico (SPE)⁵ sob a égide da qual o projeto será levado a efeito. É de salientar-se, também – principalmente em oposição às PPP, em seguida consideradas – que nesse tipo de empreendimento o interesse público pode ser neutro em relação ao sucesso do projeto⁶, uma vez que se trata de iniciativa de caráter privado.

Mas, do ponto de vista social, o *project finance* consiste de projetos em que o efeito multiplicador do investimento realizado é amplo, tanto do ponto de vista do crescimento econômico, quanto do próprio desenvolvimento. Aqui cabe uma qualificação: de forma simples, tentando abordagem não simplista, entende-se como crescimento econômico o resultado, pelo menos em parte, daqueles dispêndios feitos cujo reflexo é o aumento do PIB. Por outro lado, o desenvolvimento é alcançado quando o fruto dos investimentos realizados se dissemina por toda a sociedade.

Outro ponto de atração para a realização de empreendimentos via *project finance* reside nos projetos em que empresas que apresentam sinergia se unem para o seu aproveitamento. É comum, nesses casos, a agregação de potencial de mercado, de tecnologia, de capacidade operacional e de experiência acumulada. Que dizer do impacto na economia? Além do aspecto de crescimento econômico, cabe mencionar que a união dessas empresas – e não a atuação em projetos concorrentes – aumenta e melhora a escala de produção, com reflexos de eficiência alocativa. Como sabemos, economia é a arte de alocar recursos, normalmente escassos, da maneira mais eficiente.

Parcerias público-privadas (PPP)⁷: nasceram na Inglaterra, com o objetivo de fomentar investimentos sem comprometer os escassos recursos públicos do então Governo Thatcher. Esse arranjo entre o setor público e o setor privado tem sido visto nos países de herança anglo-saxônica como estágio intermediário entre a concessão de serviços públicos e a privatização.

As PPP envolvem, por um lado, a utilização de recursos privados para que o Estado atinja seus objetivos e, por outro, permite que o setor privado realize negócios em atividades cuja natureza sempre foi mais afeita ao setor público. O mecanismo catalisador é a garantia prestada pelo setor público ao setor privado sobre as possibilidades de retorno do investimento.

As PPP representam, no dizer de alguns autores, vigoroso instrumento de continuidade do processo de desenvolvimento econômico, principalmente porque oferecem a oportunidade de substituir, pelos recursos privados, a escassa capacidade de investimento normalmente apresentada pelos países. Para um país, entre o dilema de não investir ou investir com recursos inflacionários, por exemplo, as PPP constituem-se em terceira via. As PPP são instrumentos que servem para que a iniciativa privada complemente recursos públicos na realização de investimentos que, por questões orçamentárias ou de política econômica o Estado não consegue realizar. Da mesma forma, serve para que o Estado atue na redução de riscos do setor privado em obras que não são auto-sustentáveis ou cujo processo de maturação é indefinido.

Os riscos passíveis de redução são aqueles não-administráveis, que não dependem da ação da empresa. Como exemplo é oportuno: suponhamos que haja necessidade de uma estrada para desenvolver determinada região. No início da operação, como a região ainda não se desenvolveu, o tráfego de veículos será pequeno. Depois, o crescimento do fluxo dependerá do crescimento da região. Quanto tempo levará para que o fluxo de veículos atinja o ponto de equilíbrio? Pode a região ser privada da possibilidade de desenvolvimento, se não houver recursos oficiais suficientes?

O interesse oficial geralmente é pelo desenvolvimento, uma vez que este traz consigo melhoria do padrão de vida da população e alterações nas estruturas econômicas. Por outro lado, o interesse do setor privado é pelo lucro, objetivo social das empresas. O fundamento da parceria é amalgamar o interesse dos diversos atores: benefícios para a população, retorno para os capitais investidos (com garantia prestada pelo setor público) e cumprimento da missão governamental de propiciar desenvolvimento e bem-estar para a população..

Recuperação de empresas: a Lei 11.101⁸, tem sido discutida tanto em relação aos aspectos que dizem respeito às alterações no processo falimentar, quanto à recuperação judicial ou extrajudicial de empresas. Para Queiroz (2004), o revigoramento, a recuperação e a preservação de uma empresa exercem função crucial no desenvolvimento econômico e bem-estar de um país. Essa função foi muito considerada nas discussões que precederam a aprovação da lei.

Embora a lei referida abranja a falência e a recuperação de empresas, o ponto que será aqui abordado é o da recuperação⁹, uma vez que ele é que pode garantir os objetivos de crescimento ou desenvolvimento econômicos. Um grande avanço, oriundo das discussões sobre a alteração da legislação sobre empresas com problemas, foi a introdução na referida Lei, com reflexos no código tributário nacional,

da possibilidade de a empresa ser vendida em bloco, principalmente quanto à questão da sucessão fiscal. Não havendo sucessão fiscal, a empresa pode ser adquirida por outrem e preservada. Assim, é mantida, toda a cadeia de valor anteriormente criada. Esse é um avanço que pode trazer benefícios ao sistema econômico.

O papel de buscar a recuperação de uma empresa é o de sua preservação. Embora existam autores que considerem haver quatro estágios no ciclo de vida das empresas – o estágio inicial, o de crescimento, o de maturidade e o de declínio – pode-se considerar que alguns desses estágios podem ser antecipados ou elásticos, dependendo da administração da empresa, da conjuntura econômica, dos avanços tecnológicos etc.

A recuperação, implicitamente, trata da fase de declínio de um empreendimento, seja ele ocorrido de forma antecipada ou não. O declínio da empresa não necessariamente diz respeito ao declínio do seu negócio. Quando o negócio está sadio, normalmente a empresa apresenta condições de recuperação. Recuperá-la significa mantê-la ou quiçá revigorá-la. Lembra-se, adicionalmente, que o insucesso de uma empresa atinge toda a sua cadeia produtiva, além dos respectivos empregados e familiares em todo o ciclo de produção (fornecedores de matérias-primas, distribuidores, varejistas etc.). Como se pode perceber, o custo social do insucesso é alto.

A manutenção de uma empresa representa papel crucial, em termos de desenvolvimento econômico, uma vez que, dada a escassez natural de recursos, refundar uma empresa sobre os escombros de outra é desvirtuar o sistema alocativo que, como afirmado anteriormente, é tão caro à ciência econômica. Uma empresa instalada detém marcas, patentes, cadeias de distribuição, sistemas de logística etc. os quais, se desativados, imputarão ônus maior para a sociedade do que se a empresa for preservada.

Mas, para os credores dessas empresas, há que se pensar na racionalidade do processo. Por que deve haver sacrifício deles (fornecedores, bancos etc.) em alongamento de prazos e eventuais descontos nas dívidas, se não houver chance de a empresa ser recuperada? Nos planos de recuperação que a legislação prevê, deve haver análise cuidadosa das condições efetivas de sobrevivência. A pergunta básica é: a empresa é viável economicamente?

Os sacrifícios que serão suportados pelos *stakeholders* não diretamente relacionados ao negócio da empresa só vão fazer sentido se houver condições de se assegurar que o trabalho e o capital aplicados continuarão no mercado, estimulando o desenvolvimento, a justiça, o bem-estar e a paz social.

Encargos financeiros nas operações de crédito bancárias: no sistema bancário, esse tópico tem dito respeito apenas a um aspecto – o questionamento judicial dos encargos praticados pelos bancos. Não se abordará aqui a tecnicidade desse questionamento judicial. Isso a mídia, especialmente a especializada, tem feito à exaustão. O mote a utilizar ainda é o do desenvolvimento econômico. Registra-se, no entanto, que o crescimento econômico não prescinde do crédito bancário, uma vez que esse desempenha papel fundamental na intermediação de poupança, viabilizando projetos de investimento.

Os encargos financeiros são considerados, no Brasil, muito elevados e escassos. Explicações para esse fato, segundo Costa & Nakane (2004, p.2), derivam da alta remuneração dos títulos públicos, com possibilidade de alto retorno a baixo risco, e altos níveis de inadimplência perpetuados por um sistema institucional e jurídico que protege o devedor ao não reconhecer garantias e ao expor o sistema a processos de execução judicial extremamente longos¹⁰.

Referidos encargos, tão questionados pelos tomadores de empréstimos, dizem respeito, fundamentalmente, a que época? Eram praticados quando? São eles herdados do final da década de oitenta, a qual, só para situar, ficou conhecida, na sociedade brasileira, como a década perdida. Não é por acaso. A escalada inflacionária do período e os sucessivos planos econômicos, buscando a estabilização do nível de preços, são sobejamente conhecidos. Nesse período, a desestruturação da economia, aí incluído o desalinhamento dos preços relativos, era evidente. O custo das transações econômicas elevou-se substancialmente, tamanho era o esforço de acompanhar o conturbado ambiente econômico de então. Esse era o cenário. Esse era o caldo de cultura vigente.

Após a década de oitenta, intensificaram-se no País as ações em busca do fortalecimento dos chamados fundamentos econômicos. São esses fundamentos, fortalecidos – embora ainda com a questão da taxa de juros não resolvida – que hoje fornecem as bases para que o futuro possa ser melhor que o passado. Para que as discussões tenham como objetivo a busca de caminhos mais promissores para a sociedade e para o fortalecimento da Nação aperfeiçoamentos institucionais, como a Lei 11.101, são requeridos. Essa categoria de aperfeiçoamento institucional faz parte de uma agenda de reformas microeconômicas, que parte da sociedade reclama.

Feitas as considerações precedentes, vai-se abordar a questão da taxa de juros. Essa é fator limitador ou alavancador do crescimento econômico. Inerente ao tema, é oportuno considerar o ambiente em que é definida a taxa de juros Selic¹¹, incluindo, aí, tentativas atuais de se interferir no setor, com o objetivo declarado de

se aprimorar os mecanismos de formação das decisões. Registra-se, por oportuno, que as taxas de juros praticadas nos empréstimos bancários acabam tendo por piso a taxa Selic (Costa & Nakane, 2004, p.3). Cada vez que ela aumenta, acaba elevando as taxas para o tomador final.

II – O ambiente de decisão da taxa Selic e as propostas de ampliação do CMN¹²

O Conselho Monetário Nacional (CMN)¹³ foi instituído pela Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e é o órgão responsável por expedir diretrizes gerais para o funcionamento do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Integram o CMN o Ministro da Fazenda (Presidente), o Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão e o Presidente do Banco Central do Brasil. Dentre suas funções estão: adaptar o volume dos meios de pagamento às reais necessidades da economia; regular o valor interno e externo da moeda e o equilíbrio do balanço de pagamentos; orientar a aplicação dos recursos das instituições financeiras; propiciar o aperfeiçoamento das instituições e dos instrumentos financeiros; zelar pela liquidez e solvência das instituições financeiras; coordenar as políticas monetária, creditícia, orçamentária e da dívida pública interna e externa.

Dentre as atividades listadas acima se insere a definição da meta de inflação, a qual baliza, ao fim, as decisões sobre as taxas de juros definidas pelo Comitê de Política Monetária (Copom). As decisões do Copom seriam ditadas por uma instância anterior e quase anônima, o CMN.

Falar em Conselho Monetário é tratar, antes de tudo, de política monetária. Para Carpenter (2004), os benefícios propostos pela transparência previstos na literatura incluem o aumento na acurácia das previsões feitas pelo setor privado, o reduzido nível de inflação, a diminuída variabilidade das taxas de inflação ou uma reduzida variabilidade do PIB. Além disso, transparência seria comunicação efetiva e não, simplesmente, anúncios e comunicados. Dessa forma, se torna importante entender as propostas de mudança de composição do CMN, pois é desse Conselho que emanam as diretrizes que norteiam a política monetária executada pelo Banco Central. Sua composição pode determinar, em menor ou maior grau, a transparência dessa política.

Propostas de reformulação do CMN: algumas propostas recentes vêm sendo discutidas em fóruns especializados ou por intermédio da imprensa. Podem ser representadas, como:

- dos empresários (Paulo Skaf)¹⁴: nove integrantes, com representantes do governo, do setor privado (dois) e dos trabalhadores (dois);

- Márcio Cypriano (Febraban)¹⁵: sete integrantes, com representantes da sociedade civil e voto de Minerva do governo;
- Aloizio Mercadante¹⁶: seis integrantes. Os três atuais, o Ministro do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio e 2 representantes da sociedade civil de “notório saber e reputação ilibada”;
- Paulo Nogueira Batista Jr¹⁷: os representantes atuais, com a incorporação de outros ministros como, por exemplo, do Desenvolvimento, da Agricultura e do Trabalho; de presidentes das instituições financeiras federais (BB, BNDES e CEF) e nomes representativos de empresários e trabalhadores de diferentes setores da economia.

Tais propostas vêm à tona, mercê da recorrente discussão sobre os juros praticados na economia brasileira, por volta de cada reunião mensal do Copom¹⁸ quando se discute a possibilidade de alteração das taxas de juros nominais. A discussão atual sobre modificações na composição do CMN diz respeito ao número de representantes e, por consequência, à pequena possibilidade de existir opinião dissonante no seletor grupo. A propósito, Delfim Netto assim se manifestou “é a verdadeira Santíssima Trindade. São três, mas na verdade é só um [o Ministro da Fazenda]”. Por outro lado, Gustavo Loyola afirma que referida ampliação seria caudatária de velhas idéias e que a solução não estaria na quantidade de pessoas.

Desvantagens da maior quantidade de representantes no CMN. Existem, basicamente, duas desvantagens: se a representação for muito grande (acima de nove componentes, por exemplo) ou, se os critérios de escolha forem muito flexíveis (baixa capacidade de representação). Além disso, deve-se considerar que, em caso de representantes da iniciativa privada, pode haver utilização de informações em proveito próprio (*inside information*), mesmo que sob a égide de código de conduta apropriado.

Vantagens de um aumento na composição do CMN. A primeira observação a ser feita diz respeito à quantidade de propostas colocadas à mesa: quatro (identificadas). As propostas variam: duas de representantes do empresariado; uma de economista e político do governo e outra de um economista, alinhado com a economia não ortodoxa.

Assumindo-se que as escolhas serão feitas de forma criteriosa (na linha da proposta do Senador Mercadante), vê-se que a ampliação da representação do CMN seria vantajosa para a economia e para a prática democrática no Brasil. Idéias poderiam ser debatidas e votadas, com ganhos para a sociedade. O pensamento deixaria de ser único e menos permeável a eventuais correntes de pensamento ou de influência.

Uma eventual elevação na composição deveria vir acompanhada, contudo, de medidas complementares, como: criação de uma secretaria própria para o CMN, evitando-se a influência decisiva do Banco Central sobre o Conselho (Batista Jr), conforme modelo atual; sabatina dos novos membros pelo Senado, com regras que levem ao “exame” do candidato e não à simples homologação e audiências públicas em decisões de maior alcance ou de conteúdo nitidamente polêmico.

Para Milton Friedman “a política monetária, transcendendo os limites da economia, não pode ser monopólio da tecnocracia estatal. Deve ser submetida ao escrutínio público e ser regida por critérios que preservem valores éticos e interesses políticos mais abrangentes do que o mero princípio da racionalidade econômica”. Essa frase, proferida por um “monetarista convicto”, estaria a referendar um Conselho Monetário mais representativo.

Toda a discussão acerca da ampliação do CMN traz, como pano de fundo, a questão das taxas de juros que, por sua vez, reflete a ação do Banco Central em sua política de perseguir o objetivo de situar a variação do nível de preços dentro das metas definidas para a inflação.

A questão dos juros. São corriqueiras, na mídia, afirmações de que as taxas de juros reais no Brasil estão (ou são) entre as mais altas do mundo. A justificativa para as elevações seria a de que é necessário refrear a alta de preços. Assim, uma taxa de juros mais alta atuaria sobre o consumo, via menor tomada de crédito e maior incentivo à poupança (com desdobramentos sobre a taxa de câmbio que, ao apreciar o real, traz reflexos adicionais para a contenção da inflação).

Deve-se considerar que, dada a natureza de indexação de preços de serviços públicos pela inflação passada, há uma rigidez natural na sensibilidade do nível geral de preços à política monetária. Os preços são pouco sensíveis à contração da oferta monetária. O nível necessário para se obter o sucesso desejado (centro da meta de inflação) pode significar uma taxa de juros em patamar que o reflexo no nível de atividade econômica poderia ser altamente indesejável (alto custo social).

Além disso, é sobejamente conhecido o papel das expectativas no comportamento das variáveis econômicas. No entanto, de onde provêm os cenários que balizam as expectativas quanto ao comportamento futuro da inflação? No Brasil, em grande medida, esses cenários têm tido origem nos bancos. São os economistas-chefe dos bancos que antecipam o futuro e, de certa forma, dirigem o comportamento das taxas de juros. Há aqui dois problemas: a possibilidade da ocorrência de profecias auto-realizáveis (unicidade de pensamento), além do fato de a corrente a que pertencem esses profissionais ser tendente ao pensamento de que é melhor errar em conjunto, do que acertar sozinho (porque a recíproca pode ser verdadeira).

Batista Jr. explica da seguinte forma: as taxas de juros se elevam por força das pressões do que ele chama de “partido dos juros altos”, cujos integrantes seriam os credores (diretos e indiretos) da dívida pública. De maneira geral, as instituições financeiras, as empresas não-financeiras com excedente de caixa e as pessoas físicas de elevada riqueza. É certo que essa posição carrega um viés ideológico. Porém, não é de todo descabida, principalmente em mercado estreito como o brasileiro.

Outro fator que traz rigidez à taxa de juros é a indexação dos contratos das chamadas tarifas públicas, como água, luz e telefone. Como maneira de se minimizar o efeito da transmissão da elevação dos preços dessas tarifas para os índices inflacionários – e, em consequência, criar ambiente para uma taxa de juros menor –, poderia ser alternativa à prática de formação de preços que incorporasse, como fator amortecedor, a elevação da produtividade e a elevação da demanda, por exemplo. Deve-se colocar nos contratos cláusulas que permitam cotejar a situação real verificada ao longo do tempo, com as projeções feitas por ocasião das privatizações ou concessões. Além disso, índices setoriais poderiam ser utilizados em vez de índices gerais, como é a prática atual.

No bojo das discussões sobre a taxa de juros e da ampliação do CMN ganhou destaque, também, proposta de interferência direta na formação da taxa de juros básica. Essa proposta foi defendida pelo então Presidente da Câmara dos Deputados.¹⁹

A proposta do Presidente da Câmara. Na esteira do movimento de elevação dos juros, o Presidente da Câmara aproveita para fazer, em síntese, duas propostas: a) de que é preciso retirar do Copom a competência exclusiva de definir a taxa Selic; b) esclarecimento ao Congresso, por parte do Presidente do Banco Central, relativo às elevações da taxa de juros.

Tais propostas se coadunam com a anterior, de ampliação do CMN, principalmente pela necessidade de a sociedade participar mais dos debates e, pelo menos, ficar sabendo das razões que fizeram acionar o gatilho da elevação. Se admitirmos o sentido de causalidade das metas de inflação sobre a definição das taxas de juros, a proposta de maior representatividade no CMN apresenta ganhos em relação a ela. Além disso, o Copom é instância mais técnica, sendo mais polêmica a inserção de membros da sociedade em sua composição.

Quanto à prestação de contas por parte do Presidente do Banco Central, percebe-se que é medida de alto cunho democrático e que força, ao mesmo tempo, maior controle por parte da sociedade sobre as formas e os motivos pelos quais se alteram as taxas de juros. A proposta em questão tem o apoio do Vice-Presidente da República.

Conclusão

O objetivo do presente artigo foi mostrar alguns fatores indutores do crescimento econômico, fazendo paralelismo com um dos mecanismos de indução de investimentos, o crédito bancário, o qual necessariamente traduz uma taxa de juros praticada nos empréstimos.

Assim, foi trazida a lume a questão do ambiente em que é definida a taxa de juros básica da economia – piso para as operações de crédito – e as recentes propostas de interferência nesse ambiente, seja por ampliação do Conselho Monetário Nacional, seja por interferência direta no Copom. A discussão das eventuais modificações recebeu tratamento especial, uma vez que se tratam de propostas que podem interferir sobejamente nessa variável de política monetária.

Entender o ambiente de definição da taxa Selic é importante, pois ela se caracteriza como piso para as operações de crédito bancário o qual, por sua vez, propicia investimentos na economia. Quando se analisa o comportamento das taxas de juros, no Brasil, percebe-se que seu comportamento apresenta rigidez à baixa, mercê, principalmente, da política de metas de inflação cuja taxa é medida pelo seu valor observado e não pelo seu núcleo, onde seria possível extrair os efeitos dos preços administrados.

Percebe-se que estudar o ambiente de definição das taxas de juros é importante, principalmente quando se tem presente que elas exercem muita influência sobre o nível de crescimento econômico, seja pela relação inversa dos investimentos com a taxa de juros, seja pela formação de expectativas.

Notas

¹ É lícito admitir que, desde o advento do Plano Real, o quadro de instabilidade tem-se reduzido. O País, ao longo dos últimos anos, tem conseguido fortalecer seus fundamentos econômicos e tem caminhado para maior respeito aos contratos, reduzindo o quadro de instabilidade.

² Segundo Costa e Nakane (2004), o crédito bancário, em particular, desempenha papel fundamental na intermediação de poupança e, portanto, na viabilização de projetos de investimento.

³ Esta lei, de 09/02/2005, trata do novo regime falimentar brasileiro, bem como dos novos institutos da recuperação judicial ou extrajudicial de empresas. A lei entrou em vigor no dia 09/06/2005.

⁴ A propósito desse tema, ver Bonomi (2004). Com relação às PPP e *Project Finance* é importante salientar que se traduzem em modalidades fortes de investimento na economia e, como tal, influenciam diretamente as expectativas a respeito do futuro próximo. Se investimentos estão sendo feitos é porque se considera que a economia está em trajetória de crescimento.

⁵ A sociedade de propósito específico, a exemplo de seu nome, destina-se a objeto social único fundindo-se, muitas vezes (como é o caso de um projeto financiado na estrutura de um *project finance*), com empreendimento ou operação financeira, para a qual foram criadas.

⁶ Aqui desconsiderados a questão social e o crescimento econômico. O Governo se dissocia do projeto puramente pela ótica empresarial, uma vez que não faz parte da iniciativa.

⁷ Sobre parcerias público-privadas ver Mukai (2004).

⁸ Sobre os aspectos trazidos por essa lei, principalmente quanto à recuperação de empresas; ver Queiroz (2004) e, também, Coelho (2005).

⁹ “A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica” (Lei 11.101, Art. 47).

¹⁰ É de se ponderar, ainda, que as altas taxas de juros são atribuídas, também, ao alto *spread* bancário, definido como a diferença entre o custo de captação e de alocação ao tomador do crédito. A propósito do *spread* bancário, ver Costa & Nakane (2004).

¹¹ Taxa de juros básica da economia brasileira. É regulada pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central, com objetivo de política monetária.

¹² Tal discussão vinha ocorrendo de forma recorrente na economia, anteriormente ao aparecimento das denúncias que culminaram com as comissões parlamentares de inquérito que investigam a existência de compra de votos de deputados, para garantir a vitória em assuntos de interesse governamental. Vencida a crise política, poderão reaparecer como é o caso das discussões sobre a independência do Banco Central que, corriqueiramente, retornam ao debate.

¹³ Sobre o CMN ver Lameira (2001).

¹⁴ Ver Billi (16/03/2005) e Gantois (08/06/2005).

¹⁵ Ver Leite (15/04/2005).

¹⁶ Ver Gantois (08/06/2005).

¹⁷ Ver Batista Jr. (26/05/2005).

¹⁸ Copom é o Comitê de Política Monetária do Banco Central, instância que define, em reuniões mensais, a taxa básica que vai vigorar no mês subsequente.

¹⁹ Ver Barros (29/04/2005).

Referências

BATISTA JR., P.N. *Vade retro! FSP 26/05/2005, Dinheiro.*

BARROS, L.C.M. de *O novo ataque ao Copom.* FSP, Dinheiro, 29/04/2005.

BILLI, M. *CUT e empresários defendem CMN ampliado.* FSP, Dinheiro, 16/03/2005.

- BONOMI, C.A. *Project finance no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2004, 2ª ed.
- CARPENTER, Seth B. *Transparency and monetary policy: what does the academic literature tell policymakers?* <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2004/200435pap.pdf>
- COELHO, F.U. *Comentários à nova Lei de Falências e de Recuperação de Empresas*. São Paulo: Saraiva, 2005.
- COSTA, A.C.A. & NAKANE, M.I. *Revisitando a metodologia de decomposição do spread bancário no Brasil*. set./2004, www.sbe.org/ebe26/021.pdf.
- FERREIRA, T.P. e PETRASSI, M.B.S. *Regime de metas para a Inflação: resenha sobre a experiência internacional*, Banco Central, nov.2002, Nota Técnica nº 30.
- GANTOIS, G. *Conselho ampliado*. Istoé Dinheiro, 404, 08/06/2005, p. 34/35.
- LAMEIRA, V de J. *Mercado de capitais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2001.
- LEI 11.101, de 09/02/2005.
- LEITE, J. *Presidente da Febraban quer CMN maior*. FSP Dinheiro, 15/04/2005.
- MARINHO, L. *O número de membros do Conselho Monetário Nacional deve ser ampliado?* FSP, 28/05/2005, Dinheiro.
- MERENIUK, R.O. *Contratos bancários e o impacto das taxas de juros*, Juruá.
- MORONI, J.A. *CMN: economia ou democracia*. FSP, 29/06/2005, Dinheiro.
- MUKAI, T. *Parcerias público-privadas*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2004.
- QUEIROZ, J.W. *Turnaround corporativo – Navegando em períodos de turbulência*. Florianópolis: IBGT/IBRADD, 2004.
- SOLOW, R. M. *Inflation, employment, and monetary policy*. MIT Press, 1999.

Resumo

O objetivo deste artigo é discutir temas que têm vindo ao debate econômico brasileiro. Consideram-se: o ambiente de decisão de variações na taxa de juros básica da economia brasileira, a chamada taxa Selic e propostas de expansão do Conselho Monetário Nacional. Na motivação para a discussão desses assuntos, encontra-se o papel central que a taxa de juros exerce nas decisões de investimento e poupança e, por consequência, nos níveis de crescimento e desenvolvimento econômico.

Palavras-chave: CMN; Taxa de juros; Copom e desenvolvimento econômico.

Abstract

The aim of this paper is to discuss some subjects which are being highlighted in the Brazilian economic conjuncture. We have considered the environment of decision about the basic interest rate, named Selic, as well the proposals of expansion of Conselho Monetário Nacional (CMN), the bureau where de interest rate is fixed. The main motivation about discussing this subject is the role that interest rate plays in the economy, mainly when related to the process of decision about investments and savings and its consequence in the economic development.

Key words: CMN, interest rate; Copom and economic development.

Resumen

El objetivo del artículo es analizar el contexto de la toma de decisión sobre la tasa de interese en la economía brasileña así como las propuestas de expansión del Consejo Monetario Nacional, la instancia en que es definida la tasa básica de interese, conocida como Selic. Trata también del rol de la tasa de interese en la economía, en particular la influencia sobre las inversiones, el ahorro y el desarrollo económico de modo general.

Palabras clave: CMN, Tasa de interese; Copon e desarrollo económico.

Edila Ferri

*Professora do Departamento de Geografia da
UPIS e da Secretaria de Estado de Educação
do Distrito Federal.*

A geografia não pode ser vista somente como instrumento da razão tecnológica*

A geografia é o estudo científico altamente complexo da superfície terrestre ou de parte dela. É, às vezes, desconcertante, angustiante, frustrante, prazerosa. E, para ser entendido, o estudo dessa ciência se ocupa de realidades aparentes e do modo pelo qual o homem produz o espaço geográfico. Assim, os geógrafos procuram construir um discurso que diga das paisagens e das significações das ações humanas que constroem o espaço social.

A geografia sustenta que é sabedoria a noção do espaço, que não depende dela para existir ou não. A sabedoria possibilitou a identificação dos primeiros alimentos, da domesticação de plantas e animais, da construção dos caminhos, rotas e trilhas. A sabedoria, é conveniente lembrar, pode não decorrer da alfabetização! E é claro que ela não depende; mas tornou possível o surgimento dos caracteres, que serviram para a composição das escritas. Daí, diz MELLO (1990/1991), surgiu a alfabetização.

Ora, na Grécia, a geografia foi nomeada; mas, antes disso, o homem marcava territórios, regiões e locais. Portanto, construía um saber geográfico. Depois, descobridores, viajantes e cosmógrafos – esses são o que vou denominar, atrevidamente, de protogeógrafos – desejavam descobrir, conhecer, compreender as novas terras e os novos homens que a Europa não havia explorado. Entretanto, o enfoque acadêmico, que transformam tudo em conhecimento, na geografia, só veio ocorrer no final do século XIX. Mais recentemente, as explorações, em nossa ciência, consistem na redescoberta dos significados, que não cessam de se apresentar espacialmente como novos mundos marcados por sabedoria, conhecimento e tecnologias.

A transmissão das informações desse saber, antes mesmo do surgimento da ciência, pode ser localizada espacial e temporalmente. A geografia pode visualizar as coisas no ponto mais recuado possível: de onde elas possam ter nascido e aberto espaço. Isso para que se possa ver os primórdios das sociedades, seu trajeto e suas técnicas, bem como a transformação dos territórios. Ou seja, do *meio natural ao meio técnico-científico-informacional* (SANTOS, 2002). Isso pode ser observado metodicamente, por quem já tem experiência com a leitura do espaço.

Dessa leitura, admite-se a ação da sociedade. A ação transformadora do homem traz sempre algo desse saber que escreve uma linguagem sobre o território, quase sempre inconsciente – e esse é um saber que reconhecemos. Com isso, eventualmente, aquele que está lendo a linguagem do espaço construído – se é alguém dedicado, que estuda, que articula, que produz – vai tentar produzir situações que possam ir se aperfeiçoando, a partir desse saber nem sempre consciente que, revelado, em pequenos momentos, pode ser transformado em conhecimento.

Quanta gente, hoje, sai por aí, prometendo resolver problemas, pregando a sustentabilidade e, ao próprio país, aumentar a renda *per capita* ou diminuir a pobreza! Isso não tem nada a ver com a geografia. Por outro lado, a ciência que tem por objetivo a descrição da Terra não é para derrubar os padrões, nem para pregar o catastrofismo.

Paralelamente, afirma GOMES (1997):

... se faz necessário apontar novos rumos ou, pelo menos, novas leituras que possam construir, ou melhor, restabelecer, uma imagem renovada, operacional e sistemática do saber geográfico... Ela é um tema de largo interesse na sociedade, tem um certo lugar nos meios de comunicação, um certo respeito acadêmico e, talvez o mais importante, é considerada em diversos sistemas educacionais como disciplina obrigatória do currículo básico (p. 32-33).

Para a geografia, trata-se de dar margem a que essas questões possam ser reconhecidas e denunciadas. Ela não está trazendo solução para ninguém. Mas é instrumento extremamente potente, que mostra a grandeza da nossa miséria e dos problemas para os quais nós, freqüentemente não vamos encontrar solução.

Conforme aponta GOMES (1997), no final do século XIX, um dos argumentos apresentados para a necessidade de implementar o ensino da Geografia foi a perspectiva de melhorar o material cartográfico e a cultura geográfica das tropas, face aos conflitos que se anunciavam entre os países europeus naquela época. No caso da Alemanha, o objetivo fundamental proclamado era o de fazer conhecer melhor os quadros naturais e os padrões sociais no qual se desenvolvia a cultura teutônica. Já no caso da França, a III República, por intermédio de seu ministro da Educação, apresentava essa necessidade como fundamento na formação de um novo cidadão, capaz de refletir conscientemente sobre a política e o desenvolvimento social.

O desejo era encontrar um conjunto de procedimentos para pessoas capitalizadas, ligadas ao progresso do estado-nação; a geografia (lógico-formal) teve que ir para uma região onde ela é, hoje, área técnica de um setor chamado engenharia. O que é isso, a engenharia? Uma área de aplicação de resultados tecnológicos da ciência? Ela, a engenharia, não é ciência, visto que seus efeitos vão bater no consumo.

Pelo percurso da engenharia, ela não tem como absorver o saber que vem de Estrabão:

*'A geografia, que nós nos propomos a estudar... nos parece ser, como algumas outras ciências, do domínio da filosofia e mais de um fato nos autoriza a pensar assim: de início, os primeiros autores que ousaram tratar da geografia eram precisamente os filósofos: Homero, Anaximandro de Mileto, seu compatriota Hecateu, Eratóstenes' [...]*¹.

O que vem de Estrabão e tantos outros não tem como ser absorvido pela engenharia, pois qualquer aspecto desse saber, que caia na engenharia ou na geologia, transforma-se em instrumento; seja ele tecnologicamente construído, seja conceitual, que também é tecnológico, pois opera, por exemplo, como um GPS (*Global Position System*).

A geografia está, portanto, para lá da engenharia e aquém da engenharia. Ela é tão engenharia, que esta se arreventa com a geografia (vejam os Sistemas de Informações Geográficas) e, em princípio, contrário a isso, a discussão filosófica que existe na geografia, em torno do espaço social (Santos, Harvey, Soja, Claval, Tuan e outros). O mesmo acontece com as ciências sociais, que somente agora vêm trabalhando com questões espaciais.

Há razões historicamente compreensíveis, segundo Gonçalves (2002), para a recusa de um diálogo mais caloroso entre a geografia e as ciências sociais: a redução naturalista que acompanhou a geografia muito tempo, o privilégio dado ao tempo em relação ao espaço na tradição do mundo ocidental, a instrumentalização do saber geográfico pelo colonialismo e pelo imperialismo por meio da geopolítica, entre outros².

Mas, só para não ficar batendo pé com a engenharia e as ciências sociais, pode-se colocar o economista no seu lugar, o arquiteto, o biólogo e dizer-se que o geógrafo não tem o seu lugar. Deve-se dizer também que o lugar do geógrafo é apenas um lugar que alguém pode bancar. Nada mais.

A geografia é isso que tenta fazer a leitura do espaço chegar aonde ela (a leitura do espaço) não chega. Assim, teimamos em construir, no dizer de Gonçalves (2002), a *geograficidade do social*:

*A materialidade do espaço geográfico é, sempre, sign-ificada, de sign-ada, posto que é, sempre, apropriada, até mesmo pela palavra. Os homens só se apropriam do que faz sentido para suas vidas e esse sentido é, sempre, criação social, e não das coisas em si por si mesmas. Afinal, dar nomes próprios já é se apropriar e, assim, partilhar em comum um espaço de existência, um espaço de significações, uma comunidade de destino.*³

Gomes (1997) diz que a geografia tem uma aplicabilidade e uma legitimidade que ultrapassam os argumentos que os geógrafos colocam à disposição para pensar sua utilidade e aplicabilidade. Em tal sentido, a geografia tem um compromisso de produzir uma cosmovisão. Ela é assim o campo de conhecimento onde se procura uma ordem para o diverso. Na verdade, quando se propõe uma visão do mundo, sabemos que ela vem carregada das incertezas de cada momento, voltada para fenômenos diversamente valorizados nas diferentes épocas. Enquanto for atividade, a geografia é ação no mundo, é a perpétua geração de nexos na ordem espacial das coisas, é sentido e comunicação, discurso e intervenção. Assim procedendo, deixa-se de lado definitivamente a concepção do espaço sob a perspectiva da *forma formata*, do dado fixo, da palavra imóvel e, ao contrário, concebe-se o espaço como composição de *forma formans*, de contínuo processo de produção de sentidos e ações.

Para terminar, convém considerar-se que, a geografia não pára de se fazer, os homens não param de produzir espaço. Ela nos faz ver a materialidade das coisas deste mundo. Apresenta-nos uma representação do real, em que se pode ver o construto do social, pleno de significados e sentidos. Daí, ela, a geografia, se apresentar como uma linguagem, um “texto” dos objetos e ações dos homens. Dessa maneira, pode ser possível nos aproximarmos de algo (um saber?) que é muito antigo no homem: a experiência do espaço. Em que consiste essa experiência, que produz o espaço geográfico? Quais são seus mecanismos?

Na verdade, é preciso não fugir de algumas questões. Embora não seja fácil respondê-las. Aliás, é preciso indagar mais. Assim, repensamos, reconstruímos o conhecimento. Indo nesse sentido, evitamos caminhar cada vez mais em direção a um certo número de opacidades que se opõem a nós e que tendem, assim, a transformar a geografia em conhecimento que parecerá mais irracional do que realmente é.

Notas

³Gostaria de esclarecer ao leitor que, para escrever este texto, utilizei como inspiração e modelo um escrito produzido por H. Haydt de S. MELLO, extraído da Revista Bric a Brac; Brasília, 1990/91.

¹ LENCIONI, Sandra. *Região e geografia*. SP: EDUSP, 1999.

² PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter. Trabalho apresentado no Seminário Internacional “*Conflicto Social, Militarización y Democracia em América latina – nuevos problemas y desafíos para los estudios sobre conflicto y paz en la región*”, realizado em Buenos Aires, Argentina entre 16 e 18 de setembro de 2002 pelo Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – Clacso – e Agencia Sueca de Desarrollo Internacional – Asdi.

³ *Op.cit.*

Referência

LENCIONI, Sandra. *Região e geografia*. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo, 1999.

SANTOS, Milton. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo, 2002.

MELLO, Humberto H. de Souza. “Onde a palavra não chega”. In: *Revista Bric a Brac*. Brasília, 1990/91.

PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter. Trabalho apresentado no Seminário Internacional “*Conflicto Social, Militarización y Democracia em América latina – nuevos problemas y desafíos para los estudios sobre conflicto y paz en la región*”, realizado em Buenos Aires, Argentina entre 16 e 18 de setembro de 2002 pelo Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – Clacso – e Agencia Sueca de Desarrollo Internacional – Asdi.

GOMES, Paulo César da Costa. “*Geografia fin-de-siècle: O discurso sobre a ordem espacial do mundo e o fim das ilusões*”. In: CASTRO, Iná Elias; GOMES, Paulo C. da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato. *Explorações geográficas: percursos no fim do século*. RJ: Bertrand Brasil, 1997.

LACAN, Jacques. *Nomes-do-Pai*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2005.

Resumo

O presente escrito propõe que a geografia não pode ser vista somente como instrumento da razão tecnológica. Nessa perspectiva, verifica-se que a fundação dessa ciência pertence ao campo filosófico e, em nossos dias, deve ser entendida como uma linguagem.

Palavras-chave: Geografia; Filosofia; Linguagem; Saber.

Abstract

The article argues that Geography, as a science, can not be taken only as an instrument for technological reason, as its foundation lies in the philosophy. Nowadays, it must be understood as a language.

Key words: Geography; Philosophy; Language; Knowledge.

Resumen

El artículo argumenta que la geografía no puede ser entendida solamente como un instrumento de la razón tecnológica. En esta perspectiva, observase que la fundación de esta ciencia pertenece al campo filosófico y, en nuestros días, debe ser entendida como lenguaje.

Palabras clave: Geografía; Filosofía; Lenguaje; Saber.

OPINIÃO

Introdução

É muito comum, no meio mercadológico, associar a imagem de um produto e de qualquer marca ou empresa ao conjunto das opiniões que determinado público – normalmente o público-alvo – expressa em pesquisas de caráter quantitativo e qualitativo.

Os dados estatísticos obtidos por grande variedade de modelos inquiritórios têm sido normalmente aceitos como válidos para determinar a *performance* comercial de produtos e serviços. E mais: conferem caráter pretensamente científico – e, portanto, objetivo – às informações obtidas, diluindo a desconfiança na relatividade das opiniões subjetivas do público. Porém, a opinião pública é fenômeno altamente complexo, que comporta uma série de determinações, muitas delas paradoxais e contraditórias, em aberto confronto com a assepsia dos dados estatísticos que intentam representá-la.

A ilusão das pesquisas e das estatísticas

Institutos de pesquisa contratados por agências de publicidade especializaram-se em metodologias capazes de detectar desde os sonhos do consumidor até suas mais prementes necessidades do dia-a-dia. As informações apuradas por amostragem passam, assim, a exercer o papel de espelho da realidade, em ilusória manobra técnica de afunilamento das diferenças, em favor da pasteurização de dados em torno de um ou mais elementos considerados “universais” ou “invariantes”, no conjunto das opiniões manifestadas.

A arquitetura aparentemente lógica dos dados apurados e selecionados fornece os contornos de possível “imagem” do objeto da pesquisa, o que significa dizer, a forma como o público recebe, entende, representa e expressa seus sentimentos e preferências sobre esse objeto.

Tais informações, abstraídas de seu universo significativo, constituem repertório alienado de destinadores ausentes, assumindo o caráter de uma fala impessoal, asséptica – até mesmo mitológica – e, surpreendentemente dirigida às finalidades previamente estabelecidas. Consumidas como a mais legítima aspira-

ção dos desejos e necessidades do público, retornam ao demandador como subsídios à reformulação das operações discursivas que o texto publicitário utiliza como estratégias de persuasão.

A “opinião” torna-se, dessa forma, controladora e manipulada, compreende e faz compreender, age e faz agir, metaboliza e faz transformar seu objeto, deixando definitivamente a passividade que lhe conferem as mais ingênuas teorias do “how to make”, que o *marketing* e a administração de empresas elegeram como balizadoras do bom desempenho.

Porém, o que nos interessa nesse momento é questionar não as escolhas metodológicas dos institutos de pesquisa ou a ingenuidade dos consumidores de informações simplificadas, mas o entendimento e o consentimento tácito daquilo que se denomina “opinião pública”. Para tanto, valemo-nos do ensaio “A Opinião Pública e Seus Porta-Vozes”, do semiótico Eric Landowski¹, onde são discutidas questões que relativizam a pretensa cientificidade dessa modalidade de opinião coletiva.

As instâncias da opinião

Segundo Landowski, há dois tipos de especialistas em opinião pública. Diz ele que alguns se interrogam sobre o seu modo de existência e suas condições de manifestação; outros respondem por sua existência e se encarregam, por profissão, de manifestá-la. A precisão e o rigor científicos – características que imprimem credibilidade aos resultados das pesquisas – são, por certo, a grande preocupação de uns e outros: enquanto os profissionais dos institutos de opinião enquadram dados em modelos matemáticos e estatísticos, os estudiosos das ciências sociais e da sociosemiótica investigam o modo de formação e de transformação dessa opinião, procurando detectar a pluralidade de fatores que interferem na sua dinâmica.

Como “fenômeno que subsume a pluralidade das opiniões singulares”, o conceito coletivo pode ser declarado também – e muito comumente – por profissionais que mantêm estreito contato com o público, tais como os jornalistas e os políticos. O “misterioso sentido inato de opinião pública” apóia-se em práticas que concebem o julgamento emitido como “uma espécie de pessoa”. Os homens de propaganda e *marketing*, assim como os jornalistas, funcionam como porta-vozes de uma coletividade que não lhes legitimou representatividade, mas que é susceptível de ser manipulada pelas práticas da provocação, da intimidação, da tentação e da sedução, artifícios narrativos tão utilizados pela propaganda e pelos órgãos de imprensa, em matérias interpretativas e opinativas.

Para os porta-vozes da opinião, as sondagens são *de um valor sempre aproximativo* e só podem proporcionar, no máximo, *a fotografia de um momento de opinião*². Já os profissionais da sondagem interessam-se em saber o que o publicitário entende por “opinião” e que método utiliza para justificar suas afirmações sobre ela. Arrivismos à parte, Landowski reconhece que, mesmo privada de referência cientificamente comprovada, a opinião pública existe enquanto realidade sêmio-linguística e que a maioria dos problemas que dificultam sua detecção está relacionada à “multiplicidade das acepções... de que os sociólogos foram os primeiros a tomar consciência”³

Para distinguir duas categorias importantes de opinião pública – a do público e a dos intérpretes do sentimento público – Landowski reporta-se à organização do teatro grego antigo em que havia o palco (*logeion*), local em que se desenvolvia a cena, e a *orquestra*, de onde o coro observava a cena e a comentava para o público nas arquibancadas da platéia (*koilon*). A reação da platéia era observada e provocada, em muitos momentos, pelos integrantes do coro, que cumpriam dupla função: a de interpretar as cenas para o público e a de instigar os protagonistas da peça, no sentido das expectativas desse conjunto de pessoas.

A atitude interpretativa do coro, “por meio do qual se exprimem as reações da opinião – e, por que não, as opiniões – toma especificamente como objeto os atos e as situações que constituem a trama da ‘vida política’”. Dessa forma, fica visível a existência de instâncias intermediárias entre a posição coletiva e o destinatário final dessa opinião, o destinador-ator. As transformações e rearrumações de caráter afetivo, lógico e argumental por que passam as reações percebidas da platéia ensejam o surgimento de uma meta-opinião que pode, ou não, corresponder – em diferentes níveis e graus – ao sentimento do público.

Para atuar persuasivamente nos destinadores e destinatários – em alternância recíproca – a “opinião” desenvolve a competência de *fazer agir* – e *reagir* – uns e outros:

“Ela (a opinião) se transforma, então, numa ‘potência’ e, de observadora, é ela que se torna, por sua vez, digna de ser observada em seus comportamentos, auscultada quanto a seus estados de espírito, sondada enquanto reserva de energias canalizáveis. Colocada, a princípio, como sujeito cognitivo, ela se metamorfoseia em objeto de conhecimento”(Landowski, 1992:23).

O coro, entretanto, não se manifesta sempre em unísono. Ele possui um porta-voz, um líder que rege o consenso, em mediação suplementar entre a cena e

a arqui bancada do teatro: o corifeu. Com a autoridade de chefe do coro, concentra as atenções da platéia, que o entende como um harmonizador legitimado e, portanto, como autêntico representante da opinião. Temos, portanto, na cena da dramaturgia ateniense, um segundo intermediário encarregado de filtrar as diferenças e perseguir a identidade da cena para com a platéia e vice-versa.

Assim diluída, a opinião “hard” encaixa-se nos formatos da cena e esta se modifica para ser aceita no âmbito da perspectiva da expressão coletiva. Os atores, que por sua vez são comandados por uma direção – personificada ou não em função específica – recebem o “feedback” instantaneamente, adequando-o às possibilidades subjetivas do seu repertório. Para que a cena prossiga sem grandes atritos com a expectativa da platéia, reformulações improvisadas devem ter espaço no texto. Um texto inflexível, atuado sem a participação da recepção, corre o risco de falar sozinho, numa atividade entrópica desestimulante tanto para os atores quanto para o público.

A opinião e os contornos da imagem

É possível perceber, assim, que o grande público – tanto do teatro grego quanto das empresas e de seus produtos – produz sua opinião pela intermediação. Na sociedade moderna – comercial e capitalista – são os discursos da mídia e dos denominados “formadores de opinião”: líderes comunitários e sindicais, políticos, empresários, intelectuais, artistas etc., que exercem a função de representantes informais da opinião pública, de portadores da voz do consumidor e de produtores e transformadores dessa mesma opinião, por meio dos recursos, tecnológicos ou não, que permitem pronta e imediata reciprocidade comunicativa.

O crescente avanço das tecnologias de informação tende a diminuir ainda mais o tempo de recepção e resposta aos estímulos discursivos, evidenciando a dinâmica interativa entre destinador e destinatário e a premência da implementação de meios estáveis e altamente flexíveis para a reciclagem do discurso.

Porque os contornos da imagem pública de uma empresa oscilam a todo momento, as pesquisas e sondagens de caráter científico (matemático e estatístico) que congelam – à maneira de uma fotografia – um instante possível e limitado da percepção, não devem ser entendidas como definitivas e consideradas como absolutamente válidas, espelhos da realidade na qual se pretende atuar, num espectro de tempo maior do que o momento em que foi limitadamente produzida.

Ao invés, a criação de meios permanentes e monitoráveis de resposta imediata do público – seja por comentários e sugestões, seja por críticas e reclamações – afigura-se como procedimento desejável para mapeamento indefinidamente provisório dos contornos da imagem pública da empresa, via análise dos dados obtidos.

Os resultados desse contato direto e aparentemente desintermediado com a comunidade – que se expressa voluntariamente – devem ser somados aos esforços de leitura das interpretações midiáticas, disponíveis nos jornais, revistas, programas de TV, eventos de massa, dentre outros e ao contato direto com aquele público privilegiado, os “formadores de opinião”.

A confrontação dos dados obtidos “diretamente” com os dados colhidos na mídia não deve, necessariamente ter o caráter de conformação. Ao contrário, a recepção torna-se mais enriquecedora para a reciclagem do discurso, na medida em que os paradoxos, as contradições e as incongruências sejam valorizadas como índices de novos percursos a serem explorados, novas possibilidades de produção discursiva.

O risco de se mensurar e mapear os contornos da imagem, em relação a “invariantes” e “universais”, técnica tão difundida pelos institutos de opinião, está no fato de se produzir, ao final, imagens tecnicamente previsíveis, muito próximas às “certezas do senso inato de opinião” e, portanto, dispendiosas, empobrecedoras e afuniladoras de perspectivas.

Conclusão

Um conhecido ditado popular afirma que, nas relações comerciais, “o cliente tem sempre razão”. Essa forma de ditadura da opinião, no dizer de Landowski, árbitro supremo, cuja vontade comanda a escolha dos valores a serem perseguidos, funciona, via de regra, mais como parceira do que como adversária.

Enganá-la, por meio de recursos de manipulação, é forma não-duradoura e arriscada de obter parceria temporária, uma vez que, reconduzida à verdade, por constatação ou por elucidação lógica, transforma-se em adversária, impingindo aos atores diferentes graus de fracasso ou insucesso.

A relevância da opinião, na formação de uma imagem favorável, não tem, evidentemente, um fim em si mesma. Ela se torna imprescindível, porém, no processo dinâmico de administração da identidade, cuja finalidade – nas atividades comerciais – é obter o maior grau possível de adesão e empatia.

Por isso, nas práticas comerciais, busca-se primordialmente alargar os espaços da identidade, que podem ser traduzidos por graus incertos e não totalmente previsíveis de afinidade entre produção e recepção, entre os interesses, desejos e necessidades de quem produz e os interesses, desejos e necessidades de quem consome.

Esse “incerto” grau – porque, pelo princípio da alteridade, nunca será líquido e certo – pode ser caracterizado como o espaço propício à persuasão, espaço virtual onde se encontram discurso e imagem, expressão e impressão, produção e recepção. E porque jamais será absoluto e definitivo – porquanto incerto – pode ser graduado, mensurado e administrado.

É nesse contexto que o conhecimento da imagem, formada a partir da opinião obtida, torna-se determinante para o processo de otimização dos recursos discursivos nas atividades comerciais.

Notas

¹ in Landowski, *A sociedade refletida* (1992) São Paulo: Educ-Pontes, pp.19-43

² Ferdinand Brunot, historiador da língua francesa, citado por Landowski (1992).

³ – in Landowski 1992:20.

Referências

- BARROS, D.L.P. *Teoria semiótica do texto* (1990) São Paulo: Ática
- FIORIN, J.L. *Elementos de análise do discurso* (1989) São Paulo: Contexto-Edusp
- GREIMAS, A.J. e Courtés, J. *Dicionário de semiótica* (1985) São Paulo: Cultrix
- LANDOWSKI, E. *A sociedade refletida* (1992) São Paulo-Campinas: Educ-Pontes

Resumo

No meio mercadológico, é comum associar imagem de produtos, marcas ou empresas ao conjunto das opiniões que o público alvo expressa em pesquisas de caráter quantitativo ou qualitativo. O presente texto discute a formação da opinião pública na determinação da imagem de uma organização, questionando a importância dada às pesquisas de opinião.

Palavras-chave: Comunicação empresarial; Opinião pública; Pesquisas de opinião.

Abstract

In the marketing area, it is usual to associate the image of products, marks or companies to the opinions of a targeted public as expressed in quantitative or qualitative polls. The text discusses the formation of public opinion in determining the image of an organization, questioning the importance granted to opinion polls.

Key words: Organizational communication; Public opinion; Opinion poll.

Resumen

En el medio del marketing es común asociar el imagen de productos, marcas o empresas al conjunto de opiniones que el público blanco expresa en encuestas cuantitativas o cualitativas. El presente texto discute la formación de la opinión pública en la determinación de la imagen de una organización, cuestionando la importancia otorgada a las encuestas de opinión.

Palabras clave: Comunicación organizacional; Opinión pública; Encuestas.

Luiz Carlos Assis Iasbeck
(Orientador)
Filipe Montenegro Oliveira
(Bacharel em Administração,
UPIS)

O atendimento ao cliente como forma de maximização do lucro empresarial

Introdução

Todas as empresas estão sempre à procura da maximização de lucros. Muitas delas o fazem pelo melhoramento de produtos, reduzindo quadro de empregados e, em alguns casos, lançando novos produtos para poderem sobreviver no mercado. O mercado tem-se tornado cada dia mais competitivo e os modelos de abordagem ao cliente vêm sendo alterados com o passar dos anos, sempre no sentido de estabelecer melhor relacionamento entre empresa e cliente.

Acreditava-se, em outras épocas, que, para uma empresa ser bem sucedida, precisaria ter bom relacionamento com seus clientes; assim seu futuro estaria garantido. Entretanto, muitas organizações tiveram falência decretada, apesar de agregarem valor ao consumidor, uma vez que os gerentes responsáveis esqueciam de considerar os custos financeiros da instituição, fazendo valer o dito “atrair cliente a qualquer custo”.

O presente estudo pondera as possibilidades de investimento na relação com o cliente, além de analisar condições necessárias para que seja possível aliar esses investimentos, de forma efetiva, às ações de fidelização.

A contribuição do *marketing* às relações empresa/cliente

Tratar bem o cliente não significa ter que fazer tudo o quanto for necessário para atraí-lo. Foi-se o tempo em que era correto dizer-se que “o cliente tem sempre razão”. Hoje devemos acreditar que, mesmo julgando-se com razão, clientes podem na verdade não tê-la; e há cliente julgando-se desprovido de razão que pode, no final, ter seus argumentos reconhecidos.

Tal maneira de pensar deve ser considerada, pois, durante anos, administradores de empresas observaram que alguns clientes eram responsáveis pela sobrevivência de sua empresa, por serem consumidores fiéis à marca, não sendo assim interessante perdê-lo. Para a empresa, é interessante perder a razão para um cliente, em detrimento da sua fidelidade à marca, lembrando que é mais caro fidelizar um novo do que manter o cliente já fidelizado.

Agregar valor para o cliente tem sido o grande foco das organizações, nos últimos anos, seja por parte das instituições que visam o lucro, normalmente representadas pelas empresas comerciais, seja pelas organizações não-governamentais (ONGs) e entidades filantrópicas. Elas vêem nessa atividade a oportunidade de ter maior aceitação por parte da sociedade e assim atrair mais fontes de investimentos para si.

Para que uma entidade possa garantir boa vantagem competitiva, deve contar com muito bom capital intelectual instalado, garantindo capacidade de realizar treinamentos, elaborar propaganda e de adotar abordagem voltada ao cliente final.

Outro ponto importante para assegurar vantagem competitiva situa-se na qualidade dos bens e serviços oferecidos pela empresa aos seus consumidores. A qualidade de um produto/serviço é crucial na maximização do lucro; por meio dela é possível praticar o preço diferenciado do mercado e assim obter maiores retornos financeiros.

Adotando esses atrativos de qualidade, a empresa torna-se apta a entrar no mercado de forma que tenha capacidade de fugir da destrutiva concorrência baseada no preço. Muitos gerentes ainda vêem nessa prática, maneira de salvar seu negócio quando, na realidade, ela se mostra perigosa, porque aniquila a confiança do cliente na empresa, a reputação da marca e a rentabilidade.

Assim, abordando-se o cliente da maneira correta e aliando-se a isso boa estratégia financeira e de *marketing*, obtém-se combinação com grande possibilidade de sucesso para a organização.

Para realizar-se corretamente essa abordagem, a empresa deve observar as necessidades que os clientes têm e, a partir disso, elaborar um plano de atendimento e/ou de projeto para permitir seja personalizado um bem ou serviço. Isso aumentará o valor entregue ao cliente, possibilitando a sua tão buscada fidelização.

Como recurso para auxiliar a empresa a levar os produtos com a qualidade requerida a seus consumidores, o *marketing* surgiu, como disciplina, no começo do século XX, nos Estados Unidos, analisando o movimento dos bens e serviços do produtor para o cliente. A preocupação existente com a natureza desses bens e serviços e sua categorização levava à adoção da perspectiva ou da visão de fabricantes e fornecedores.

Nos últimos anos, os estudiosos, preocupados em sistematizar os conhecimentos práticos do *marketing*, tem-se voltado para as peculiaridades das relações entre empresas e clientes no mercado. Daí surgiram esboços teóricos – rede de relacionamentos, do *marketing* um-a-um, do *marketing* de relacionamento – e foram geradas novas formas de mensurar a satisfação dos consumidores.

O marketing e a cultura

As maneiras como ocorrem os relacionamentos entre as corporações e seus consumidores não podem ser estudadas de forma reducionista, uma vez que envolvem fatores complexos, como produtos da cultura à qual estão ligados fornecedores e consumidores.

Assim, em sua observação *in loco*, o *marketing* precisa atuar de forma diferenciada, considerando variáveis como cultura, economia e política.

A forma pela qual a corporação e o consumidor interagem no mercado é fundada pela cultura e, por isso mesmo, pautada por contingências históricas muitas vezes seculares e até milenares, ainda presentes em suas práticas atuais; isso acontece em muitos países orientais.

Ao considerar o consumidor como um ser singular, particular e subjetivo, cujas necessidades serão sempre diferenciadas, Alderson¹ (1957) listou a existência de níveis razoáveis de colaboração, no curto prazo, entre os membros da comunidade. Mas ponderou que essas interações careciam de comprometimento e organização, no longo prazo, uma vez que os envolvidos não se apresentavam dispostos a assumir “custos e riscos substanciais para garantir a sobrevivência da outra parte”. Dessa forma, surgia na literatura acadêmica a existência da relação antagonista entre as partes do canal de distribuição.

O entendimento de “satisfação do consumidor” estava ligado a preocupação mais restrita às “necessidades” do consumidor, que não eram observadas pela perspectiva de longo prazo, porém como desejos a serem servidos de imediato pelas corporações que concorriam no ambiente mercadológico. A satisfação ponderada pelo *marketing* referia-se à transação, ou seja, ao curto prazo, sem considerar seu possível impacto na vida do consumidor e na sociedade.

A importância e o valor do cliente

Concordam vários autores da moda na área do *marketing* que o valor de longo prazo de determinada empresa é fortemente influenciado pelo valor do relacionamento da corporação com seus clientes; é o que Ronad Rust² (2001) denomina valor do cliente.

O valor do cliente de uma corporação é o total dos valores consumidos por um cliente ao longo de sua vida de compras naquela empresa.

É fácil concluir que esse valor é chave para atribuir valor à empresa. Embora o valor do cliente não coincida com o valor total da empresa, seus clientes são a melhor e mais confiável fonte de receitas futuras.

Observa-se, entretanto, que a ênfase crescente nos clientes e no relacionamento foi acompanhada por uma ênfase decrescente nos produtos. Apesar de os produtos não deixarem de ser importantes, eles são elementos secundários em relação à satisfação das necessidades dos consumidores. Outra maneira de pensar esse processo é que, em ambiente altamente tecnológico como nos dias de hoje e em rápida mudança, os produtos nascem e morrem, mas os clientes permanecem. Para se obter sucesso, o segredo é manter uma relação lucrativa, independentemente de quais produtos estejam envolvidos no processo ou de como esses precisam evoluir com o passar do tempo. Assim como as necessidades e os desejos dos clientes podem mudar, as preferências por marcas também podem variar. A árdua tarefa da empresa moderna é sustentar a relação com o consumidor, mesmo que ele não tenha fidelidade à marca.

Apesar de se perceber facilmente o quanto o valor do cliente é importante, é extremamente difícil definir exatamente como aumentá-lo. Assim, deve-se procurar as ferramentas em potencial à disposição da empresa para produzir o melhor custo benefício sobre o investimento realizado, ou seja, qual seria o melhor retorno.

Para todos os consumidores, o valor influencia a escolha por meio das percepções por ele geradas, que são desenvolvidas principalmente pelas percepções relativas à qualidade, preço e conveniência. Essas, por sua vez, costumam ser relativamente cognitivas (relativas a conhecimentos), objetivas e racionais. Assim, obtemos o valor do cliente a partir de suas próprias percepções em relação ao valor da empresa em suas vidas e às suas necessidades e alternativas de compra.

O valor do cliente deriva do fato de o consumidor poder optar por fazer ou não negócios com a organização. Alguns desses negócios provêm de consumidores que elegeram a organização em uma ocasião de compra e a escolheram novamente, e outros, a partir de clientes que não a escolheram na última vez ou são entrantes no mercado. Para os que compram com grande frequência, uma boa opção para a empresa aumentar as probabilidades de continuar sendo escolhida são programas de retenção e atividades de desenvolvimento de relações.

Denomina-se de valor de retenção o valor do cliente obtido a partir de programas de retenção e desenvolvimento de relacionamentos; ou seja, programas de fidelização (processo ou técnica que visa manter a clientela cativa a determinada empresa mediante recursos de relações públicas, promoção etc.).

O exame do valor do cliente e dos elementos que o influenciam oferece à empresa orientação para uma estratégia eficiente. Ela identifica as iniciativas estratégicas de maior impacto sobre o retorno financeiro a longo prazo, a partir da sua base de clientes, que deve ser a fundamental preocupação de qualquer organização.

O valor do cliente oferece ampla estrutura para o gerenciamento estratégico; por esse arcabouço, os executivos da empresa identificam e direcionam mudanças de maneira mais eficaz. O valor do cliente é a chave para o lucro da empresa no longo prazo, e a análise dos seus fatores primordiais fornece a solidez para que os recursos estratégicos recebam o devido foco.

Uma das mudanças interessantes nos últimos vinte anos, em que as economias desenvolvidas se tornaram economias de serviços, é que a ênfase em *marketing* passou de transações para relações com os clientes. Tal mudança ainda não é plenamente compreendida por muitas empresas, mas está sendo radicalmente repensada, no que se refere aos métodos eficientes de negociações.

Nesse contexto de métodos de negociação, as vendas correntes formam quadro ainda incompleto. Mais importante para a empresa moderna é a perspectiva de futuras vendas. De forma gradual, mas inexorável, os fatores nos quais as empresas tradicionalmente se concentravam – vendas no período corrente, lucratividade e eficácia da propaganda para cada um dos seus produtos – foram substituídos. Na empresa inteligente e moderna, questões como vendas e lucratividade futuras, satisfação e retenção dos clientes e consistência das relações com cada um dos clientes constituem, hoje, o foco.

Clientela gera retornos diferentes. É importante calcular o LTV (*life time value*), ou seja, o valor do cliente ao longo da sua vida na empresa. A classificação dos clientes por lucratividade e a administração do LTV são fundamentais para definir o quanto investir na prospecção de novos clientes, na retenção e ativação dos atuais e na recuperação daqueles inativos.

Deve-se conhecer o potencial de gasto de cada cliente e quanto ele gasta na concorrência. O usuário de pequeno volume pode ser o grande usuário do seu concorrente.

Em sua maioria, as primeiras tentativas para se obter o LTV de um cliente têm sido baseadas no cálculo de receitas futuras. Isso requer a formação de uma base de dados que mantém o acompanhamento das transações com o cliente ao longo do tempo; inclusive, as receitas obtidas com cada transação. Bancos, empresas de cartões de crédito e outras empresas de serviços financeiros foram as primeiras a estabelecer bancos de dados desse gênero.

Levando em conta a idéia de que alguns tipos de receitas são mais lucrativos que outros, um banco de dados de clientes pode acompanhar o lucro por cliente. O problema com essa abordagem é de ordem prática – é muito difícil para uma organização alocar custos fixos com equidade. Isto é, custos centralizados que não são diretamente relacionados a qualquer cliente e podem ser alocados aos

clientes de inúmeras maneiras. Isso torna muito difícil manter, na prática, o acompanhamento da lucratividade por cliente.

Embora a lucratividade por cliente seja difícil de calcular-se, a utilização de uma medida a ela relacionada de perto costuma ser mais prática. A contribuição para o lucro, definida como a receita obtida de cliente menos os custos diretos de atendê-lo, é boa substituta para a lucratividade e é, em geral, a que as empresas empregam.

O cálculo da contribuição para o lucro de um cliente existente é passo essencial, mas ele não é adequado para calcular o LTV, devido à natureza inconstante dos clientes. Eles vêm e vão. Assim, embora um cliente possa ser lucrativo agora, no ano que vem ele poderá decidir nos deixar.

Uma vez que tenhamos a participação de carteira projetada da marca para esse cliente, além dos fatores já listados, é fácil estimar o seu valor por toda a vida. O valor do cliente por toda a vida é o total, considerados todos os períodos futuros, da sua contribuição para o lucro em cada período. Os valores de períodos futuros são trazidos a valor presente, descontados a determinada taxa para refletir o fato de a renda futura valer menos que a atual, caso tenham o mesmo valor monetário, considerando os efeitos do valor do dinheiro no tempo.

Para ser o mais preciso possível, o cálculo do valor por toda a vida deve incluir a possibilidade de clientes poderem mudar para um concorrente, mas voltar em algum ponto no futuro. Para calcular isso, pode-se utilizar da teoria das Opções Reais, a qual une conceitos de valor do dinheiro no tempo com árvore de decisões e probabilidade estatística, tornando o cálculo muito complexo, porém mais científico.

Nos mercados B2B (*Business to Business*) – tipo de estratégia de *marketing* que envolve a construção de lucrativas relações orientadas a valor entre dois negócios ou entidades, e os muitos indivíduos incluídos nessas organizações – não é incomum uma empresa-cliente usar ao mesmo tempo vários fornecedores. Os clientes fazem isso como estratégia de diversificação, porque lhes dá mais força nas negociações de preços e, em geral, os torna menos dependentes de qualquer fornecedor em particular. O resultado é que a escolha de um fornecedor a qualquer momento é questão de participação ou de ponderação de valores dentre os fornecedores disponíveis, em seu *portfolio* de compras.

Em outras palavras, o cliente não escolhe a empresa ou a marca A, B ou C com exclusividade, mas, sim, parcialmente A, parcialmente B e parcialmente C. Surgiu um ramo da lógica denominado lógico/aleatório para explicar esses casos, podendo ser aplicado naturalmente ao caso da escolha de marcas em negócios B2B.

Uma das vantagens dos clientes de longo prazo é que eles costumam apresentar tendência de aumento de receitas ao longo do tempo. Por exemplo, o cliente de uma agência de viagens pode viajar mais, à medida que envelhece, aumentando as receitas e também a contribuição para os lucros. Caso essa tendência seja empiricamente verificável para grande número de clientes, então o LTV poderá incorporar esse efeito.

O cliente começa a estabelecer uma relação com a empresa, seja por meio de programas formais de relação/retenção por ela organizados, seja pelos relacionamentos com pessoas com as quais tem interações. Esses contatos formam a base de valor de retenção. Portanto, a decisão de repetir a compra depende não só do Valor do Valor e do valor da marca, mas também do valor de retenção.

O valor do cliente, segundo Roland Rust (2001), representa um modo inteiramente diferente de ver a lucratividade da organização e, portanto, de ver os clientes, o *marketing*, o gerenciamento de informações e a estratégia. Ele se afasta da visão ultrapassada de examinar somente a lucratividade do produto ou o valor da marca e reconhece que os clientes são o centro dos negócios de qualquer empresa.

O valor constitui a base do relacionamento do cliente com a empresa. Os produtos e serviços desta precisam satisfazer as necessidades e expectativas do cliente. Se o cliente não recebe valor da empresa, terão pouco efeito a melhor estratégia de marca e as mais bem elaboradas estratégias de retenção.

Qualidade significa excelência ou superioridade. É fator muito importante na percepção do cliente quanto ao recebimento de valor da empresa, pois há sempre a tendência de o cliente procurar obter produtos de qualidade superior a preços mais coerentes com a sua capacidade de compra.

Conveniência é a localização ou proximidade em relação à residência ou local de trabalho do cliente, fator que se junta à qualidade para a percepção de recebimento de valor da empresa com a qual negocia.

Existem muitas maneiras de reduzir o preço e muitas outras de reduzir a percepção de preço. Mas também queremos enfatizar que muitos clientes valorizam as coisas não-monetárias que precisam dar em troca de produtos e serviços.

Um dos maiores custos não-monetários do uso de produtos e serviços é o tempo. Produtos e serviços exigem tempo para serem encontrados, comprados e recebidos. Uma das melhores maneiras para criar valor do valor para os atuais clientes, conscientes do tempo, é reduzir o tempo necessário ao uso de um produto ou serviço.

O valor da marca é definido em termos dos efeitos de *marketing* atribuíveis unicamente à marca e seus valores agregados. O Valor da Marca representa o valor agregado transmitido a um produto em consequência de investimentos orientados pelo *marketing* da marca.

O valor da marca se baseia, em parte, na noção de que a empresa convenceu o cliente de que sua marca é a mais adequada para ele. Essa noção de adequação tem duas dimensões: a marca representa a melhor das opções para o cliente, e a marca é bem adequada à auto-imagem do cliente e à sua personalidade.

Definimos valor de retenção como a tendência de o cliente apegar-se à marca, além e acima de avaliações objetivas ou subjetivas dela. O impacto da retenção focaliza o relacionamento experimentado entre o cliente e a empresa, baseado nas ações da empresa e do cliente para estabelecer, desenvolver e manter um relacionamento de alta qualidade.

O valor de retenção proporciona mais um meio para gerar valor do cliente. Algumas providências podem ser criadas para gerar valor do cliente: programas de lealdade ou fidelidade; programas de reconhecimento e tratamento especiais; programas de afinidade; programas de criação de comunidade; programas de criação de conhecimento.

É muito importante compreender que a criação de valor de retenção nem sempre é uma questão de oferecer descontos ou milhagem a usuários frequentes. Trata-se de entender o cliente e criar estratégias de construção de relacionamentos que irão maximizar a probabilidade de esse cliente fidelizar-se fortemente à empresa, levar ao máximo a receita dele obtida e minimizar a probabilidade de sedução por um concorrente.

Um ponto de vista centrado no cliente requer estratégia competitiva também centrada no cliente. Isso mostra que a estratégia não deve mais ser vista em termos de atributos da marca, mas como benefícios ao cliente. A marca/empresa pode se posicionar com relação aos fatores do valor do cliente e usar esse posicionamento como base para o planejamento estratégico e a tomada de decisões.

A implicação mais importante da estrutura do valor do cliente é que a estratégia deve ser baseada nas necessidades do cliente e não em marcas, produtos ou capacidades. Isso requer a modernização de algumas abordagens estratégicas até então mais aceitas.

A estratégia deve começar no cliente e isso deve determinar o que os produtos precisam ser. Uma estratégia de sucesso descobre maneiras novas e mais eficazes para satisfazer às necessidades e aos desejos do cliente.

Reconhecer que o valor do cliente é importante é uma coisa; mas saber o que fazer a seu respeito é outra. O primeiro passo para descobrir o que fazer é medir o desempenho da empresa quanto ao valor do cliente, ao valor do valor, ao valor de retenção e ao valor da marca em comparação às concorrentes.

Para conhecer a posição competitiva da empresa num setor, a primeira medida a examinar é o valor do cliente. Todas as outras mensurações estando iguais, a empresa com maior valor do cliente deverá ter o melhor desempenho nos próximos anos.

Os fatores do valor do cliente são mais importantes no setor em que mudanças nesses elementos irão produzir grandes alterações no valor do cliente. Estimando a alteração média que seria obtida nas empresas de um setor, é possível obter a medida da importância de um fator do valor do cliente.

Se o valor do valor é o dominante do valor do cliente, então a ênfase da empresa deve estar nas partes constituintes do valor. A empresa deverá considerar iniciativas que focalizem qualidade, preço e conveniência com a alocação exata dos esforços dependendo do impacto relativo de cada um sobre o valor.

Quando a estratégia de marca é dominante, o foco da empresa deve estar em atividades que impulsionam a marca, como propaganda e outros métodos de comunicação de *marketing*.

A empresa que valoriza o cliente tem sucesso ou fracassa na medida em que compreende os fatores do valor do cliente para seu negócio. A empresa não tem mais um foco funcional. Em vez disso, a organização e seus recursos estão focalizados nos fatores-chave do valor do cliente. O papel da compreensão do fluxo de informações na empresa foi elevado ao mais alto nível. Os clientes são os participantes-chave, pelos quais a empresa é responsável, e centrar-se neles é forma de exercer mais facilmente essa responsabilidade.

A empresa que valoriza o cliente eleva o papel do gerenciamento da informação ao seu mais alto nível. Para entender a gênese desse aumento de importância da informação, o seu uso numa empresa reflete e até leva às mudanças na corporação que precisa mudar para o valor do cliente.

Entretanto, para Valerie Zeithaml (2001)³, é possível que dois fatores do valor do cliente sejam importantes, em vez de apenas um. Se o valor do valor e o valor da marca são importantes, e o valor de retenção é menos importante, então a empresa pode concentrar seus esforços em conectar sua propaganda (e em outras atividades que impulsionam a marca) a aspectos específicos de valor, como qualidade, preço e conveniência. Em outras palavras, a propaganda da empresa deve, nesse caso, ser direcionada menos para aspectos de imagem e emocionais e mais para difusão de benefícios objetivos.

Por outro lado, se o valor do valor e o valor de retenção são importantes, e o valor da marca é menos importante, então o foco da empresa poderá estar na retenção dos clientes atuais, aumentando o valor para eles, talvez pela adição de serviços, pelo fornecimento de conveniência ou pela concessão de descontos.

Analogamente, é possível que o valor de retenção e o valor da marca sejam mais importantes do que o valor do valor. Nesse caso, poderá ser útil ligar a propaganda da empresa aos benefícios previstos pelo programa de retenção ou de fidelidade, o que significa que o alvo principal da propaganda da empresa passa a ser constituído preferencialmente pelos clientes atuais, em detrimento de novos clientes.

Caso não haja um fator dominante do valor do cliente, a empresa deve implantar estratégia equilibrada, com os valores do valor, de retenção e da marca recebendo atenção.

Quando o efeito da inevitável passagem para uma economia de serviços combina-se com a maior capacitação da empresa, para obter e analisar informações sobre os clientes, o resultado é mudança de ênfase de uma corporação centralizada em produtos ou marcas para uma centrada no cliente. A estrutura do valor do cliente e a corporação do valor do cliente resultante são o ápice de mudança histórica: do produto para uma empresa construída com informações sobre cada cliente. A proposta é caracterizar a empresa ajustada no cliente.

A empresa que valoriza o cliente eleva o papel do gerenciamento da informação ao seu mais alto nível. Para entender a gênese desse aumento de importância da informação, o seu uso numa empresa reflete e até leva às mudanças na corporação que precisa mudar para o valor do cliente.

É mais correto considerar o papel de investimentos a longo prazo *versus* gastos a curto prazo. Em essência, é importante adequar a orientação da relação com o cliente à orientação financeira. Se aquela é de curto prazo e orientada para transações, então os investimentos a longo prazo no valor do cliente serão desperdiçados.

As empresas que optam por se tornar empresa de valor do cliente (EVC) representam um grande desvio em relação às atuais corporações. Elas devem compreender plenamente as implicações de transformar os clientes no centro da organização. A nova EVC será dominante porque vai basear sua estratégia e suas táticas naquilo que é importante para o cliente, desenvolvendo ações que realmente irão aumentar os impactos de valor, retenção e marca e terão como consequência um alto crescimento do valor do cliente.

A EVC vai concentrar seus recursos fundamentais no ativo-chave que separa uma empresa de outra no segmento: seus clientes. Essa nova organização estará plenamente alinhada com o desafio principal: o crescimento do valor do cliente, que fará crescer o valor da empresa. Na nova empresa, a voz do cliente será finalmente ouvida. E a organização irá responder com confiança, agindo rápida e decisivamente para promover o valor do cliente.

Administração voltada para serviços

O cliente é o elemento que, de alguma forma, dispara a operação; muitas vezes em termos de quando e como ela deve realizar-se, constituindo uma entrada do sistema de operações que não é diretamente controlada pela gestão. Em serviços, o cliente, ou o bem de sua posse, é de certa forma “tratado” pelo sistema.

O desenvolvimento de conceitos específicos de gestão de operações de serviços pode trazer contribuições importantes a empresas industriais, as quais podem identificar que boa parcela do pacote que oferecem ao mercado se trata de serviços.

O *marketing* em serviços tem, como uma das funções básicas, a de comunicação com o cliente; seja durante o processo ou por meio de publicidade e propaganda. Essa comunicação tem papel fundamental na formação das expectativas dos consumidores a respeito do serviço a ser prestado. A identificação das necessidades dos consumidores é outra função básica de *marketing*, que visa a projetar um serviço cujo desempenho atenda a essas necessidades. Tal identificação será feita pelas pesquisas quantitativas ou qualitativas, as quais devem ser periódicas, dado que as necessidades dos consumidores se alteram ao longo do tempo.

Quanto ao melhor entendimento do papel estratégico das operações, no desempenho competitivo da empresa, é importante chamar a atenção para o papel que a função de operações deve ter na competitividade da organização como um todo. Nova abordagem é necessária para fazer frente à nova realidade de um mercado altamente competitivo, que exige formas de organização que privilegiem a comunicação e a intensa interação entre as diversas funções. Isso, de forma a acabar com o isolamento experimentado por algumas dessas funções nas últimas décadas, notadamente a de operações, com prejuízos evidentes para a organização como um todo, em termos de desempenho, prazos e qualidade.

Conforme Porter (1980)⁴, a competição em determinado setor industrial é influenciada pelo conjunto de cinco principais forças competitivas: ameaças de empresas ingressantes, ameaça de produtos ou serviços substitutos, poder de barganha de fornecedores, poder de barganha de consumidores e rivalidade entre as empresas existentes.

A forma em que se dá o relacionamento entre a empresa de serviços e seus consumidores pode resultar na estratégia de criar *switching costs* (custos de troca). Empresas que pretendem entrar no mercado necessitam tentar reduzir os custos de troca. A forma menos convencional de criar custos de troca é pelo desenvolvimento da lealdade dos consumidores, pela excelência naqueles aspectos que eles valorizam e priorizam.

A diferenciação, o aumento na qualidade do serviço prestado e a criação de *switching costs* devem basear as estratégias de competição, priorizando a lealdade dos consumidores a um serviço excelente. O sucesso de tais estratégias depende basicamente do desempenho da função de operações.

Excluída a possibilidade de adoção de outras estratégias – possivelmente adequadas para lidar com as forças competitivas que não demandem participação mais efetiva da função de operações de uma empresa de serviços – parece claro que as operações têm muito a contribuir para o desenvolvimento de vantagens competitivas; e, o que é mais importante, não somente pela redução dos custos incorridos na geração e prestação dos serviços. Mais do que isso, vantagens competitivas de longo prazo são conseguidas pela qualidade nos serviços prestados, ou seja, a satisfação do consumidor.

Qualidade é noção muito ampla para que se possa utilizá-la como meta na gestão das operações de serviços. Por um lado, é necessário conceituar qualidade de serviços de acordo com a opinião dos consumidores. Por outro, esse conceito deve ser suficientemente claro para que os gerentes tomem decisões visando a melhorar a qualidade, ou melhor, gerar a qualidade esperada pelos consumidores.

Previamente à análise do comportamento do consumidor, é necessário que se reconheça que há grupos de consumidores diferentes com comportamentos também diferentes. Principalmente para quem participa do processo de compra de bens ou serviços, devendo ser considerados os fatores que influenciam o comportamento desses consumidores e o processo de decisão de compra.

Os fatores culturais referem-se, principalmente, ao conjunto de valores aos quais uma pessoa está exposta desde a infância e que são incorporados. Esses fatores dependem, também, da subcultura, influenciada pela nacionalidade, pelo grupo racial ou religioso e pela região geográfica.

Outro fator cultural a ser considerado é a classe social, já que as classes sociais são relativamente homogêneas, constituindo divisões na sociedade, as quais são hierarquicamente ordenadas e seus membros compartilham valores, interesses e comportamentos similares.

Paralelamente à importância da análise dos fatores pessoais para a compreensão do processo de decisão do cliente, deve considerar também os fatores psicográficos ou comportamentais como os mais relevantes. Tais fatores explicam melhor a maneira pela qual as pessoas agem e vivem, pois descrevem como as pessoas pensam e geram ações, a partir de sua forma de pensar. Em geral, os fatores psicográficos cortam transversalmente os segmentos definidos demograficamente, identificando grupos de clientes com padrões comuns de comportamento de compra de produtos e serviços.

O comportamento do consumidor, para Giansi (1994)⁵ é influenciado por quatro fatores psicológicos, a saber:

- 1 – Motivação: é o que leva o consumidor a realizar uma compra, procurando satisfazer a determinadas necessidades;
- 2 – Percepção: compreende o processo pelo qual um indivíduo seleciona, organiza e interpreta informações, de modo a criar imagem significativa do mundo. A percepção é fundamental no processo de avaliação do serviço, principalmente em função de sua intangibilidade; ou seja, a forma pela qual o consumidor do serviço o percebe é bem menos objetiva do que o seria com um produto, pois está mais baseada em fatores intangíveis;
- 3 – Aprendizado: refere-se à influência da experiência anterior do consumidor, reforçando ou não suas decisões futuras;
- 4 – Convicções e atitudes: representam certas noções preconcebidas que os consumidores têm sobre certas coisas; essas noções podem referir-se, por exemplo, ao tempo razoável que o cliente está disposto a esperar por um serviço, ou ao tipo de tratamento em período de pico de demanda.

A discrepância entre o estado atual e o estado desejado é que faz o consumidor identificar uma necessidade. Ao identificar essa necessidade, o consumidor tem sua atenção estendida a informações referentes ao atendimento dela. Além disso, o consumidor pode empreender uma busca ativa por informações disponíveis em quatro grupos de fontes: pessoais, comerciais, públicas e experimentais.

A avaliação pelo consumidor das diversas alternativas de fornecimento é feita a partir de um conjunto de critérios que pode variar dependendo do produto ou serviço, ressaltando que a avaliação de serviços é bem mais difícil do que a

avaliação de produtos, principalmente em função do caráter intangível dos serviços.

Antes da compra, a avaliação pode ser baseada em pesquisa, enquanto a avaliação baseada na experiência somente pode ser feita durante o uso ou consumo. A avaliação baseada em credenciais é característica, principalmente dos serviços que não podem ser avaliados antes da compra e, tampouco, durante o consumo.

A intenção de compra é formada pelo consumidor, após a avaliação de alternativas, e pode ser alterada por dois fatores: a atitude de outras pessoas e situações não previstas, às quais o consumidor esteja sujeito antes de efetuar a compra.

O fornecedor do serviço precisa estar preparado para lidar com a insatisfação e com a possibilidade de mudanças no comportamento do consumidor. Deve ser considerada a possibilidade de adoção de alguma medida corretiva, por parte do fornecedor do serviço, atitude essa que está diretamente relacionada ao tipo de ação tomada pelo consumidor, isto é, o fornecedor somente pode agir se identificar a insatisfação do consumidor.

O tipo de relacionamento existente entre a empresa de serviço e o cliente também é fator que afeta sua competitividade.

O resultado do processo de prestação de serviço pode influenciar o relacionamento entre o cliente e a empresa. Um novo cliente, para determinado fornecedor de serviços, tem características relativas a alguns parâmetros, como percepção de risco, conhecimento do processo e lealdade, que são geralmente diferentes de outros clientes que já passaram pelo processo de prestação de serviço. Estes, por sua vez, podem ser diferentes entre si, dependendo do resultado do processo.

Alguns estudos demonstram o impacto da retenção de clientes nos lucros, devido a efeitos sucessivos que crescem com o aumento do período de relacionamento entre a empresa e o cliente.

A hipótese de que o cliente se baseia em suas expectativas, para avaliar a qualidade de um serviço, é defendida por alguns autores. A idéia é de que o fornecedor do serviço deve visar atender às expectativas do cliente e não às suas necessidades, as quais podem ser maiores ou menores do que as suas expectativas.

Quando as expectativas do cliente são mais exigentes do que seriam suas necessidades, sua avaliação dar-se-á baseada nas expectativas e, portanto, é nelas que o fornecedor do trabalho deverá focalizar seus esforços.

Quatro fatores podem influenciar as expectativas de cliente: comunicação boca a boca, necessidades pessoais, experiência anterior e comunicação externa. O

mercado também tem influência na formação das expectativas dos clientes. Os fornecedores concorrentes podem influenciar as expectativas dos clientes, diretamente por meio de comunicações (propaganda) e, indiretamente, pelo próprio desempenho da atividade, que pode consistir na experiência anterior do cliente. Além disso, podem influenciar também pela prestação de serviço a outros clientes que poderão, por sua vez, influenciar os clientes potenciais.

Caso a avaliação do cliente seja em função de suas expectativas e de sua percepção da tarefa prestada, torna-se importante para o fornecedor atuar não só na percepção do serviço realizado, mas também na formação das expectativas do cliente. O fornecedor do serviço pode influenciar as expectativas dos clientes diretamente, pela comunicação e, indiretamente, pela experiência do cliente e a comunicação boca a boca entre clientes.

A percepção que o cliente tem do serviço prestado é formada por dois fatores principais: a prestação do serviço e a comunicação transmitida ao cliente, durante ou após o processo.

A prestação do serviço é a principal responsável pela percepção do cliente em relação ao serviço. Nem todos os “momentos da verdade”⁶ têm a mesma importância para o cliente. Alguns desses momentos são críticos ou fundamentais para a percepção do comportamento do cliente em relação ao serviço prestado.

Para Norman⁷ (1993), uma forma de compreender melhor as expectativas dos clientes é identificar os critérios segundo os quais eles avaliam os serviços. A definição dos critérios priorizados pelos clientes permite que a gestão das operações de serviço possa garantir o desempenho nos critérios priorizados.

A principal preocupação de empresas, recentemente, tem sido como gerenciar suas operações de modo a obter, manter e ampliar seu poder competitivo.

Consistência e velocidade são exemplos de objetivos de uma estratégia de operações de serviços, cujo conteúdo é constituído de seus propósitos e de suas áreas de decisão. Os alvos são definidos por aqueles critérios que permitem à organização competir no mercado: determinado nicho de mercado a que se esteja visando pode preferir, por exemplo, a consistência na prestação do serviço; outro nicho pode valorizar mais a velocidade de atendimento.

Os objetivos da estratégia de operações referem-se aos critérios competitivos, que devem ser estabelecidos e priorizados pelas necessidades e/ou expectativas do mercado, nos quais o sistema de operações deve atingir a excelência.

Uma estratégia de operações pode ser caracterizada por padrão coerente de grande quantidade de decisões individuais que afetam a habilidade da empresa, de obter vantagem competitiva sustentada no longo prazo.

Conceituar serviço é fundamental para atingir os objetivos estratégicos por intermédio das operações. O conceito de serviço constitui a missão do sistema de operações; ou seja, a definição daquilo que o sistema de operações tem que atingir para alcançar a excelência. Com esse conceito definido de forma adequada e clara, o gerente de operações poderá priorizar suas ações e, principalmente, criar um padrão de decisões em todos os níveis do sistema, de modo a atender às expectativas dos consumidores.

A segmentação do mercado em dados psicográficos tem sido muito utilizada pelas empresas de sucesso. Tal categoria de dados refere-se a dimensões como propensão ao prazer, medo, inovação, tédio, vaidade, estilo de vida; ou seja, dimensões tipicamente comportamentais que procuram explicar como as pessoas agem e vivem.

O processo de posicionamento compreende procurar resposta às seguintes questões: o que é um bom serviço, aos olhos dos consumidores pertencentes ao segmento de mercado escolhido? Em que medida a concorrência oferece um bom serviço? Em que medida o conceito de serviço proposto oferece um bom trabalho? O objetivo do posicionamento é diferenciar o serviço perante os consumidores e em relação aos concorrentes.

A definição do conceito de serviço deve ter em perspectiva, também, uma visão estratégica interna; ou seja, levando em conta as necessidades e expectativas dos funcionários, sem o que não se obterá a motivação e o comportamento deles, fundamentais para o seu desempenho.

Na gestão estratégica das operações é importante verificar os possíveis conflitos existentes entre pares de objetivos de desempenho, para que se possa garantir que a estratégia de operações esteja focalizada.

A busca pela excelência, no desempenho dos critérios competitivos priorizados pelo mercado, tem sido defendida por alguns autores. Na verdade, esse esforço pode resultar em desperdício de recursos, ao menos no curto prazo. Se a preocupação da gestão estratégica das operações é aumentar o poder de competitividade das empresas, a meta primária, em termos de desempenho, deve ser superar a concorrência e não necessariamente atingir a excelência. Pode-se argumentar que, à medida que os concorrentes busquem o próprio aprimoramento, superá-los deve envolver o aprimoramento contínuo que leva à excelência.

A qualidade na prestação de serviços pode ser definida como o grau em que as expectativas do cliente são atendidas/excedidas por sua percepção do serviço prestado.

O processo de garantir a qualidade dos serviços (e ter certeza que ela melhore continuamente, de modo a manter distância competitiva segura da concorrência) deve ser gerenciado cuidadosamente. Como em diversos outros aspectos, há similaridades e diferenças em gerenciar a qualidade e a melhoria de sistemas de manufatura e gerenciamento da qualidade em sistemas de serviços.

Todo esforço de qualidade na empresa traz custos associados, embora esses sejam pequenos, se comparados com os custos de não se ter qualidade. A idéia de gerenciar qualidade é a de determinar o nível ótimo de esforço de inspeção que minimize os custos combinados dos erros e do esforço de inspeccionar.

Com o movimento de qualidade total, tudo isso começou a mudar. Com relação à qualidade, começou-se a assumir que os custos reais dela devem ser considerados, levando-se em conta três tipos adicionais, além dos custos de inspeção, tradicionalmente considerados.

Em operações de serviços, o cliente tem papel importante, o que normalmente não ocorre em manufatura: ele tem o poder de influência no processo de prestação, pelo simples motivo de que toma parte no processo. Isso faz com que a atuação dele possa influenciar-lhe a própria percepção de qualidade do serviço prestado, além de ter implicações claras para a eficiência de utilização de recursos e até a percepção de qualidade por outros clientes.

Para contrabalançar o potencial efeito negativo do mau desempenho de um cliente, muitas empresas optam por adotar estratégias explícitas de treinamento da clientela. A ênfase do treinamento aos clientes não precisa estar necessariamente em melhorar a eficiência da utilização de recursos do sistema produtivo. Pode, mais amplamente, visar também ao aumento da eficácia do serviço.

Para reduzirem o tempo de processamento em seus caixas, alguns bancos mantêm funcionários treinando os clientes na fila a preencherem corretamente seus comprovantes de depósito.

A ênfase do treinamento aos clientes não precisa estar necessariamente em melhorar a eficiência da utilização de recursos do sistema produtivo. Pode, mais amplamente, visar também ao aumento da eficácia do serviço.

O aspecto mais relevante de toda a idéia de qualidade total é a melhoria, constatada na quase totalidade das empresas que adotaram tais conceitos com sucesso. Diz respeito à ênfase nas idéias de grupos, tanto de trabalho como de melhoria, que devem refletir-se na busca sistemática de oportunidade de melhorias. Isso, passando por todos os demais estágios do ciclo “planejamento – realização –

verificação – ação”⁸ no estabelecimento de sistemas de reconhecimento e premiação. Proporcionalmente, dando-se menor ênfase, embora de forma alguma negligenciando-as, às iniciativas individuais.

Quanto ao relacionamento externo com a clientela, a utilização da abordagem “foco do cliente” compreende a forma de agir que substitui equivocadas percepções como, por exemplo, a de que o cliente sabe o que quer. Manter-se em tal foco revela ao observador a paisagem que seus olhos e sentidos registram e que serão a base sutil para delinear suas verdadeiras necessidades, muito antes de elas estarem prontas para serem verbalizadas.

Os clientes geralmente sabem expressar as suas contrariedades; o que dizem se baseia naquilo que conhecem e que, de certa maneira, lhes causou desconforto.

Mas o foco do cliente contempla novo cenário, muito mais fértil do que aquele que o próprio cliente apresenta, quando o olhamos nos olhos, em vez de olharmos para onde ele está olhando.

Quem trabalha no foco do cliente atua para que as relações se dêem com base na colaboração. Colocando-se no campo de visão de negócios do cliente, você o surpreende com soluções inovadoras, que ele precisa mas não consegue expressar verbalmente.

A percepção de valor pelo cliente compreende um conjunto de atrativos que advêm do fornecedor, orquestrados de forma sistêmica, como *portfolio* de competências disponíveis a seu serviço, e não uma lista qualquer de produtos à disposição para compra.

Numa empresa moderna voltada para o cliente, tudo o que ela faz é pensando em seus clientes. Todos os planos da empresa são realizados imaginando-se como ela pode oferecer à clientela produtos inovadores, preços justos e diferenciais; como pode colocar-se lado a lado com o cliente, entrar no foco dele, para pensar junto com ele e descobrir soluções que ele nem imagina etc.

O cliente é pessoa natural ou empresa que, pelas suas escolhas, tem o poder de decretar o sucesso ou o fracasso do negócio. Deixar o cliente satisfeito é o mínimo que ele espera da empresa, pois tem opções e escolheu a empresa para lhe servir. Entretanto, outros podem fazer a mesma coisa, e ele estará sempre tentado a mudar, como é da natureza humana.

O maior diferencial estará cada vez mais no serviço oferecido. É o serviço que virá junto com o bem de consumo, que fará a diferença para que o cliente compre de uma empresa em vez de outra.

Todo cliente quer que a empresa ofereça um serviço que preste, ou seja, com nível de excelência.

O ser humano, com sua eterna insatisfação, foi descobrindo que é possível fazer e obter coisas diferentes. O cliente de hoje não quer mais produtos (bens ou serviços) iguais ao que todo mundo tem. No passado, Henry Ford disse que o cliente poderia escolher qualquer cor de carro desde que fosse preta. O ser humano, com sua eterna insatisfação, foi descobrindo que é possível fazer e obter resultados diferentes.

Numa atividade qualquer, na qual se criem diferenciais competitivos que deixem os clientes verdadeiramente encantados haverá sempre quem esteja disposto a pagar um prêmio pelo “algo a mais”. Quando o cliente se relaciona com alguém da empresa, ele entende que o interlocutor fala em nome dela e faz da conduta dele a imagem da empresa que representa.

Assim, reconhecer as limitações, os erros e os defeitos é o primeiro passo para encorajar os associados da empresa a agir na correção de eventuais falhas e na sua melhoria, que deve ser constante, sendo a autocrítica o divisor de águas entre o sucesso e a arrogância.

A imagem da empresa e a imagem que o cliente faz

Por isso, é possível entender que o “espírito de servir” diferencia aqueles que fazem da profissão o encargo de encantar seus clientes. Faz com o coração, faz com paixão, cuida dos detalhes, surpreende indo além do esperado.

A empresa não pode ficar satisfeita com o que já conquistou, nem com os processos e procedimentos que já possui. Também não pode se acomodar com a maneira como faz as coisas. Deve cultivar o desejo contínuo de melhorar, de fazer melhor aquilo que faz, mesmo que outros achem que já realiza bem. Foi o eterno desejo de fazer o melhor que levou o homem a evoluir da carroça para o ônibus espacial.

É o cliente quem traz o lucro merecido para a empresa que trabalha corretamente. E o lucro permite à empresa ter dinheiro para reinvestir, remunerar o capital dos investidores e fazer a empresa crescer para gerar mais riquezas e empregos e, em última medida, continuar a satisfazer seus clientes.

No mundo competitivo de hoje, em que a concorrência está em toda esquina, o cliente vai preferir aquela que lhe dá tratamento diferenciado. Sob tal perspectiva, não há nada mais deprimente do que observar o cliente numa fila, como se fosse apenas um ser anônimo, totalmente desamparado.

O cliente vê em cada empregado a imagem da empresa da qual é consumidor; por isso, a conduta pessoal deve ser a mais correta possível, porque é o espelho que ele vê. Querendo ou não, a imagem individual acaba se confundindo com a imagem corporativa e os gestos e procedimentos sempre representarão aquela empresa admirada pelos clientes.

Tão importante quanto vender é manter o relacionamento duradouro com os clientes. É por isso que se deve ter conduta que lhes inspire confiança e encantamento.

Fazendo o melhor, encanta-se o cliente, garante o sucesso pessoal e o da empresa. É sempre possível fazer melhor do que já é feito ou do que a concorrência faz.

Nenhum cliente ou potencial cliente pode deixar de ser atendido, seja qual for a circunstância. Ao perceber que alguém na empresa está deixando o cliente sem o atendimento necessário, deve-se intervir imediatamente para corrigi-lo.

Conhecer a visão do cliente permite colocar-se lado a lado com ele, olhar com seus olhos e pensar com sua mente, para descobrir e apresentar-lhe soluções que ele já possa ter imaginado, mas não sabe dizer com palavras.

Uma empresa voltada para o cliente começa com a criação de estrutura que facilite a todos os associados agirem em prol do cliente. Em vista disso, deve-se revisar o arcabouço organizacional, adaptando as políticas, os processos e os procedimentos operacionais que tornem simples, prática e acessível a viabilização do atendimento ao cliente e a realização de negócios.

Investir em relacionamento é o melhor negócio

Este artigo abordou as relações entre empresas e clientes como forma de aumentar o lucro de uma corporação, fazendo-se valer do valor que ela tem para agregar aos seus consumidores.

Conclui-se que tratar bem o cliente e acrescentar-lhe valor nunca foi prejudicial para nenhuma das partes envolvidas nas trocas econômicas. E pelo que foi constatado, é pouco provável que haja prejuízos financeiros quando se investe no sentido de oferecer algo mais ao cliente, mantendo o preço competitivo com relação à concorrência.

É no cuidado do atendimento e na boa relação com a clientela que se constroem relações permanentes. A fidelização, além de garantir a volta do cliente à empresa, produz relação de confiança recíproca, a qual tende a expandir-se lateralmente, influenciando positivamente outros clientes até alcançar parcela significati-

va do mercado e da opinião pública. Relações de longo prazo são essenciais para assegurar a sobrevivência das empresas no mercado, gerando adicionalmente retornos significativos a cada exercício.

Notas

¹ – ALDERSON, Wroe. *Marketing behavior and executive action: a functionalist approach to marketing theory*. Homewood, Ill.: Irwin, 1957.

² – RUST, Roland T.; ZEITHAML, Valerie A.; LEMON, Katherine N. *O valor do cliente: o modelo que está reformulando a estratégia corporativa*. Porto Alegre: Bookman, 2001.

³ – ZEITHAML, Valerie A. *How consumer evaluation process differ between goods and services*. In: DONNELLY, James, GEORGE, William R. (Orgs.). *Marketing of services*. Chicago: American Marketing Association, 1981.

⁴ – PORTER, M. E. *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*. New York: Free Press, 1980.

⁵ – ver mais em GIANESI, Irineu G.N. *Administração estratégica de serviços: operações para a satisfação do cliente*. São Paulo: Atlas, 1994.

⁶ – Normann (1993) criou a expressão “momentos de verdade” para designar o momento do contato interpessoal entre vendedor e cliente, entre fornecedor e consumidor

⁷ – NORMANN, R. *Administração de serviços: estratégia e liderança na empresa de serviços*. São Paulo: Atlas, 1993.

⁸ – Conhecido também por ciclo PDCA, em inglês, muito presente nos manuais da área (*Plan* = Planejar; *Do* = Fazer; *Check* = Verificar; e *Action* = Agir).

Referências

ALDERSON, Wroe. *Marketing behavior and executive action: a functionalist approach to marketing theory*. Homewood, Ill.: Irwin, 1957.

ANTUNES, Maria Thereza Pompa, *Capital intelectual*. São Paulo: Atlas, 2000.

BROOKS, Ian. *Seu cliente pode pagar mais*. São Paulo, Editora Fundamento, 2003.

COBRA, Marcos. *Administração de vendas*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

DUMONT, Louis. *Essais sur l'individualisme: une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*. Paris: Seuil, 1983.

GIANESI, Irineu G.N. *Administração estratégica de serviços: operações para a satisfação do cliente*. São Paulo: Atlas, 1994.

JAPIASSU, H.; MARCONDES, D. *Dicionário básico de filosofia*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1990.

- NORMANN, R. *Administração de serviços: estratégia e liderança na empresa de serviços*. São Paulo: Atlas, 1993.
- PORTER, M. E. *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*. New York: Free Press, 1980.
- ROCHA, Ângela da. *Empresas e clientes: um ensaio sobre valores e relacionamentos no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2000.
- RUST, Roland T.; ZEITHAML, Valerie A.; LEMON, Katherine N. *O valor do cliente: o modelo que está reformulando a estratégia corporativa*. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- SHETH, Jagdish N.; GARDNER, David M.; GARRETT, Dennis E. *Marketing theory: evolution and evaluation*. New York: Wiley, 1988.
- STEWART, Thomas A. *Capital intelectual*. 13. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1998.
- TERPSTRA, Vern; DAVID, Kenneth. *The cultural environment of international business*. Cincinnati, South-Western, 1985; KOTABE, Masaaki; HELSEN, Christian. *Administração de marketing global*. São Paulo: Atlas, 2000.
- TUCKER, Robert B. *Agregando valor ao seu negócio*. São Paulo, Editora Makron Books, 1999.
- ZEITHAML, Valerie A. *How consumer evaluation process differ between goods and services*. In: DONNELLY, James, GEORGE, William R. (Orgs.). *Marketing of services*. Chicago: American Marketing Association, 1981.

Resumo

As empresas possuem um aliado muitas vezes ignorado por empresários e administradores: seus próprios clientes. Tratar bem o consumidor e tentar sempre agregar valor a ele, apesar do aparente ônus, nunca é prejudicial a nenhuma das partes. No artigo, questiona-se o mito de que oferecer mais ao consumidor ao mesmo preço da concorrência ocasiona prejuízos financeiros. Agregar valor ao cliente e sempre buscar a sua satisfação torna possível para a empresa aumentar seus lucros no longo prazo de forma melhor que seus concorrentes.

Palavras-chave: Atendimento; Comunicação empresarial; Maximização do lucro.

Abstract

Companies have an ally often ignored by entrepreneurs and managers: their own customer. Offering the customers a high standard of attention and trying to add

value to them, in spite of the apparent financial loss it could cause, has never been harmful for none of the parts. The article contends the myth that offering more to the customer for the same price of the competitors causes financial damage to the company. Adding value to the customers and always aiming at their satisfaction makes it possible for the company to increase profits in the long term in better way than its competitors.

Key words: Attention to customers; Organizational communication; Maximization of profits.

Resumen

Las compañías poseen un aliado muchas veces ignorado por los empresarios y los administradores: sus propios clientes. Tratar bien el consumidor e intentar siempre agregar valor a él, a pesar de la aparente pérdida financiera, nunca es dañoso a ninguna de las partes. El artículo enfrenta el mito de que ofrecer más al cliente por el mismo precio de los competidores causa daños y pérdidas financieras a la compañía. Añadir valor a los clientes y siempre buscar su satisfacción hace posible para la compañía incrementar sus ganancias en el largo plazo de una forma mejor que sus competidores.

Palabras clave: Atención al cliente; Comunicación organizacional; Beneficio.

Os interessados em estudar o terrorismo há muito esperavam por uma obra como *Mídia e terror*, do professor Jacques A. Wainberg, do curso de pós-graduação da Faculdade de Comunicação Social da PUCRS. É notável a séria lacuna bibliográfica, em português, sobre o polêmico assunto – mais contemporâneo do que nunca. Realizar pesquisas sobre terrorismo no Brasil – mesmo depois de toda visibilidade e atenção que o debate ganhou depois do 11 de Setembro – continua sendo uma árdua empreitada, que demanda consulta a livros estrangeiros de alto preço. As bibliotecas das grandes universidades – pelo menos no Rio Grande do Sul – estão apenas começando a se municiar das obras fundamentais para esse estudo.

Até a publicação de *Mídia e terror*, a única obra escrita por um intelectual brasileiro sobre terrorismo – e facilmente encontrada – era a de Otávio Ianni, *Capitalismo, violência e terrorismo* (Civilização Brasileira, 2004). Mesmo assim, o trabalho de Ianni – apesar de todos os méritos sociológicos – não é produto de pesquisa específica sobre o terror, mas sim tarefa que inclui, entre outras formas de violência, o terrorismo.

O trabalho de Wainberg concentra-se especificamente no terrorismo, embora explore suas relações com a violência, em geral, e com os mídia, em particular. Ele defende – ao longo de sete capítulos – a tese de que as notícias sobre o terrorismo “*têm um certo e relevante impacto no imaginário das pessoas*”. Esse impacto afeta “*o clima da opinião pública*”, na medida em que “*a imagem que a audiência constrói do mundo é na verdade pré-requisito ao comportamento das pessoas*” sendo, portanto, “*possível ressaltar a similitude de propósitos entre o ato terrorista e a propaganda*” (p.7-9, itálicos no original). Para Wainberg, o terrorismo emprega antiga estratégia militar que é definida como a “*administração da percepção*”, ou seja, como uma batalha sobre o controle e a mobilização de crenças [que] não respeita fronteiras nacionais e concentra sua energia no impacto que a violência pode exercer sobre a sensibilidade humana e sobre o imaginário social” (p.9).

Desse modo, para Wainberg, “há uma fala (a atrocidade cometida), um emissor (os grupos terroristas), um canal (a mídia em geral, mas em especial a televisão), e uma simbologia envolvida (os alvos são escolhidos por seu valor emocional e

afetivo). E há certamente um público destinatário para o horror produzido, que é disseminado pelos meios de comunicação em massa” (p.10).

Nos sete capítulos, Wainberg não segue uma argumentação linear. Ele pensa o terrorismo e as inúmeras formas possíveis de analisá-lo a partir de curtos subitens, todos relacionados com as teorias da comunicação, com a violência política e com o cenário internacional. Por essa razão, não creio ser possível apresentar um resumo geral e tampouco críticas pontuais sobre cada um deles, em espaço tão reduzido. Penso ser mais oportuno levantar algumas questões que julgo importantes e que surgiram ao longo da leitura do texto de Wainberg.

A primeira e mais importante questão que levanto diz respeito ao que Wainberg considera terrorismo. Ao longo do livro, são claras as aproximações da estratégia terrorista com os meios de comunicação de massa. No entanto, o autor não explicita o que ele próprio considera como sendo um ato terrorista ou quem são os terroristas. Apesar de discutir os usos e abusos desses dois termos, Wainberg não se posiciona claramente, o que acaba confundindo, um pouco, o leitor. Tanto o assassinato do arquiduque Ferdinando, em 1914, os ataques periódicos do Hamas e das Brigadas dos Mártires de Al Aqsa, como as ações de Tibério e Calígula, durante seus reinados (sic) são incluídas na mesma categoria (p.105). De que modo, então, pensarmos as íntimas relações entre terrorismo e mídia, quando o terrorismo mesmo, segundo o próprio autor, é mais antigo que a própria estrutura dos meios de comunicação de massa? Tibério e Calígula amedrontaram suas populações com vistas a influenciar a opinião pública? Que opinião pública? Não seria o terrorismo um fenômeno próprio de finais do século XIX e início do século XX, quando os meios de comunicação passaram a ter amplitude global?

A segunda pergunta surge da polêmica discussão acerca dos “choques de civilizações”, que teriam surgido após o final da Guerra Fria. Seria pertinente perguntar até que ponto pode existir uma conjunção entre essa teoria e as problematizações que o próprio Wainberg levanta. Pensando o mundo da globalização, no qual as fronteiras são cada vez mais permeáveis, física e informacionalmente, como atribuir a esse mundo as categorias rígidas de “civilizações”, que Huntington nos apresenta? Como aplicar indiscriminadamente as categorias de “conflitos de linhas de fratura”, “estados-núcleos”, entre outras, a um mundo no qual as civilizações estão cada vez mais presentes, dentro das cidades mesmas que são alvos do terrorismo? Como considerar, no mundo globalizado, as distâncias entre civilizações?

Acredito que as duas sejam as questões mais espinhosas que Wainberg deixa em aberto e que podem render muita discussão. O livro de Wainberg possui

méritos indiscutíveis. Ele fornece novas leituras e abre perspectivas para novas pesquisas sobre as relações entre terrorismo e meios de comunicação de massa. Há íntima conexão entre elas, não há como negar. Por se tratar do primeiro livro de mais fôlego sobre o assunto publicado no Brasil, *Mídia e terror* é título indispensável nas bibliotecas de quem pretende estudar o polêmico e difícil tema.

Ricardo dos Santos Poletto

Membro do Programa de Educação Tutorial de Relações Internacionais da Universidade de Brasília.

*CASTRO, Marcus Faro de. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2005, 188 pp.

*Política e
relações
internacionais:
fundamentos
clássicos**

No denso corpo das ciências sociais, dois promissores núcleos teóricos adquirem maior visibilidade diante dos fenômenos e desafios contemporâneos. No mundo cada vez mais sujeito a rápidas e intensas transformações, os temas envolvendo as sociedades doméstica e internacional adquirem destaque. Em suma, a ciência política e as relações internacionais protagonizam os novos debates voltados à compreensão da modernidade e, por isso, sua produção teórica recebe estímulos contínuos de renovação. É a partir dessa perspectiva que Marcus Faro desenvolve sua obra, consciente ao mesmo tempo do futuro promissor e da importância das trajetórias pretéritas dos referidos campos de estudo.

Com efeito, a percepção de um terreno cambiante incentiva a (re)discussão dos papéis e das posições de atores tradicionais (indivíduos, Estado) e originais (ONGs, grupos de pressão), valendo-se de uma “reflexão integrada” das diversas questões da pauta atual. Em tal sentido, o objetivo imediato do livro é apresentar os elementos de teoria e análise necessários ao esforço interpretativo e, em última instância, provocar no leitor um espírito de investigação científica para o tratamento de questões da nossa realidade.

Após discursar rapidamente sobre eventos significativos da nova era global – como desprendimentos do fim da Guerra Fria e o fatídico 11 de setembro – o autor introduz o corpo da obra, que é dividida em duas partes distintas e independentes: 1) teoriza a política e 2) discorre sobre a política internacional. Em cada uma dessas partes, há exposição bem objetiva dos argumentos clássicos dos campos teóricos, por meio de uma abordagem histórico-instrumental. De fato, devido ao caráter próximo de manual, a abordagem é bem geral e se afasta de aprofundamentos teóricos em nome da praticidade. Além disso, qualquer passagem mais sucinta é justificável para a consecução de descrição teórica mais completa, sem caracterizar leitura exaustiva ou enciclopédica de difícil assimilação.

Ao introduzir a parte que cabe à teoria política, Faro julga importante inserir o que ele denomina de “balizamento filosófico”, base para a concepção dos fundamentos da dinâmica societária/estatal. É digna de nota, portanto, a inabalável contribuição do mundo helênico, em que, afinal, se fincaram as raízes do pensamento

ocidental. Os gregos da Antigüidade Clássica, na medida em que buscavam o ideal do conhecimento livre das influências do mundo sensível, encaminhavam as reflexões para o terreno filosófico. Assim, distantes das circunstancialidades e das narrações mitológicas, pensavam e exploravam as questões morais, construindo modelos de convívio social, em exercício de sofisticação normativa.

Apesar da riqueza plural da intelectualidade helênica, envolvendo escolas como o epicurismo, o cinismo e o estoicismo, apenas duas tradições se infiltraram mais profundamente no pensamento político subsequente ao longo dos séculos: a platônica e a aristotélica. De qualquer maneira, não há grande polêmica em conceber dois braços principais da herança clássica, absorvidos pelos romanos e que chegam aos nossos dias com influências sutis e inconscientes – porém decisivas – para o desenvolvimento político *in concreto*. Em resumo, os dois paradigmas seminais da teoria política funcionam como torrentes de curso perene e dos quais é difícil fugir na construção de novos modelos doutrinários. Trata-se do antagonismo entre o universalismo platônico e o particularismo aristotélico.

Marcus Faro desenvolve os capítulos seguintes norteados pelo referido debate clássico. Do título de seu segundo e mais extenso capítulo, “Desdobramentos teóricos do universalismo e do particularismo”, depreende-se a tônica descritiva e argumentativa do autor. Ao partir dos grandes pilares da teoria política clássica, o texto adquire boa fluidez e consistência para abordar as teorias políticas medieval, moderna e contemporânea.

As experiências históricas que seguem transitam por três modos de pensar e praticar a política: o tradicional, o atemporal e o cívico. O mais relevante para resgatar a *rationale* da Idade Média é justamente o atemporal, de inspiração platônica, que se adapta perfeitamente aos ideais cristãos. Mais tarde, surgem posições mais pragmáticas de percepção da política, notável no humanismo italiano. Outra inflexão importante foi a substituição da idéia de “Bem” universal por paixões e disposições inerentes da alma humana para justificar a formação do Estado: medo para Hobbes, piedade natural para Rousseau, harmonia para Kant, confiança e inspiração divina no trabalho individual para Locke. Seguem ainda o institucionalismo iluminista de Rousseau e Montesquieu, o federalismo norte-americano e os idealismos da construção kantiana e da fenomenologia de Hegel. A teoria política contemporânea ocupa menor espaço, merecendo menção Joseph Schumpeter e Robert Dahl, que abrem caminho para uma visão mais crítica das doutrinas de até então, o que não os livra, entretanto, de sua influência.

Todo esse percurso histórico é percorrido com parcimônia pelo autor do livro, que seleciona cuidadosamente os conceitos centrais e os antagonismos de

idéias. Por várias vezes, as explicações da visão de um autor são confrontadas com as de outros, de forma a sublinhar a diversidade teórica e os contrastes interpretativos. A indicação dos elementos platônicos e aristotélicos se dá sem sobressaltos e garante um quadro interessante de percepção teórica da política em perspectiva.

A segunda parte do livro, dedicada às relações internacionais, pincela alguns elementos significantes para a edificação do estudo das relações entre os Estados, antes de adentrar propriamente no período de pretensões acadêmicas, marcadas pela ascensão do realismo. Na busca do precursor desse estudo investigativo particular, poucos têm dúvida em apontar a história da Guerra do Peloponeso, de Tucídides. Não obstante, a pedra fundamental, de onde partem as investigações tradicionais, é, sem dúvida, a Paz de Westphalia (1648), que inaugura a dinâmica do que se entende por sistema internacional com base na territorialização da política.

Por muito tempo, a problemática envolvendo a legitimação do exercício de autoridade recaiu sobre os ombros do Direito Internacional, considerada a disciplina materna das relações internacionais. A produção intelectual referente à dinâmica das relações entre comunidades distintas se pautava, em grande medida, portanto, pelo impulso normativo. Dessa forma, temas como a cooperação internacional e projetos políticos de paz, ainda discutidos atualmente, faziam parte da agenda dos antigos, destacando-se Kant e Saint-Pierre com seus projetos de paz perpétua.

A Teoria das Relações Internacionais (TRI) nasce em contexto turbulento, de nações arrasadas pelas duas guerras mundiais e pelo ceticismo em relação ao Direito Internacional. Assim, Edward Carr, com sua obra *The twenty years' crisis*, inaugura o debate entre realismo e idealismo. Nessa inter-relação de vigor da *Pax americana* em substituição à *Pax britannica*, o ambiente acadêmico anglo-saxão abraça a temática, com a visão pragmática e pessimista de preponderância do poder em sistema internacional anárquico. Morgenthau, em seu *Politics among nations*, incorpora bem as perspectivas dessa escola clássica realista. Logo aparecem, no entanto, as primeiras correntes críticas a essa posição interpretativa, como os *behavioralistas*, apegados ao cientificismo exacerbado, e os tradicionalistas ou Escola Inglesa, que defende a existência de regras e instituições comuns aos Estados.

Em cenário mais moderno, matizado pela ascensão de novos atores internacionais e pela intensificação das relações transnacionais pacíficas moderadas por organismos internacionais, verificava-se uma certa obsolescência do realismo clássico, incapaz de explicar os novos fenômenos. Surgia o institucionalismo, ofere-

cendo novo instrumental teórico de conceitos como “interdependência complexa” e “regimes internacionais”. Daí em diante, houve uma fase de grande produção teórica aplicada às relações internacionais a partir de referenciais sociológicos, econômicos ou da ciência política. Para dar alguns exemplos: teoria dos jogos, da ação coletiva, da estabilidade hegemônica, da escolha racional e do sistema-mundo. Em paralelo, multiplicaram-se as escolas que, pela dificuldade de delimitação de princípios, deram origem a infinidade de denominações que ainda hoje constitui complicação tipológica para estudiosos desse campo. Vale citar, mesmo assim, o neo-realismo, o institucionalismo neoliberal e a área ascendente da economia política internacional.

Nos últimos anos, os teóricos do Construtivismo ganharam terreno, advogando o declínio das teorias baseadas em dados e enfatizando as percepções intersubjetivas das construções sociais. Assim, mais um fértil feixe de produções teóricas se manifesta pela abordagem de temas cada vez mais originais. Obviamente, é impossível descrever os fundamentos de cada corrente da TRI em cerca de setenta páginas. Todavia, o autor consegue suprir bem essa condensação por meio da contextualização, citações de ícones das escolas e, principalmente, por meio da indicação sistemática de valiosa bibliografia para os que desejarem estudar mais pormenorizadamente determinado autor ou conceito, incluindo as obras mais recentes.

De maneira geral, o livro cobre bem a função de retratar os percursos do pensamento em ciência política e relações internacionais. Por outro lado, a impressão que fica é a de que muitos elementos foram pouco explorados; sobretudo em relação à proposição original de repensar os acontecimentos políticos, econômicos e sociais da atualidade, pois dificilmente os elementos de análise e teoria, dados *en passant*, seriam suficientes para uma reflexão integrada. Uma crítica importante, com relação ao formato, se refere à quase absoluta independência das duas partes do livro, como se fossem obras distintas, apesar de a enumeração dos capítulos ser continua. O fato é que havia bastante espaço para relacionar os dois campos de estudo por meio de uma interseção de autores e idéias, o que não ocorre como seria de esperar com base no título e na introdução. Os momentos de inserção do autor, no texto, se restringem ao início e às perspectivas das teorias, no fim das partes do livro; elas, apesar de serem interessantes, são esmagadas pelo corpo descritivo do interior dos capítulos, com os quais há pouco ou nenhum diálogo, a não se *ex post* e *ex ante*.

As críticas, no entanto, perdem sentido se considerarmos a limitação de espaço para cumprir proposições mais pretensivas e se levarmos em conta o

caráter mais provocativo que propriamente condutor. A leitura é fortemente recomendada para leigos e para estudantes em busca de um panorama leve, porém eficiente, das teorias de ciência política e de relações internacionais. Enfim, para o bom aproveitamento do livro, cabe ao leitor exercitar a aplicação do instrumental teórico às situações ao seu redor para que, de fato, *Política e relações internacionais* possa “proporcionar subsídios úteis para a disseminação do debate sobre questões relevantes da política do Brasil e do mundo hoje”.

Normas para os colaboradores

1. Os artigos devem conter em torno de 25 laudas com 30 linhas de 65 toques, aproximadamente 49.000 caracteres.
2. Os originais devem ser encaminhados ao Editor, em disquete, programa Word 7.0 (ou 97), com uma cópia impressa. *Usar apenas formatação padrão.*
3. Os artigos devem estar acompanhados de resumos em português, espanhol e inglês, contendo aproximadamente, cada um, 80 palavras.
4. Em seguida ao nome do autor, devem constar informações sobre a formação e a vinculação institucional, com o máximo de cinco linhas.
5. Notas, referências e bibliografia devem estar de acordo com as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas e colocadas ao final do artigo.
6. Resenhas devem ter cerca de 75 linhas de 65 toques, ou seja, aproximadamente 4.900 caracteres.

diagramação, arte-final, impressão e acabamento

 *gráfica e editora*
inconfidência

fores: (61) 3552.4024 3552.2510 fax: (61) 3386.2350
brasilia distrito federal

Site: www.graficainconfidencia.com.br
E-mail: graficainconfidencia@zaz.com.br

