História e Economia

Revista Interdisciplinar

História e Economia

Revista Interdisciplinar

INSTITUTO BBS

HISTÓRIA E ECONOMIA - revista interdisciplinar.
v.16, n. 1, (2016). - São Paulo

Semestral
ISSN 1808-5318

1. História - Periódicos 2. Economia - Periódicos 3. Finanças - Periódicos 4. Brasil - Periódicos I. Instituto BBS.

CCD 330.981

Expediente

História e Economia
Revista Interdisciplinar

Instituto BBS

Editor: John Schulz
Vice editor: Adalton Franciozo Diniz
Secretária geral: Roberta Barros Meira
Secretária geral adjunta: Vanessa Moreno

Conselho editorial:
Adalton Franciozo Diniz (Faculdade Cásper Líbero;PUC/SP) • André Villela (EPGE/FGV) • Antônio Penalves Rocha (USP) • Carlos Eduardo Carvalho (PUC/SP) • Carlos Gabriel Guimarães (UFF) • Felipe Pereira Loureiro (USP) • Gail Triner (Rutgers University) • Jaime Reis (ICS - Universidade de Lisboa) • John Schulz (BBS) • John K. Thornton (Boston University) • Jonathan B. Wight (University of Richmond) • José Luis Cardoso (ICS - Universidade de Lisboa) • Luiz Felipe de Alencastro (FGV;Sorbonne) • Marcos Cintra (Unicamp) • Pedro Carvalho de Mello (ESALQ) • Renato Leite Marcondes (USP/Ribeirão Preto) • Ricardo Feijó (USP/Ribeirão Preto) • Steven Topik (University of California Irvine) • Vitoria Saddi (INSPER)

Agradecimento aos pareceristas externos:
Guilherme Grandi – FEA-USP; Maria Alice Rosa Ribeiro– Unicamp; Marcelo Magalhães Godoy - UFMG; Pedro Campos - UFRRJ; Thiago Fontelas Rosado Gambi – Unifal; - Amélia Cohn - USP; Ana Cristina Araújo– Universidade de Coimbra; Gustavo Franco – Rio Bravo Investimentos; João Pinheiro de Barros Neto– PUC-SP;Maria Marta Lobo de Araújo – Universidade do Minho; Diego Salcedo– UFPE; Angelo Alves Carrara– UFMG; Sonia Regina de Mendonça– UFF; Rosa Maria Vieira Berriel – PUC/SP; Gimar Masiero - USP; Beatriz Ana Loner – UFPel; Petrônio Domingues – USP; Maria Lúcia Lamounier – USP; Eurípedes Antônio Funes – UFC; Lurdes Bertol Rocha – UESC; Rita Almico – UFF; Andrés Lucas Rodrigo Lazzarini – UFRJ; Marcelo Milan – UFRGS; José Renato de Campos Araújo – USP; Niemeyer Almeida Filho – UFU; Susana Bleil de Souza- UFRGS; Karina Lilia Pasquariello Mariano - UNESP

Projeto gráfico e arte: Meca Comunicação Estratégica
Diagramação: Valter Luiz de Freitas
Tiragem: 500 exemplares
Impressão: Neoband

Instituto BBS
Travessa Ponder, 67 - Cep: 04008-040 -Vila Mariana, SP, Brasil
Rua dos Duques de Bragança, 9 4Esq 1200-162 Lisboa, Portugal
revistahistoriaeconomia@gmail.com – www.bbs.edu.br

Sumário

Apresentação

Nota do Editor
Editor's note
John Schulz.....9

Resenha de Joseph E. Stiglitz. The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe. New York: W. W. Norton & Company, 2016 -John Schulz.....11

Artigos

Números da História: o caso da América Latina
Claudio R. Contador.....15

Cooperação multidimensional e expansão econômica: a África como espaço de projeção internacional do Brasil durante o Governo Lula (2003-2010)
Dhiego de M. Mapa.....87

La ruta del Nororiente cubano hacia el capitalismo agrario: el deslinde y la división de las haciendas comuneras (1902-1958). Una visión desde el paradigma de la hacienda Cacocum
Rafael Ángel Cárdenas Taler.....125

Arghiri Emmanuel e a troca desigual: a negação de Marx
Vinícius Vieira Pereira.....147

The Sacred And The Profane: Oil And Neoliberalism In Brazil And Argentina. (1989-2002)
Bruno Henz Biasetto.....173

Roteiro para submissão de artigos.....192

Nota do editor

Editor's note

Duas observações introdutórias. O editor da revista está agora em sabático em Lisboa. E, embora, seja provavelmente uma coincidência, nota-se que nenhum dos artigos neste número analisa exclusivamente o Brasil. Esperamos ser esta uma nova tendência mais voltada para o exterior entre os intelectuais brasileiros.

Começamos com um longo trabalho que deve fazer uma contribuição duradoura para a história econômica da América Latina. Claudio Contador, um economista que tem, desde 1970, escrito uma série de artigos muito citados sobre o crescimento econômico, nos dá Números da História: O Caso da América Latina. Ele fornece estatísticas comparativas sobre crescimento e inflação para oito das maiores economias da região desde o início do século XIX até o presente.

Nossa revista tem o prazer de apresentar um outro trabalho sobre a África: Dhiego Mata traz o artigo Cooperação Multidimensional e Expansão Econômica: A África Como Espaço de Projeção Internacional do Brasil Durante o Governo Lula 2003-2010. Nós também estamos orgulhosos de anunciar que, em julho, organizamos uma mesa redonda sobre a África na V Conferência Latino-Americana em História Econômica na qual os professores Gareth Austin, da Universidade de Cambridge, José Manuel Gonçalves, da Universidade Federal Fluminense, e Paris Youris, da Universidade Federal do ABC,

Two introductory remarks. The editor of this journal is now on sabbatical in Lisbon. And although it is probably a coincidence, we note that none of the articles in this number deal exclusively with Brazil. Hopefully we see a more outward-looking trend among Brazilian intellectuals.

We begin with a long piece that should make a lasting contribution to Latin American economic history. Claudio Contador, an economist who has, since the 1970s, written a series of much cited articles on economic growth, gives us Números da História: O Caso da América Latina. He provides comparative statistics on growth and inflation for eight of the region's largest economies from the early XIX century to the present.

Our journal is pleased to be able to present another work on Africa: Dhiego de M Mata Cooperação Multidimensional e Expansão Econômica: A África como Espaço de Projeção Internacional do Brasil durante o Governo Lula 2003-2010). We are also proud to announce that, in July, we organized a round table on Africa at the Fifth Latin American Conference on Economic History in which Professors Gareth Austin of Cambridge University, Jose Manuel Gonçalves, of the Universidade Federal Fluminense, and Paris Youris, of the Universidade Federal do ABC, participated. We take this opportunity to thank our advisory board member, Professor Fe-

participaram. Aproveitamos esta oportunidade para agradecer ao nosso membro do conselho consultivo, Professor Felipe Loureiro, da Universidade de São Paulo, por sua ajuda na organização desta mesa redonda.

Temos também o segundo artigo de uma série sobre Cuba discutindo a indústria de açúcar antes de Castro. É gratificante participar da abertura lenta da ilha para o pensamento internacional. Brasil e Cuba têm muito a aprender uns com os outros. O autor é o professor Rafael Ángel Cárdenas Tauler da Universidad de Holguin.

Em Arghiri Emmanuel e A Troca Desigual: A Negação de Marx, Vinícius Vieira Pereira discute um importante pensador marxista grego do pós-guerra. Como a liquidação pós-Muro de Berlim começa a ser posta em causa, um exame de pensamento desde o período antes do final da Guerra Fria se torna oportuna.

O último artigo é um belo exemplo de história comparativa: The sacred and the profane: oil and neoliberalism in Brazil and Argentina. (1989-2002). Aqui Bruno Henz Biasetto compara os caminhos percorridos por dois governos neoliberais diferentes.

Como sempre, estamos ansiosos para críticas e comentários.

lipe Loureiro, of the Universidade de São Paulo, for his help in organizing this event.

We also have the second article in a series from Cuba discussing the sugar industry before Castro. It is gratifying to take part in the slow opening of the island to international thinking. Brazil and Cuba have much to learn from one another. The author is Professor Rafael Ángel Cárdenas Tauler of the Universidad de Holguin.

In Arghiri Emmanuel e a Troca Desigual: A Negação de Marx, Vinícius Vieira Pereira discusses an important post-war Greek Marxist thinker. As the post-Berlin Wall settlement begins to be called into question, an examination of thought from the period before the end of the Cold War suddenly becomes timely.

The final article is a fine example of comparative history: The Sacred and the Profane: Oil and Neoliberalism in Brazil and Argentina 1989-2002). Here Bruno Henz Biasetto compares the paths taken by two different Neoliberal governments.

As always, we look forward to criticism and comments.

The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe. New York: W. W. Norton & Company, 2016

John Schulz

A Review for Historians

The most important contribution of this timely work is to reinforce the notion that economic solutions do not exist in a political vacuum. On the contrary, politics generally dictates even the most "technical" economic measures.

In particular, Stiglitz attacks the Troika's action in Greece as serving the interests of Germany and multinational corporations rather than those of the Greek people. He notes the suffering especially of young people and pensioners as a terrible consequence of decisions taken to benefit German and French banks as well as large European corporations wishing to dominate the Greek market. He also calls attention to the threat to democracy provoked by the means of arriving at these decisions behind closed doors. He adds that the Greek austerity plan is also bad economics and goes on to illustrate the shortcomings of austerity with historical examples.

Stiglitz enlists the assistance of political scientists directly and sociologists and historians indirectly in order to make his points. He cites the shortcomings of IMF-backed austerity plans beginning with those affecting Latin America in the 1980s. Certainly we historians can contribute analyzing the economic measures in terms of political causes and consequences as well as discussing the social aspects of austerity plans. Economic, political, and social history rather than economics, or even economic history alone, are necessary to understand and evaluate austerity plans. Who gains; who loses: what is the balance?

We agree with many of Stiglitz' observations: The Greek people are paying for the mistakes of others including foreign lenders, their own politicians, and their own oligarchs. The European Central Bank has a mandate to control inflation but not, as in the United States, to fight unemployment; unemployment should become part of its mandate. Meanwhile groups with access to the German leaders receive advantages in the restructuring agreements. Europe is in a halfway house where the individual countries have lost the ability to devalue their currency or lower their interest rates while they cannot (yet) count on the fiscal support of the other European states. Something has to give. Either there has to be more union or less. Stiglitz has provided a great service by calling attention to this situation emphasizing that "technical" decisions are not technical in fact but political. Payment for the adjustment falls heaviest on the poor as a consequence of political factors.

Properly analyzing the problem does not guarantee finding the correct solution. Marx' analysis of the exploitation of workers by industry is perceptive and largely correct as a description of conditions during the nineteenth century. His solution, a dictatorship of the proletariat, proved to be less of a success. Situations evolve

in unpredictable ways. We may agree with Stiglitz' concerns regarding fairness and democracy without agreeing about how Europe should proceed. To take one historical example, Stiglitz implies that Argentina was better off for suspending its external debt service at the beginning of the previous decade. Many observers of Argentina would disagree. Brazil, which serviced its obligations without interruption after the Brady Plan, appears to have had a better economic and social performance than did Argentina. Obviously one can argue about the importance of debt payment as a factor in growth, but repudiation is something to be avoided if possible. In this debate, historians can offer decisive contributions.

Another example Stiglitz notes is that the re-financing of Greek debt by the Troika helped German and French banks more than it helped Greece. This may be true, but I do not see any alternative: the Lehman failure shows how things go wrong when large institutions are not saved. The big banks were and are too important to fail. Allowing Deutsche or Credit Agricole to go bust is unthinkable. We partially agree with Stiglitz that bank shareholders should have absorbed more of the loss than they did at that time and that the French and German taxpayers rather than those of Greece could have paid, but that is as far as we feel we should go regarding the banks. Yes we agree with Stiglitz that banks are privileged entities that receive from their states the right to hold and create money. Yes there were many abuses in terms of lending to real estate and other markets in bubble. Yes bankers were over-paid, and banking absorbed a larger share of the GDP than in previous generations. There clearly must be more supervision. On the other hand, you cannot make banks lend as Stiglitz would like. If the banks are not lending, which is how they make money, it is because the risk of loss is high, as it always is in advancing funds to smaller borrowers, or the banks need to restore the liquidity and capitalization levels that the supervisory authorities demand. Pushing banks to lend is usually not a solution if they are not properly capitalized.

Stiglitz concludes that Greece should leave the Euro. I believe he would strengthen his case by discussing positive aspects of the present reforms as these benefits would be available and should be implemented even if Greece abandons the common currency. Labor market reforms were long overdue for most of Europe. There should be a balance between providing a safety net against unemployment on one hand and hamstringing business on the other. Liberalizing labor markets, which makes it is easier to terminate workers, also makes it less expensive to hire. The young will benefit from this Troika inspired reform as soon as conditions improve a bit. In Portugal, similar liberalization has facilitated the employment of market entrants. Civil service reform also appears as a necessary condition for Greece to balance its budget. With or without the Euro, the state needed to shrink, Finally tax reform was badly needed in a country where paying taxes has not reached the levels of compliance typical in Northern Europe. We agree with Stiglitz that the oligarchs must pay more. The question is how? In any case tax reform also can be made with or without the common currency.

Since 2008, many of us have from time to time seriously considered the advantages for Greece and other countries to depart the Euro. Stiglitz makes the case. We do well to follow his arguments in drawing our own conclusions.

Números da História : o caso da América Latina

Claudio R. Contador[1*]
Diretor Centro de Pesquisa e Economia do Seguro - FUNENSEG
claudiocontador@funenseg.org.br

Resumo

Este artigo apresenta de forma organizada as estatísticas macroeconômicas para oito países da América Latina, a partir do século XIX. Os países são Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru, Uruguai, e Venezuela, e o grupo é responsável por quase 70 % do Produto Interno Bruto e de 90 % da população da América Latina no período recente. As estatísticas foram extraídas de diversas fontes e se referem ao Produto Interno Bruto real, população e índice de preços ao consumidor, que geram informações derivadas da renda per capita e do PIB expresso em poder de compra. A preocupação central do artigo foi restringida a reprodução das estatísticas, sem abordar os eventos históricos retratados nos dados. Este objetivo é legado aos historiadores.

Abstract

This article presents macroeconomic statistics on eight Latin American countries beginning in the XIX century: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico, Peru, Uruguay, and Venezuela. This group is now responsible for almost 70% of Latin America's gross domestic product and 90% of its population. This data was gathered from various sources and refer to real GDP, population, and the consumer price index. From this data, we also provide per capita income and GDP expressed in purchasing power. The main concern of this article was merely the listing of the annual historical data, without addressing or discussing the historic events portrayed in the data. This objective is left to the economic historians.

1 Agradeço os comentários, criticas e sugestões de diversos pesquisadores e cliometristas mais qualificados e com maior experiência. Por ordem alfabética: Arno Wehling, Eustáquio Reis, John Schulz, José Luiz Carvalho, Pedro Mello e Reinaldo Gonçalves fizeram criticas e sugestões, que - acredito - melhoraram o texto e evitaram (alguns) erros grosseiros. Em minha defesa envergonhada como cliometrista iniciante cito a contribuição pioneira para o levantamento do PIB real do Brasil desde o século XIX, além de séries históricas do faturamento do setor de seguros no Brasil desde o início do século XX. Gostaria de evitar as palavras de praxe de que o autor é o único culpado pelos erros, mas infelizmente não será possível fugir desta responsabilidade.*

I – Introdução

O Este ensaio objetiva reunir estatísticas básicas de Produto Interno Bruto, população e índice de preços que sintetizam a evolução econômica de vinte e seis países, além do Brasil, com relevância política e cultural na história do Ocidente e da América Latina, desde o final do Século XVIII. Ao adotar este objetivo central, abrimos mão de explorarmos os dados copilados, que deve ser motivo de outras pesquisas. Os países retratados são o Brasil, Estados Unidos, Canadá, Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru, Uruguai, Venezuela, Áustria, Bélgica, Alemanha, Dinamarca, Finlândia, França, Itália, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia, Reino Unido, Índia, Indonésia, Japão, Austrália e Nova Zelândia. O interesse inicial era concentrar atenção em oito países da América Latina, mas o embalo (ou inércia) da pesquisa, a motivação da equipe, e os ganhos de escala na compilação e crítica dos dados mostraram que o escopo podia ser mais amplo. É claro que a lista de países pode ser ampliada (e deve ser, numa nova versão do texto), incorporando economias que são importantes e despertam interesse, como China, Rússia, Leste Europeu e as emergentes da África. Entretanto, as dificuldades no acesso às estatísticas - se existentes -, a falta de padronização e de familiaridade com os conceitos, e as mudanças de fronteiras geográficas (e conseqüentemente econômicas) recomendam cautela, emprego de equipes mais qualificadas e apoio de pesquisadores dos próprios países.

Ao restringir o objetivo à mera apresentação das estatísticas históricas, deixamos de abordar e discutir questões importantes para o promissor campo da cliometria no Brasil. Como economista intrometido no campo da história econômica, reconheço as minhas limitações e simplesmente assumo o papel de entregar as estatísticas históricas em anexo aos cliometristas mais capacitados em dar melhor aproveitamento aos dados.

Quem é o pioneiro da cliometria no Brasil ? Pela opinião divergente de diversos autores, existem vários candidatos no Brasil.[2] Para acrescentar mais uma dúvida, e como pequena contribuição, aponto (ou expresso meu voto) o estudo de Kingston, de 1939,[3] que estimou a elasticidade de demanda pelo café brasileiro. Foi um estudo pioneiro, com emprego de econometria (trabalhosa numa época com cálculos manuais!) em incipientes e curtas séries históricas de 1927 a 1937, porém com implicações normativas na época para a política comercial e para o programa de proteção do café. Ainda como um passo importante no desvendar do nosso passado, em 1948, a revista Conjuntura Econômica da Fundação Getúlio Vargas publicou (autor não indicado, mas que seria acrescentado à nossa lista de pioneiros) um artigo com uma breve discussão sobre a conjuntura desde 1822, mas sem uma visão quantitativa.[4]

A inspiração para o insano esforço de reunir estatísticas históricas desde o final do século XVIII proveio de dois pioneiros criativos que moldaram e facilitaram os estudos cliométricos no século XX: Angus Maddison e Raymond Goldsmith.[5] Maddison é a referência interna-

2 Como outros pioneiros da cliometria no Brasil, citamos Alice Canabrava (tese de cátedra em 1951), Antonio Delfim Netto (tese de doutorado na USP, sobre café, em 1959), Mircea Buescu (1970, 1973), Leff (1972), Onody (1960), e brazilianistas como Fishlow, Werner Baer e outros. Todos foram importantes e deixaram grandes contribuições. Ainda como referência clássica no Brasil temos que citar Calógeras, João Pandiá, com duas contribuições. A mais conhecida é Formação Histórica do Brasil, (São Paulo, Cia Editora Nacional, 1938) e a outra é A política monetária do Brasil, (São Paulo, Cia Editora Nacional, 1960). Calógeras nasceu em 1870, e teve atuação importante no final do II Reinado e início da República.

3 Kingston, Jorge, A Lei Estatística da Demanda do Café, (Ministério da Agricultura, Rio de Janeiro, 1939). Os poucos graus de liberdade e estimação empírica simplória são plenamente desculpáveis e na verdade enaltecem o esforço e criatividade de Kingston.

4 Fundação Getúlio Vargas, "A conjuntura no Brasil desde 1822", Conjuntura Econômica, abril de 1948, pp.19-27

5 Tive o privilégio de conhecer e conviver por algumas ocasiões com ambos. Com Maddison, participei de um projeto que gerou um livro, Maddison, Angus (ed.), The political economy of poverty, equity and growth: Brazil and Mexico, (Oxford, Oxford University Press, 1992). Com Goldsmith, meus contatos e convivência foram mais intensos, e junto com Pedro Mello tivemos responsabilidade na publicação do seu

cional básica para o tratamento e compilação de estatísticas históricas e para as pesquisas sobre crescimento econômico e suas facetas. Goldsmith deixou discípulos no Brasil e lega um livro importante[6] para a nossa história quantificada. Como historiadores inovadores na quantificação da história, Fischer[7] e Cipolla[8] têm lugar de destaque na cliometria mundial e continuam sendo fontes inesgotáveis das pesquisas sobre a história econômica do Ocidente.

A existência e maior facilidade de acesso às estatísticas históricas, a disponibilidade de programas de econometria e o fascínio exercido pelo passado têm atraído crescente número de economistas e estatísticos para a cliometria no Brasil. Na safra mais recente, e sendo injusto com muitos outros pesquisadores[9], cito três estudiosos com quem tenho tido mais contato e interação. Por ordem alfabética, Eustáquio Reis tem papel fundamental no avanço da cliometria no Brasil, com a criação e coordenação do Núcleo de Estudos e Modelos Espaciais Sistêmicos.[10] O site Memória Estatística do Brasil, da Biblioteca do Ministério da Fazenda, já reúne um volume enorme e crescente da história quantificada do Brasil e é um fonte fundamental para os estudos de cliometria no Brasil.[11] O segundo na lista é o Prof. Pedro Carvalho de Mello, que, desde o seu doutoramento em Economia na Universidade de Chicago, tem gerado grande quantidade de livros e artigos de cliometria. E não menos importante, Prof. Ulisses Gamboa, possivelmente inspirado em Carreira[12], tem nos brindado com contribuições oportunas e importantes.[13]

Ainda como um dos pilares favoráveis ao desenvolvimento da cliometria no Brasil, já dispomos de periódicos especializados, como História e Economia, da Brazilian Business School e a História Econômica & História de Empresas, publicada pela ABPHE – Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica. Estes periódicos motivam e congregam em seu entorno uma safra crescente de pesquisadores com interesse multidisciplinar. Também os periódicos tradicionais de Economia têm publicado artigos, alguns importantes para o nosso tema e são citados na bibliografia anexa.

II – AS FONTES DOS NÚMEROS

A principal fonte das estatísticas compiladas (reproduzidas no anexo) é Maddison, nos seus diversos textos. Para alguns países, as séries foram complementadas com levantamentos próprios, e quando necessário, encadeadas para que datassem desde o período mais pretérito. Concentramos o interesse em três variáveis: Produto Interno Bruto real; população e índice de preços ao consumidor. A informação sobre o PIB expresso em dólares para 2005 permite gerar a série em valor a preços de 2005. Os dados para

livro sobre o Brasil.

6 Goldsmith, Raymond W., Brasil 1850-1984: desenvolvimento financeiro sob um século de inflação, (São Paulo, Harper do Brasil, 1986). A sua criatividade e rigor metodológico podem ser admirados numa montagem do que teriam sido as contas nacionais do Império Romano. Goldsmith, Raymond W., "An Estimate of the Size and Structure of the National Product of the Early Roman Empire," Review of Income and Wealth, vol. 30(3), 1984, pp. 263–288.

7 Fischer, David Hackett, The great wave : price revolutions and the rhythm of history, (New York, Oxford University Press, 1996)

8 Ver as reedições, Cipolla, Carlo M., Between two cultures : an introduction to economic history, (New York, Norton Co., 1992); História econômica da Europa pré-industrial, (Lisboa, Edições 70, 2000), The economic history of World population, (New York, Penguin Books, 1962), Before de Industrial revolution, ((New York, W.W. Norton Co., 1993), e o delicioso Allegro ma non troppo, (Bolonha, Il Mulino, 1988)

9 Restringindo ao período após a década de 90, numa lista parcial (e muito incompleta) podem ser citados como autores brasileiros com alguma contribuição para a cliometria : Abreu, Aldrighi, Colistete, Araujo, Arruda, Cati, Barros, Bassanezi, Catão, Fausto, Devoto, Fragoso, Florentino, Cardoso, Vainfas, Furtado, Luna, Klein, Mata, Love, Miranda, Monasterio, Noguerol, Suzigan, Versiani, Vergolino, e Zini Jr., todos citados nas referências bibliográficas.

10 Consulte www.nemesis.org.br ; www.memoria.org.br; e https://archive.org/details/memoriaestatisticadobrasil?&sort=date

11 Eustáquio foi o criador e coordenador até 2011 do IPEAData, o maior, mais variado e mais bem organizado banco de dados econômicos do Brasil.

12 Carreira, Libertato de Castro, Historia financiera e orçamentaria do imperio do Brazil desde a sua fundação, precedida de alguns apontamentos acerca da sua independencia, (Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1889, reeditado pelo Senado Federal em 1980). Carreira nasceu em 1820 e teve uma atuação brilhante como médico, politico e criador de instituições, além de um estudioso das contas públicas do Império.

13 Um artigo bem apropriado para estes tempos de crise fiscal é Gamboa, Ulisses, "Como era solvente meu Império", Diário do Comércio, São Paulo, 22 de março de 2016

a maioria dos países chegam até 2015, sendo em alguns casos as informações do último ano extraídas de Consensus Forecast, Londres.

Para o Brasil, as fontes básicas das séries do PIB estão em Contador[14] e Contador & Haddad[15], revisadas e corrigidas diversas vezes, inclusive por Goldsmith, Maddison e outros autores. Ainda assim, as estimativas históricas do PIB são contestadas. Eustáquio Reis, nas suas críticas a uma versão preliminar deste ensaio, afirma que os dados de Goldsmith partem de uma hipótese sobre taxa de crescimento em meados do Século XIX sem sustentação de evidências, e o mesmo se repete com Maddison. Também por deficiências metodológicas, Eustáquio suspeita que as taxas de crescimento no terceiro quartel do Século XIX são subestimadas devido à subestimativa do PIB do começo do Século XX. John Schulz igualmente apresentou suspeitas sobre as séries do PIB.[16] Ainda assim, preferimos manter as estimativas sem estas correções, esperando que os cálculos sejam refeitos por outros pesquisadores.

O IPEAData contém ainda muitas outras variáveis anuais que complementam a visão histórica do Brasil, além do site Memória Estatística do Brasil. As estatísticas da população estão no site do IBGE e no IPEAData.

Para outros países da América Latina, uma excelente fonte de dados históricos, inclusive para países além do próprio Chile, é o centro de dados da Pontificia Universidad Catolica de Chile[17], além de pesquisadores da Argentina[18] e do México[19].

Além da mera organização e compilação das variáveis macroeconômicas de diversos países, este ensaio inova em gerar a série anual contínua das estimativas da população mundial desde 1790. Os dados até 1949 foram estimados pela SILCON Estudos Econômicos com base numa amostra dos países mais populosos, tentando compatibilizar as estatísticas do site Worldometers em datas esparsas (1804, 1850, 1900 e 1927).[20]

A Tabela 1 fornece uma fotografia em 2005 da população e do PIB dos países listados neste relatório. O valor do PIB está expresso em US$ bilhões de 2005, segundo as estatísticas do FMI, e em PPP – Purchasing Power Parity[21], do Banco Mundial. Os dados da população são fornecidos pelo FMI e Banco Mundial. A renda percapita resulta da divisão do PIB pela população.

Os conceitos distintos do PIB podem confundir a comparação econômica entre paí-

14 Contador, Claudio R., "Crescimento econômico e inflação : uma quantificação da história brasileira", Relatório Técnico 75, outubro de 1984, COPPEAD/UFRJ; Contador, C.R., Mercado de ativos financeiros no Brasil: perspectiva histórica e comportamento recente, (Rio de Janeiro, IBMEC, 1974).

15 Contador, Claudio R. e Claudio L. Haddad, "Produto real, moeda e preços: a experiência bra-sileira no período 1861-1970, Revista Brasileira de Estatística, vol. 36, no.143, julho/setembro de 1975, pp.407-440

16 Da mesma forma que existem suspeitas sobre as estimativas da inflação brasileira antes dos levantamentos sistemáticos e com melhor metodologia da Fundação Getulio Vargas. Ver Schulz, John, A crise financeira da abolição, 1875-1901, (São Paulo, Edusp, 1996)

17 Braun, Juan; Matias Braun; Ignacio Briones; Jose Diaz; Rolf Luders e Gert Wagner; "Economia Chilena 1810-1995 : estadisticas historicas", Working Paper 187, Universidad Catolica do Chile, Instituto de Economia, 2000, Diaz, Jose; Rolf Luders; e Gert Wagner, "Economia Chilena 1810-1995: evolucion cuantitativa del producto total y sectorial", Pontificia Universidad Catolica de Chile, Documento de Trabajo 186, dezembro de 1998; Wagner, Gert; Jose Jofre e Rolf Luders, "Economia Chilena 1810-1995 : Cuentas Fiscales", Documento de Trabajo No. 188, dezembro de 2000, Pontificia Universidad Catolica de Chile.

18 Domenech, Roberto A.; "Estadisticas de la evolucion economica de Argentina: 1913-1984; Estudios, Ano IX, no.39, julho/setembro de 1986, pp.103-184, Instituto de Estudios Economi-cos sobre la realidad Argentina y Latino-americana, Buenos Aires, Argentina; Diaz Alejandro, Carlos F., Essays on the Economic History of the Argentine Republic, (New Haven, 1970)

19 Cardenas, Enrique; "A macroeconomic interpretation of nineteenth-century Mexico", em S. Haber (ed.), How Latin America fell behind: essays in the economic history of Brazil and Mexico, (Stanford, University of California Press. 1997)

20 Segundo as estimativas no site Worldometers, a população nundial nestas datas seria de um bilhão de habitantes (1804); 1,2 bilhões (1850); 1,6 bilhões (1900) e dois bilhões (1927). As nossas estimativas para as mesmas datas são 660 milhões (bem inferior à previsão do Worldometers); 1,14 bilhões; 1,66 bilhões; e 2,09 bilhões, respectivamente.

21 O conceito de PPP – Purchasing Power Parity é mais adequado na comparação entre paíies uma vez que considera o custo relativo dos produtos domésticos vis-à-vis outros paises. Fornece uma medida mais confiável do que o conceito de PIB obtido da simples divisão do seu valor em moeda nacional pela taxa de câmbio. Uma terceira definição é encontrado no CIA World Factbook.

Tabela 1 – Uma fotografia de 2005

País	População	Produto Interno Bruto[a]		Renda percapt[b]	
	milhões	US$	PPP US$	US$	US$ PPP
Brasil	180,3	892,5	2.046,9	4.950	11.353
Estados Unidos	296,2	12.623,0	13.093,7	42.612	44.201
Canadá	32,3	1.133,8	1.110,8	35.088	34.377
Argentina	38,7	183,2	403,9	4.730	10.428
Chile	16,3	118,3	180,8	7.257	11.094
Colômbia	43,0	146,6	302,8	3.405	7.033
México	103,1	848,9	1.276,2	8.235	12.379
Peru	27,8	79,4	164,4	2.852	5.906
Uruguai	3,3	17,4	31,1	5.252	9.404
Venezuela	26,6	145,5	259,8	5.475	9.774
Áustria	8,2	302,9	272,1	36.792	33.051
Bélgica	10,5	376,6	338,8	35.941	32.336
Alemanha	82,5	2.788,4	2.617,3	33.811	31.736
Dinamarca	5,4	257,7	182,4	47.434	33.576
Finlândia	5,2	195,6	161,7	37.290	30.826
França	63,0	2.136,6	1.881,5	33.913	29.864
Itália	58,6	1.777,7	1.644,3	30.332	28.056
Noruega	4,6	302,0	220.2	65.324	47.633
Portugal	10,5	191,2	221.3	18.122	20.977
Espanha	43,4	1.130,2	1.171,3	26.042	26.991
Suécia	9,0	370,6	297,4	41.066	32.958
Reino Unido	60,2	2.280,1	2.004,3	37.859	33.279
Índia	1.093,6	834,0	2.499,5	763	2.286
Indonésia	219,2	285,9	621,9	1.304	2.837
Japão	127,8	4.552,2	3.964,3	35.627	31.026
Austrália	20,4	696,0	642,9	34.128	31.521
Nova Zelândia.	4,1	110,9	97,2	26.846	23.514
Mundo	6.519,6	45.620,7	56.875,7	6.997	8.724

Fonte : Banco Mundial. a Em US$ bilhões de 2005. b Em US$ de 2005.
Elaboração : SILCON

ses. Se o objetivo é retratar a produção, o conceito mais adequado é o do PIB real, no nosso caso convertido para 2005, com base no valor em dólares. Por outro lado, se o objetivo é examinar o padrão e qualidade de vida, o conceito mais apropriado é o da renda percapita em poder de compra (PPP). Fiel a estas observações, as comparações gráficas da produção efetiva dos países utiliza o PIB real expresso em US$ bilhoesde 2005, e a da renda percapita e qualidade de vida, o conceito de poder de compra (PPP).

III – AS LIMITAÇÕES

São três as limitações principais das pesquisas para recuperação de dados históricos mais

distantes no passado. Algumas podem ser contornadas com a imaginação, bom senso, e fundamentação metodológica. Para outras temos que contar com a sorte (e muita reza!).

Fonte dos dados : a primeira exigência é a existência de informações minimamente confiáveis, baseadas em algum tipo de registro, que permitam a seqüência dos dados. Com um bom ponto de partida (sorte ou esforço detetivesco), que seja possível cotejar com outras informações, ainda que qualitativas, um cliometrista imaginativo pode gerar estatísticas preliminares.[22] Felizmente, a história do Brasil conta hoje com excelente historiadores, uma instituição nacional respeitada (o IHGB - Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro) e inúmeros institutos históricos regionais, além de pesquisadores espalhados nos departamentos de história das universidades. A parceria e troca de informações com centros de pesquisas, bibliotecas e museus de outros países têm enriquecido sobremaneira o conhecimento e o registro do nosso passado. Finalmente os economistas despertam do hermeticismo teórico e descobrem o fascínio da aplicação dos fundamentos econômicos na história.

Fronteiras geográficas : o levantamento das estatísticas pretéritas exige que a pesquisa se concentre numa região geográfica com fronteiras fixas. Nem sempre isto é factível, principalmente quando os levantamentos se referem aos países europeus, onde as inúmeras guerras, anexações e criação de novos Estados complicam a sequenciação das estimativas, mormente das Contas Nacionais e demográficas. O mesmo é válido para a Europa Oriental, África e Oriente Médio no século XX. Nas Américas, devemos lembrar que a atual California só foi incorporada aos EUA em 1848, e o Texas em 1845.[23] No Brasil, com fronteiras definidas há mais de um século, este problema existe com a anexação do Acre em 1903, mas a pouca importância econômica relativa da região na época não deve afetar significativamente as estimativas e a coerência das séries históricas nacionais, que abarcam aquele período.

Distorção de dados: além dos erros e má interpretação dos parcos registros históricos, o pesquisador que se aventura na análise do Brasil, em outros países da América Latina, Alemanha, Hungria, Rússia, Polônia e outros se confronta com a distorção nos valores monetários decorrente da hiperinflação e da megainflação.[24] Mesmo sem os casos extremos da inflação, existem muitas dificuldades na interpretação correta das evidências históricas. Cipolla é um guia imprescindível para evitar os erros de interpretação dos que se aventuram na cliometria.[25]

IV – APLICAÇÕES

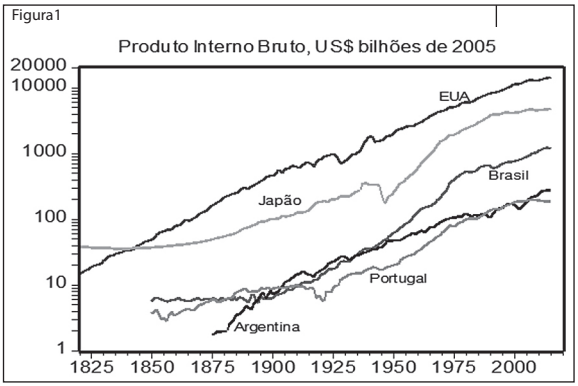
As aplicações das séries compiladas neste relatório são inúmeras. Citando, por exemplo

22 O emprego de métodos quantitativos favorece sobremaneira o tratamento estatístico e a criação de séries históricas. A técnica de componentes principais permitiu, por exemplo, a estimativa do que teria sido a evolução do PIB do Brasil desde a metade do século XIX, com base no primeiro componente principal de algumas séries estatísticas anuais suficientemente longas que estavam disponíveis na biblioteca da Universidade de Chicago. Ver Contador e Haddad, "Produto real, moeda e preços: a experiência brasileira no período 1861-1970", Revista Brasileira de Estatística, vol. 36, no. 143, julho/setembro de 1975, pp.407-440, um estudo pioneiro sobre as estimativas históricas do PIB do Brasil.

23 Agradeço a José Luiz Carvalho por ter me alertado para este ponto.

24 Os conceitos são diferentes, mas os efeitos na concentração de renda e na produção, similares. Na megainflação, apesar da taxa elevada, as transações e contratos são expressos numa unidade ou indexador nacional. Na hiperinflação, as transações e eventualmente os contratos são expressos em moeda estrangeira, e existe o repúdio à moeda nacional. No Brasil, no período de abril de 1964 (início do governo Castello Branco) a julho de 1994 (Plano Real), a taxa de inflação acumulada (medida pelo IGP-DI) atingiu 787,7 trilhões %, mas a moeda (inúmeras trocas de unidade de valor) e indexadores nacionais prevaleceram, ou seja, ocorreu o fenômeno da megainflação. A Europa registra inúmeros casos de hiperinflação, analisados por Cagan, Phillip, "The monetary dynamics of hyperinflation, em Friedman, Milton (ed.), Studies in the quantity theory of money, (Chicago, University of Chicago Press, 1970). Na Áustria, entre outubro de 1921 a agosto de 1922 (menos de um ano), a inflação atingiu 6.998 %; na Rússia, de dezembro de 1921 a janeiro de 1924, os preços cresceram 124E+05 %, usando a notação cientifica (que significa o número 124 seguido de cinco dígitos inteiros). Alemanha, Polônia e Hungria também sofreram com a hiperinflação, sendo que neste ultimo país, entre agosto de 1945 e julho de 1946, a inflação registrada foi de 381E+27 % (ou seja, o número 381 seguido de 27 dígitos)! Obviamente, os registros monetários e a contabilidade deixam de ter significância econômica. Isto explica a dificuldade na compilação coerente das séries de preços nos casos de hiperinflação.

25 Cipolla, Carlo M., Between two cultures : an introduction to economic history, (New York, Norton Co., 1992)



o Produto Interno Bruto como variável mais representativa e sintética da atividade econômica, a sua análise permite identificar e mensurar os efeitos de crises politicas, guerras, catástrofes naturais, má gestão de politicas econômicas[26], etc. Na comparação entre países – a chamada história comparada -, é possível examinar os efeitos do contágio de crises e ciclos econômicos. Com um pouco mais de esforço e habilidade em métodos quantitativos, podem ser desenvolvidos modelos econométricos para identificar a contribuição de fatores no crescimento econômico, inflação etc. Estes modelos permitem ainda responder as perguntas do tipo "e se" determinado fato não tivesse acontecido, o que abre um nicho promissor para a cliometria.

Vejamos alguns exemplos. No primeiro, na Figura 1, é feita uma análise gráfica comparando a evolução do PIB do Brasil, Estados Unidos, Japão, Argentina e Portugal. O gráfico está em escala logaritma para ampliar as diferenças dos valores, e as conclusões são validas para o PIB expresso em US$ bilhões de 2005. Alguns eventos históricos retratados no gráfico : Figura 1

Pelas estatísticas compiladas do PIB, até os anos 1830, o Japão era economicamente maior do que os EUA,

É visivel a forte e quase ininterrupta expansão econômica dos EUA, interrompida na Grande Depressão dos anos 30, e acelerada nos anos da II Guerra Mundial,

Até os anos 1860, Japão fica economicamente estagnado, e em seguida experimenta forte expansão econômica e modernização. A derrota na II Guerra Mundial e a destruição da sua estrutura econômica são retratadas na brutal queda do PIB em 1945-50. A partir daí, a economia experimenta altas taxas de crescimento até mergulhar no baixo crescimento a partir dos anos 1980,

Na época do II Reinado, a economia do Brasil já era maior do que a de Portugal e a Argentina. Nos anos finais do Século XIX, o PIB do Brasil é superado pela Argentina e Portugal. Até aproximadamente os anos 1940, a economia da Argentina era maior do que a do Brasil,

Do início do século XX até os anos 1980, o ritmo do crescimento econômico do Brasil foi impar, interrompido com as crises da década de 80,

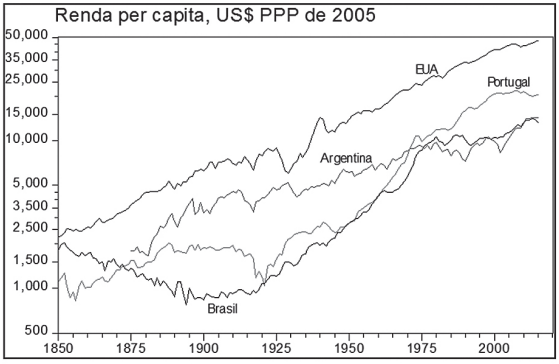
As crises políticas e a perda de dinaminsmo econômico da Argentina, e por sua vez, o ritmo mais intenso de crescimento de Portugal, fazem com que as economias fiquem aproximadamente do mesmo tamanho até a Argentina superar Portugal na segunda década do século XXI.

Na Figura 2, a análise comparativa adota o conceito PPP de renda percapita e as conclusões se modificam. Figura 2

O crescimento da renda percapita (uma síntese do padrão de vida) dos EUA permanece

26 Ver por exemplo as bem fundamentadas críticas em Gonçalves, Reinaldo, "Evolução da renda no Brasil segundo o mandato presidencial : 1890-2009", UFRJ, 2010

Figura2



intenso nos EUA, e agoras as flutuações cíclicas são mais visíveis,

Dos anos 1850 até a segunda década do século XX, a renda percapita do Brasil diminui, decorrente do forte crescimento da população e crescimento econômico modesto. Crescimento sustentado e intenso da renda percapita brasileira é um fenômeno marcante no século XX até a década de 80,

A renda percapita da Argentina e Portugal são maiores do que a do Brasil por longo período da segunda metade do século XIX e do seguinte. A partir dos anos 1960, a renda percapita de Portugal descola e se acelera, com estagnação no século XXI. A renda percapita da Argentina e do Brasil a partir dos anos 70 não se diferenciam.

Finalmente o terceiro exemplo compara, na Figura 3, a evolução do PIB das grandes economias, por coincidência (nem tanto !) envolvidas na II Guerra Mundial. A comparação gráfica tem conclusões interessantes.

Figura 3

Até os anos 1880, o PIB dos EUA era inferior a pelo menos um dos países do exemplo,

Nas últimas décadas do século XIX, o PIB dos EUA supera o da Inglaterra. A Alemanha supera o Japão no final da I Guerra Mundial.

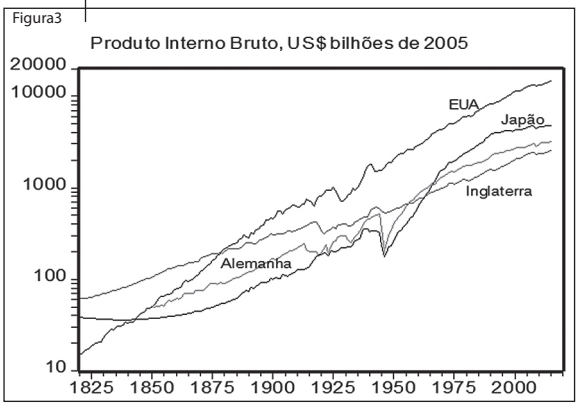
A II Guerra Mundial tem fortes efeitos negativos na Alemanha e Japão (destruição da estrutura produtiva) e menos nos EUA e Inglaterra,

A Alemanha supera a Inglaterra nos anos 50 e o Japão lidera como segunda economia mundial a partir dos anos 60.

V – RESUMINDO...

Este ensaio sintético teve objetivo apenas de divulgar estatísticas históricas, desde o final do século XVIII, para diversos países, dentre

Figura3



eles o Brasil. As variáveis listadas são o Produto Interno Bruto real, a população e um índice de preços representativo. Apresentamos ainda a evolução do PIB e um simulacro de índice de preço ao consumidor para a economia mundial.

Estamos plenamente conscientes de que os números contém variados e talvez gritan-

tes erros. Mas apresentamos assim mesmo por acreditar que as criticas e esforços de outros pesquisadores podem melhorar as estimativas e estimular novas aventuras. Neste sentido, as séries serão continuamente revisadas e ampliadas, se possível com a inclusão de outros países. O anexo contém a listagem das séries históricas. O arquivo Excel é fornecido por e-mail por solicitação a SILCON Estudos Econômicos.[27]

27 Email diretoria@silcon.ecn.br citando RS 79. Para outros textos com estatísticas históricas, ver a lista de publicações no site www.silcon.ecn.br.

Referências :

ABREU, Marcelo de Paiva; The Brazilian economy, 1928-1945, Texto para Discussão 433, PUC/RJ, novembro de 2000.

_____. A Ordem do Progresso. Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889-1990. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

_____ e Dorte Verner, Long-Term Brazilian Economic Growth, 1930-1994. Paris: OECD, 1997.

ALDRIGHI, Dante e Renato Colistete, "Industrial growth and structural change : Brazil in a long-run perspective", Working Paper Series no. 2013-10, Departamento de Economia, FEA/USP, 2013.

ARAUJO, Eurilton e Alexandre Cunha; "Brazilian inflation and GDP from 1850 to 2000: na empirical investigation", Estudos Econômicos, Vol.33, no.3, julho-setembro de 2003, pp.399-433.

ARRETX, C.; R. Mellafe e J, Somoza, Demografia Historica em America Latina: fuentes y métodos, CELADE, Costa Rica, 1983.

ARRUDA, J.J. de A, O Brasil no Comércio Colonial (1796-1808) – contribuição ao estudo quantitativo da economia colonial. Tese de doutorado, Departamento de História da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 1972 .

ATRIA, B., Raul, "Tensiones políticas y crisis econômica : El caso chileno, 1920-1938", Estudios Sociales CPU, Santiago, no.1, março de 1973, pp.35-70.

BACCINI A. e R. Giannnetti, Cliometria, (Barcelona, Crítica, 1997).

BAER, Werner, Brazilian Economy: Growth and Development (Westport: Green-wood, 2001).

BALLESTEROS, Marto A. e Tom E. Davis, "The growth of output and employment in basic sectors of the chilean economy, 1908-1957", Economic development and cultural change, vol.

XI, no.2, parte 1, janeiro de 1963, pp.152-176.

BARROS, Alexandre Rands; “A periodization of the business cycles in the brazilian economy, 1856-1985”, Revista Brasileira de Economia, vol.47, no.1, 1993, pp.53-82.

BASSANEZI, M.S.C.B., “São Paulo do passado – dados demográficos 1836-1920, uma ferramenta de trabalho para o estudo da população paulista do passado”, Revista Brasileira de Estudos da População, vol. 16, 1999.

BASU, Susanto e Alan M. Taylor; “Business cycles in international historical pers-pective”, Journal of economic perspective, Vol.13, no.2, 1984, pp. 211 -215.

BEATTY, Edward, “The Impact of Foreign Trade on the Mexican Economy: Terms of Trade and the Rise of Industry, 1880-1923.” Journal of Latin American Studies vol. 32, 2000, pp.399-433.

BÉRTOLA, Luis, and José Antonio Ocampo, The Economic Development of Latin America since Independence. (Oxford: Oxford University Press, 2012).

_____. “Economic history in the Southern Cone (Argentina, Brazil and Uruguay) : recent trends and propscts”, em The future of economic history: a Canadian conference, University of Guelph, Outubro de 2003

BULMER-THOMAS, Victor, The Economic History of Latin America since Independence. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

BUSHNELL, David e Neil Macaulay, The emergence of Latin America in the nineteenth Century. New York, Ixford University Press, 1995.

BRAUN, Juan, Matias Braun, Ignacio Briones, Jose Diaz, Rolf Luders e Gert Wagner; “Economia Chilena 1810-1995 : estadisticas historicas”, Working Paper 187, Universidad Catolica do Chile, Instituto de Economia, 2000.

BUESCU, Mircea, 300 Anos de inflação, APEC, Rio de Janeiro, 1973.

_____. História econômica do Brasil. APEC, Rio de Janeiro, 1970.

CALÓGERAS, João Pandiá, Formação Histórica do Brasil. São Paulo, Cia Editora Nacional, 1938.

_____. A política monetária do Brasil. São Paulo, Cia Editora Nacional, 1960.

CANABRAVA, Alice Piffer, O desenvolvimento da cultura do algodão na Província de São Paulo: 1861-1875. Tese de cátedra apresentada na USP, em 1951. São Paulo, Edusp, 2011, 2ª edição.

CARDENAS, Enrique; "A macroeconomic interpretation of nineteenth-century Mexico", em S. Haber (ed.), How Latin America fell behind: essays in the economic history of Brazil and Mexico, Stanford, University of California Press. 1997.

CARREIRA, Libertato de Castro, Historia financiera e orçamentaria do imperio do Brazil desde a sua fundação, precedida de alguns apontamentos acerca da sua independência. Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1889, reeditado pelo Senado Federal em 1980.

CATÃO, Luis A. V.; "A new wholesale price index for Brazil during the period 1870-1913", Revista Brasileira de Economia, Vol. 46, no.4, outubro/de-zembro de 1992, pp.519-534

CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE, Roberto, O desenvolvimento social do Brasil. José Olympio, Rio de Janeiro, 2011.

CDMex, Estadisticas econômicas del Porfiriato, 1877-1911. Mexico, El Colegio de Mexico, 1960.

CEPAL, Series históricas de crecimiento de America Latina, Cuadernos estadísticos de la CEPAL, no.3, Santiago, CEPAL, 1978.

CIPOLLA, Carlo M., Between two cultures : an introduction to economic history. New York, Norton Co., 1992.

CIPOLLA, Carlo M., História econômica da Europa pré-industrial. Lisboa, Edições 70, 2000.

_____. The economic history of World population. New York, Penguin Books, 1962.

_____. Before de Industrial revolution. New York, W.W. Norton Co., 1993.

_____. Allegro ma non troppo. Bolonha, Il Mulino, 1988.

CONTADOR, C.R. e Clarisse B. Ferraz, "Mercado de capitalização: o resgate da história e os cenários futuros", Relatório SILCON RS 42, outubro de 1999.

_____.e Clarisse B. Ferraz, "Uma contribuição à história do seguro no Brasil", Relatório SILCON RS 41, outubro de 1999.

_____. "Crescimento econômico e inflação : uma quantificação da história brasileira", Relatório Técnico 75, outubro de 1984, COPPEAD/ UFRJ.

_____. Mercado de ativos financeiros no Brasil: perspectiva histórica e comportamento recente. Rio de Janeiro, IBMEC, 1974.

_____. e Claudio L. Haddad, "Produto real, moeda e preços : a experiência brasileira no período 1861-1970, Revista Brasileira de Estatística, vol. 36, no. 143, julho/setembro de 1975, pp.407-440; tradução de "Real income, money and prices, the Brazilian experience: 1861-1970", apresentado em Latin American Workshop, Universidade de Chicago, EUA, novembro de 1972.

_____. "Nature of the Financial System, Capital Markets and Monetary Policy", apresentado em World Bank Meeting on the Political Economy of Poverty, Income Distribution and Growth, Rio de Janeiro, janeiro de 1987, publicado em Maddison, Angus (ed.), The political economy of poverty, equity and growth: Brazil and Mexico. Oxford, Oxford University Press, 1992.

CORTES-CONDE, Roberto e Shaene J. Hunt (orgs), The Latin American Economies Growth and the Export Sector, 1880-1930, New York, 1985.

_____, "Estimaciones del Producto Bruto Interno de Argentina, 1875-1935", Documento de Trabajo del Departamiento de Economia no.3, Universidad de San Andres, Buenos Aires, outubro de 1994.

CORTES, Hernan e Sergio de la Cuadra, “Recessiones economicas, crisis cambiaria y ciclos inflacionarios. Chile : 1926-1982. Apendice estadístico”, Instituto de Economia, Pontificia Universidad Catolica de Chile, 1984.

DEAN, Warren, The Industrialization of São Paulo, 1880-1945. Austin: University of Texas Press, 1969.

DELFIM NETTO, Antonio, O problema do café no Brasil, Tese de doutoramento, USP, 1959.

DIAZ, Jose; Rolf Luders; e Gert Wagner, “Economia Chilena 1810-1995: evolucion cuantitativa del producto total y sectorial”, Instituto de Economia, Pontificia Universidad Catolica de Chile, Documento de Trabajo 186, dezembro de 1998.

DIAZ ALEJANDRO, Carlos F., Essays on the Economic History of the Argentine Republic, New Haven, 1970.

DOMENECH, Roberto A.; “Estadisticas de la evolucion economica de Argentina: 1913-1984;

Estudios, Ano IX, no. 39, julho/setembro de 1986, pp.103-184, Instituto de Estudios Economicos sobre la realidad Argentina y Latino-americana, Buenos Aires, Argentina.

EAKIN. Marshall C. (1988), “Surveying the Past: Latin American History Textbooks and Readers”, Latin American Research Review, vol. 23(3), 1988, pp. 248-257.

FAUSTO, B e F.J. Devoto, Brasil e Argentina : um ensaio de história comparada, 1850-2002, São Paulo, Ed. 34, 2004.

FEINSTEIN, Charles H. e Mark Thomas, Making History Count: a Primer in Quanti-tative Methods for Historians. Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

FOGEL, Robert William. “The New Economic History”, The Economic History Review, vol. 19 (3), 1966, pp.642–656.

_____.e G.R. Elton, Cuál de Los Caminos Hacia el Pasado? Dos visiones de la Historia. Cidade do México, Fondo de Cultura Económica, 1989.

_____. e S. Engerman, Time On The Cross. Nova York, W.W. Norton, 1974.

_____. Stanley L. Engerman, e Pedro Carvalho de Mello (orgs.), Without Consent or Contract Markets and Production. New York: W.W. Norton & Company, 1992. vol. 1.

____. Stanley L. Engerman, e Pedro Carvalho de Mello (orgs.), Without Consent or Contract Conditions of slave life and the transition to freedom. New York: W.W Norton & Company, 1992. v. 2.

FRAGOSO, J.L.R., Comerciantes, Fazendeiros e Formas de Acumulação em uma Economia Escravista Colonial: Rio de Janeiro - 1790-1888, Tese de douto-rado, Instituto de Ciências Humanas e Filosofia do Centro de Estudos Gerais, Universidade Federal Fluminense, 1990.

_____. e M. Florentino, "História Econômica", em Cardoso, C.F. e R. Vainfas (orgs), Domínios da História, (Rio de Janeiro, Campus, 1997).

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. "A conjuntura no Brasil desde 1822", Conjuntura Econômica, abril de 1948, pp.19-27.

FURTADO, Celso. Formação econômica do Brasil. Rio, Fundo de Cultura, 1964.

_____. The Economic Growth of Brazil: a Survey from Colonial to Modem Times, Berkeley, 1968.

_____. Economic Development of Latin America: Historical Background and Contemporary Problems. Cambridge, Inglaterra, 1970.

FURTADO, João Eduardo. "Produtividade: evolução comparativa entre diversos países industrializados - 1870/1980", Revista Indicadores da Qualidade e Produtividade, IPEA, Ano 1, no. , fevereiro de 1993, pp.21-32.

GAMBOA, Ulisses. Análise da Sustentabilidade da Política Fiscal Brasileira através da História: Um Exercício de Cliometria de Dom Pedro I a Lula, Tese de Doutorado, USP, 2006.

_____. Fiscal War in Imperial Brazil: Sustainability of Fiscal Policy of Provinces During the Imperial Period. Pos-doutorado em história econô-mica, UCLA, 2015.

_____. "Como era solvente meu Império", Diário do Comércio, São Paulo, 22 de março de

2016.

GANZ, Alexander, “Problems and uses of national wealth estimates in Latin America”, em Goldsmith, R. e C. Saunders (eds), Income And Wealth, Series VIII. Londres, Bowes & Bowes, 1959.

GERT WAGNER, Jose Jofré e Rolf Luders. ‘Economia Chilena 1810-1995, Cuentas Fiscales“, Instituto de Economia, Pontificia Universidad Catolica de Chile, Documento de Trabajo 188, dezembro de 2000.

GOLDSMITH, Raymond W. Brasil 1850-1984: desenvolvimento financeiro sob um século de inflação. São Paulo, Harper do Brasil, 1986.

_____. “An Estimate of the Size and Structure of the National Product of the Early Roman Empire,” Review of Income and Wealth, vol. 30(3), 1984, pp. 263–288.

GOMEZ-GALVARIATTO, Aurora e Jeffrey G. Williamson, “Was it prices, productivity or policy? Latin American industrialization after 1870”, Journal of Latin American Studies, vol.41, 2009, pp. 663-94.

GONÇALVES, Reinaldo, “Evolução da renda no Brasil segundo o mandato presidencial: 1890-2009”, UFRJ, 2010.

GREIF, Avner, “Cliometrics After 40 Years”, The American Economic Review, vol. 87 (2), maio de 1997, pp.400–403.

GREMAUD, Amaury Patrick; Flavio Azevedo Marques de Saes e Rudinei Toneto Jr. Formação econômica do Brasil. São Paulo, Ed. Atlas, 1997.

GUISSARRI, Adrian, “Estadisticas de la evolución económica de Argentina 1913-1984”, Estudios Economicos, Ano IX, no.39, julho-setembro de 1986, pp.103-184.

HABER, Stephen, “Crescimiento economico e historia economica de America Latina una contribuicion a la critica de la teoria de la dependencia”, Economia: Teoria y Practica, no.8,

1991, pp.155-172.

HADDAD, Claudio Luiz da Silva, Growth of Brazilian real product, 1900-1947, tese de doutoramento, Universidade de Chicago, EUA, junho de 1974.

_____. Crescimento do produto real brasileiro - 1900/1947, Ensaios Econômicos no. 14, EPGE, Fundação Getúlio Vargas, 1974.

_____. "Crescimento Econômico do Brasil, 1900-76", em Neuhaus, Paulo (ed.), Economia Brasileira. Uma Visão Histórica. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

HALL, Michael, "The Origins of Mass Immigration in Brazil, 1871-1914", Tese de doutorado, Columbia University, 1969.

HANLEY, Anne G., Native Capital: Financial Institutions and Economic Develop-ment in São Paulo, Brazil, 1850-1920. Stanford, Stanford University Press, 2005.

HECKMAN, James J., "The Value of Quantitative Evidence on the Effect of the Past on the Present", The American Economic Review, vol. 87, maio de 1997, pp. 404–408.

HOFMAN, A., "Economic development in Latin America", em Szirmai, A; B.Van Ark, e D. Pilat (eds), Explanining development growth: essays in honour of Angus Maddison. Amsterdam, North Holland, 1993.

IBGE, Estatísticas Históricas do Brasil. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

IBGE, Estatísticas do Século XX. Rio de Janeiro, IBGE, 2006.

Ice Jr., O. Lee, British direct investments in Brazil up to 1901. Tese de doutorado, Universidade de Chicago, junho de 1948.

INE, Chile, Series estadisticas 1981. Santiago, Instituto Nacional de Estadisticas, 1981.

JEFTANOVIC, Pedro, Crescimeinto del producti total y sectorial, 1861-1909, Documento Serie Investigacion no. 100, Departamiento de Economia, Universidad de Chile, setembro de 1990.

KINGSTON, Jorge. A Lei Estatística da Demanda do Café, Ministério da Agricultura, Rio de

Janeiro - 1939.

KUZNETS, Simon, “Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: X. Level and Structure of Foreign Trade: Long-Term Trends”, Economic Development and Cultural Change, vol. 15, 1967, pp.1-140.

_____. Economic growth of nations: total output and production structure. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts,1971.

_____. Wilbert E. Moore e Joseph J. Spengler (eds), Economic growth : Brazil, India, Japan, Durham, N.C., Duke University Press, 1955.

LEFF, Nathaniel H., “Economic Retardation in Nineteenth-Century Brazil.” Economic History Review, vol. 28, setembro de 1969, pp. 479-485.

_____. “Long-term Brazilian economic development”, The Journal of economic history, vol. 25, 1972, pp.489-507.

____. “Economic Development and Regional Inequality: Origins of the Brazilian Case”, The Quarterly Journal of Economics, vol. 86, 1972, pp.243–262.

____. “A technique for estimating income trends from currency data and an application to nineteenth-century Brazil”, Review of Income and Wealth, vol. 18, no.4, 1972, pp.355-368.

LUDERS, Rolf, “The comparative economic performance of Chile: 1810-1995”, Estudios de Economia, Vol.25, no.2, 1998, pp.216-249.

LUNA, F.V. e Klein, H.S., Evolução da Sociedade e da Economia Escravista de São Paulo, de 1750 a 1850. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 2005.

MADDISON, Angus, Brazilian development experience from 1500 to 1929, OECD, 1991, Unpublished.

_____. The World Economy: Volume 1 : A Millennial Perspective, Vol. 2 : Historical Statistics. OECD, Paris, Development Centre Studies, 2006.

_____.Two Crisis : Latin America and Asia 1929-38 and 1973-83, OECD, Paris, 1985.

_____. Phases of capitalist development. New York, Oxford University Press, 1982.

_____.The World economy : a millennial perspective. OECD, Paris, 2001.

_____. (ed.), The political economy of poverty, equity and growth: Brazil and Mexico. Oxford, Oxford University Press, 1992.

_____.e Bart van Ark, "International comparison of purchasing power, real output and labour production : a case study of Brazilian, Mexican and US manufacturing", Review of Income and Wealth, vol.35, no.1, março 1989, pp.31-55.

_____. "Per capita output in the long run", Kyklos, vol.32, 1979, pp.412-429.

_____. "A comparison of levels of GDP per capita in developed and developing countries, 1700-1980", Journal of Economic History, vol. 63, no.1, março de 1983, pp.27-41.

MAMALAKIS, Markos J., Historical statistics of Chile, diversos volumes. Connecticut, Greenwood Press, 1978.

MARTINEZ, Ricardo Gabriel, Recopilacion de series historicas del Producto y del ingresso, INDEC, Buenos Aires, 1998.

MATA, Maria Eugenia e Joseph L. Love, "A reversal in the historical role of tariffs in economic growth? The cases of Brazil and Portugal", Estudos Econômicos, vol.38, no.3, julho setembro de 2008, pp.461-492.

MCCLOSKEY, Donald (Dreide) N., Econometric History, The Economic History Society,. Londres, Macmillan Distribution, 1987.

MELLO, Pedro Carvalho de, Corporate governance in listed Brazilian Companies, 1882-1890, USP, fevereiro de 2007.

_____. "Aspectos Econômicos da Organização do Trabalho da Economia Cafeeira do Rio de Janeiro, 1850-88", Revista Brasileira de Economia, vol.32, 1978, pp.19-67 .

_____. “Uma visão comparativa do conceito de desenvolvimento econômico de Furtado com as teorias recentes”, História e Economia, v. 2, 2006, p. 107-134.

____. De Keynes à Crise Econômica de 2012. Rio de Janeiro, Escola Nacional de Seguros, 2012.

____. John Maynard Keynes e sua atuação no mercado de seguros. Rio de Janeiro: Escola Nacional de Seguros, 2012.

____. A Economia da Escravidão nas Fazendas de Café: 1850-1882. Rio de Janeiro: INPES/IPEA, 1984.

____.e Slenes, R.W. “Análise econômica da escravidão no Brasil”, em Neuhaus, Paulo (org.). Economia Brasileira: uma visão histó-rica. Rio de Janeiro: Campus, 1980, p. 89-122.

____. “Expectation of abolition and Sanguinity of coffee planters in Brazil, 1871-1888”, em Fogel, Robert William; Stanley L. Engerman. (orgs.), Without Consent or Contract-Conditions of Slave Life and the Transition to Freedom. Technical Papers. New York-London: W.W. Norton & Company, 1992, v. II.

____. “Rates of Return on Slave Capital in Brazilian Coffee Plantations, 1871-1888”, em Fogel, Robert Wiilliam; Stanley L. Engerman. (orgs.). Without Consent or Contract-Markets and Production. Technical Papers. New York-London: W.W. Norton & Company, 1992, vol. I.

MIRANDA, Rebeca Gauget Sergio, “Três estimativas para a taxa de crescimento da renda real per capita do Brasil no século XIX”, Universidade de Brasilia, Departamento de Economia, julho de 2006.

SLENES, R.W.; Mello, Pedro Carvalho de, “Slavery in the coffee regions of Brazil, 1850-1888: labor systems, social institutions and slave accommodation/ resistance”, em International Economic History Congress, 1982, Budapest. International Economic History Congress. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1982. p. 54-63.

MITCHELL, Brian, International Historical Statistics : The Americas. New York, Palgrave, 2003.

MONASTERIO, Leonardo e Luiz Paulo Ferreira Noguerol, “Encruzilhada : contribuições da cliometria para responder a algumas indagações da historiografia nacional”, II Encontro Escravidão e liberdade no Brasil Meridional, 2006.

MUSACCHIO, Aldo, Law, politics and finance: creditor rights, contract enforcement and the rise and decline of Bond Markets in Brazil, 1850-2002, Harvard Business School, 2006.

NEUHAUS, Paulo, História monetária do Brasil, 1900-45. Rio de Janeiro, IBMEC, 1975.

_____.(org.). Economia Brasileira: uma visão histórica. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

NOGUEROL, Luiz Paulo Ferreira, “Histórias econômicas de economistas – cliometria e nova economia institucional”, Locus: Revista de História, vol.14, no.1, 2008, pp. 91-112.

NOVAIS, A. F., Portugal e Brasil na Crise do Antigo Sistema Colonial: 1777-1808. São Paulo, Hucitec, 1979.

OCAMPO, José Antonio e Jaime Ros (eds.), The Oxford Handbook of Latin American Economics. Oxford, Oxford University Press, 1990.

ONODY, Oliver. A inflação brasileira : 1822-1958. Rio, 1960.

PARKER, William N., “In memorian Raymond W. Goldsmith”, Review of Income and Wealth, vol.35, no.1, março 1989, pp.103-105.

PELÁEZ, Carlos M., “An Economic Analysis of the Brazilian Coffee Support Program: Theory, Policy and Measurement”, Instituto Brasileiro do Café, Essays on Coffee and Economic Development. Rio de Janeiro, IBC, 1973.

_____. História da industrialização brasileira. Rio de Janeiro, APEC, 1972.

_____.“A balança comercial, a grande Depressão e a industrialização brasileira”, Revista Brasileira de Economia, vol. 22, março de 1968.

_____. e Wilson Suzigan, História monetária do Brasil. Brasília, Editora Universidade de Brasília, 1995.

PRADO JR., Caio, História econômica do Brasil. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1956.

_____. The colonial background of modern Brazil. Berkeley e Los Angeles, University of California Press, 1967.

QUADROS, Salomão, "A idade da inflação", Conjuntura Econômica, vol.61, no.1, janeiro de 2007, pp. 42-45.

REIS, Jaime. O atraso económico português em perspectiva histórica: estudos sobre a economia portuguesa na segunda metade do século XIX, 1850-1930. Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda, 1993.

REYNOLDS, Lloyd, "The Spread of Economic Growth to the Third World: 1850-1980", Journal of Economic Literature, vol. 21, 1983, pp. 941-980.

_____. Economic growth in the Third World, 1850-1980. New Haven, Yale University Press, 1970.

ROJAS, Angela Milena, "Cliometrics : a market account of a scientific community, 1957 2006", Lecturas de Economia, Universidad de Antioquia, vol. 66, janeiro-junho de 2007, pp.47 82.

SAES, Flávio A. M., Crédito e Bancos no Desenvolvimento da Economia Paulista, 1850-1930, São Paulo, IPE-USP, 1986.

_____. A Grande Empresa de Serviços Públicos na Economia cafeeira: 1850-1930. São Paulo, Hucitec, 1986.

SCHULZ, John, A crise financeira da abolição, 1875-1901. São Paulo, Edusp, 1996.

SERUZIER, Michel, "Compilation of National Accounts in high inflation countries", Review of Income and Wealth, vol.35, no.1, março 1989, pp.81-102.

SILBER, S., “Análise da Política Econômica e do Comportamento da Economia Brasileira Durante o Período 1929/1939”, em Versiani, F.R. e J.R.M. de Barros (eds), Formação Econômica do Brasil – a experiência da industriali-zação. Série ANPEC, Saraiva, 1978.

SIMONSEn, Roberto C., História Econômica do Brasil: 1500-1820. São Paulo, Cia Editora Nacional, 1937.

SLENES, R.W. e Mello, Pedro Carvalho de, “Slavery in the coffee regions of Brazil, 1850 1888: labor systems, social institutions and slave accommo-dation/ resistance”. em International Economic History Congress, Annals, 1982, Budapest, International Economic History Congress. Budapest: Akadémiai Kiadó, 1982. p. 54-63.

SUMMERHILL, William R., Order against Progress. Government, Foreign Invest-ment and Railroads in Brazil, 1854-1913. Stanford, Stanford University Press, 2003.

_____. Inglorious Revolution – Political Institutions, Sovereign Debt and Financial Underdevelopment in Imperial Brazil. Yale University Press, 2015.

SUZIGAN, Wilson, Indústria Brasileira. Origem e Desenvolvimento. São Paulo: Hucitec, 2000.

TAFUNELL, Xavier, “Capital Formation in Machinery in Latin America, 1890-1930.” Journal of Economic History, vol. 69, 2009, pp. 928-50.

TEITEL, Simon, and Thoumi, Francisco, “From Import Substitution to Exports: the Manufacturing Exports Experience of Argentina and Brazil”, Economic Development and Cultural Change, vol. 34, 1986, pp.455-490.

THORP, Rosemary, Progress, Poverty and Exclusion. An Economic History of Latin America in the 20th Century. New York, IDB, 1998.

TRINER, Gail D., “Banking, economic growth and industrialization : Brazil 1906-30”, Revista Brasileira de Economia, Vol.50, No.1, janeiro-março de 1996, pp.135-153.

VALENTINI, Enzo Emilian, “Evolucion economica comparada entre Brasil y Argen-tina :

1900-2010", Trabajo de investigacion 24.565, Universidad Nacional de Cuyo, Faculdade de Ciencias Economicas, Mendoza, 2011.

VERSIANI, F.R e Vergolino, J. R., "Posse de Escravos e Estrutura da Riqueza no Agreste e no Sertão de Pernambuco: 1777 – 1887", Estudos Econômicos, vol. 33, 2000, pp.353-393.

VILLELA, Annibal Villanova e Wilson Suzigan, Política do Governo e crescimento da economia brasileira : 1889-1945. Rio, INPES/IPEA, 1975.

WAGNER, Gert; Jose Jofre e Rolf Luders, "Economia Chilena 1810-1995 : Cuentas Fiscales", Documento de Trabajo No. 188, dezembro de 2000, Pontificia Universidad Catolica de Chile.

WHAPLES, Robert, "A Quantitative History of the Journal of Economic History and the Cliometric Revolution", The Journal of Economic History, vol. 51, 1991, pp.289–301.

WILLIAMSON, Jeffrey. Trade and Poverty. When the Third World Fell Behind. Cambridge, Mass., MIT Press, 2011.

ZINI JR., Alvaro Antonio & Regina Celia Cati, "Co-integração e taxa de câmbio : testes sobre a PPP e os termos de troca no Brasil de 1855 a 1990", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.23, no.2, agosto de 1993, pp.349-374.

Estatísticas – Brasil

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1800	...	...	...	3,660	...	...	...
1801	...	...	...	3,707	...	...	...
1802	...	...	...	3,754	...	...	...
1803	...	...	...	3,802	...	...	...
1804	...	...	...	3,851	...	...	...
1805	...	...	...	3,900	...	...	...
1806	...	...	...	3,950	...	...	...
1807	...	...	...	4,000	...	...	...
1808	...	...	...	4,051	...	...	...
1809	...	...	...	4,103	...	...	...
1810	...	...	...	4,155	...	...	...
1811	...	...	...	4,208	...	...	...
1812	...	...	...	4,262	...	...	...
1813	...	...	...	4,316	...	...	...
1814	...	...	...	4,371	...	...	...
1815	...	...	...	4,427	...	...	...
1816	...	...	...	4,484	...	...	...
1817	...	...	...	4,541	...	...	...
1818	...	...	...	4,599	...	...	...
1819	...	...	...	4,658	...	...	...
1820	...	...	...	4,717	7,85028E-16	...	...
1821	...	...	...	4,777	6,62545E-16	...	...
1822	...	...	...	4,838	7,25768E-16	...	...
1823	...	...	...	4,899	6,89484E-16	...	...
1824	...	...	...	4,962	7,11412E-16	...	...
1825	...	...	...	5,025	8,79747E-16	...	...
1826	...	...	...	5,089	1,36335E-15	...	...
1827	...	...	...	5,154	1,45684E-15	...	...
1828	...	...	...	5,220	1,61667E-15	...	...
1829	...	...	...	5,287	2,02989E-15	...	...
1830	...	...	...	5,354	1,76451E-15	...	...
1831	...	...	...	5,436	1,74555E-15	...	...
1832	...	...	...	5,519	9,69966E-16	...	...
1833	...	...	...	5,604	1,70687E-15	...	...
1834	...	...	...	5,690	1,93754E-15	...	...
1835	...	...	...	5,777	1,66341E-15	...	...
1836	...	...	...	5,866	1,85037E-15	...	...
1837	...	...	...	5,956	2,30307E-15	...	...

Estatísticas – Brasil

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1838	...	...	...	6,047	2,61220E-15	...	...
1839	...	...	...	6,139	2,44105E-15	...	...
1840	...	...	...	6,233	2,89142E-15	...	...
1841	...	...	...	6,328	2,89139E-15	...	...
1842	...	...	...	6,425	1,94047E-15	...	...
1843	...	...	...	6,524	2,40387E-15	...	...
1844	...	...	...	6,624	2,04596E-15	...	...
1845	...	...	...	6,725	2,29831E-15	...	...
1846	...	...	...	6,804	2,67590E-15	...	...
1847	...	...	...	6,883	2,53410E-15	...	...
1848	...	...	...	6,964	2,80350E-15	...	...
1849	...	...	...	7,046	2,50331E-15	...	...
1850	0,633	5,65	12,96	7,128	2,20469E-15	792,9	1.818,4
1851	0,696	6,22	14,26	7,236	2,22080E-15	859,0	1.970,2
1852	0,726	6,48	14,86	7,345	2,18743E-15	881,9	2.022,6
1853	0,700	6,25	14,33	7,463	2,33749E-15	837,2	1.920,1
1854	0,674	6,02	13,80	7,571	2,55210E-15	794,7	1.822,6
1855	0,655	5,84	13,40	7,689	2,87312E-15	760,0	1.743,0
1856	0,637	5,69	13,05	7,767	3,26450E-15	732,4	1.679,7
1857	0,637	5,69	13,05	7,915	3,50299E-15	718,6	1.648,2
1858	0,687	6,13	14,06	8,033	3,54065E-15	762,9	1.749,8
1859	0,663	5,92	13,57	8,161	3,76190E-15	724,9	1.662,5
1860	0,688	6,14	14,08	8,279	3,85116E-15	741,7	1.701,2
1861	0,717	6,40	14,69	8,404	3,69705E-15	761,9	1.747,4
1862	0,666	5,95	13,64	8,532	3,91175E-15	697,0	1.598,5
1863	0,673	6,01	13,78	8,662	4,04298E-15	693,6	1.590,8
1864	0,634	5,66	12,98	8,790	4,67672E-15	643,7	1.476,4
1865	0,661	5,90	13,54	8,928	5,21526E-15	661,1	1.516,2
1866	0,630	5,62	12,89	9,754	5,92653E-15	576,4	1.322,0
1867	0,685	6,12	14,03	9,203	6,02476E-15	664,7	1.524,5
1868	0,686	6,12	14,03	9,341	6,76006E-15	655,1	1.502,4
1869	0,737	6,58	15,09	9,488	6,43797E-15	693,5	1.590,5
1870	0,683	6,10	13,98	9,636	6,53112E-15	632,6	1.450,8
1871	0,663	5,91	13,56	9,783	6,52447E-15	604,6	1.386,6
1872	0,706	6,30	14,44	9,930	6,55143E-15	634,2	1.454,6
1873	0,673	6,01	13,78	10,179	7,06702E-15	590,2	1.353,6
1874	0,673	6,00	13,77	10,427	7,14348E-15	575,9	1.320,7
1875	0,712	6,35	14,57	10,675	7,01973E-15	595,1	1.364,9

Estatísticas – Brasil

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1876	0,704	6,28	14,40	10,923	7,24837E-15	575,0	1.318,7
1877	0,654	5,84	13,39	11,171	7,96491E-15	522,6	1.198,7
1878	0,680	6,07	13,91	11,418	8,10229E-15	531,3	1.218,4
1879	0,718	6,41	14,70	11,665	8,05977E-15	549,6	1.260,6
1880	0,682	6,08	13,96	11,912	8,39515E-15	510,8	1.171,6
1881	0,671	5,99	13,74	12,158	8,55392E-15	492,7	1.130,0
1882	0,707	6,31	14,46	12,403	8,33315E-15	508,5	1.166,2
1883	0,643	5,74	13,16	12,647	9,04605E-15	453,6	1.040,3
1884	0,742	6,62	15,18	12,891	8,29106E-15	513,4	1.177,5
1885	0,665	5,94	13,61	13,134	9,27053E-15	451,9	1.036,4
1886	0,736	6,56	15,06	13,376	8,55541E-15	490,8	1.125,5
1887	0,716	6,39	14,66	13,617	8,82194E-15	469,5	1.076,7
1888	0,683	6,10	13,99	13,857	8,94868E-15	440,1	1.009,3
1889	0,662	5,91	13,56	14,096	1,02416E-14	419,4	961,8
1890	0,615	5,49	12,59	14,334	1,29979E-14	383,0	878,4
1891	0,791	7,06	16,19	14,571	1,42909E-14	484,4	1.111,0
1892	0,807	7,20	16,52	14,812	1,64596E-14	486,2	1.115,1
1893	0,688	6,14	14,09	15,061	1,96761E-14	407,8	935,4
1894	0,580	5,17	11,87	15,323	2,62804E-14	337,6	774,4
1895	0,761	6,79	15,57	15,603	2,08788E-14	435,2	998,1
1896	0,698	6,23	14,29	15,906	2,33094E-14	391,8	898,6
1897	0,673	6,00	13,77	16,236	2,55519E-14	369,8	848,0
1898	0,703	6,27	14,39	16,598	2,66788E-14	377,9	866,7
1899	0,715	6,38	14,64	16,997	2,62150E-14	375,6	861,3
1900	0,706	6,30	14,46	17,438	2,47000E-14	361,5	829,2
1901	0,808	7,21	16,54	17,924	1,95000E-14	402,2	922,6
1902	0,804	7,18	16,46	18,453	1,73000E-14	388,8	891,8
1903	0,820	7,31	16,78	19,020	1,77000E-14	384,6	882,0
1904	0,831	7,42	17,02	19,621	1,96000E-14	378,1	867,2
1905	0,859	7,66	17,57	20,253	1,79000E-14	378,4	867,8
1906	0,968	8,64	19,81	20,911	1,83000E-14	413,1	947,4
1907	0,976	8,71	19,97	21,592	1,83000E-14	403,3	925,0
1908	0,944	8,43	19,33	22,291	1,97000E-14	378,1	867,3
1909	1,042	9,30	21,33	23,004	1,95000E-14	404,3	927,2
1910	1,069	9,54	21,89	23,727	2,00000E-14	402,2	922,5
1911	1,132	10,10	23,17	24,456	2,13000E-14	413,0	947,3
1912	1,210	10,80	24,76	25,188	2,13000E-14	428,7	983,2
1913	1,245	11,11	25,48	25,918	1,89000E-14	428,7	983,2

Estatísticas – Brasil

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1914	1,229	10,97	25,16	26,642	1,64000E-14	411,8	944,5
1915	1,233	11,01	25,24	27,356	1,86000E-14	402,4	922,8
1916	1,245	11,11	25,48	28,056	2,25000E-14	396,0	908,3
1917	1,362	12,16	27,88	28,738	2,45000E-14	423,0	970,2
1918	1,335	11,91	27,32	29,398	2,65000E-14	405,2	929,3
1919	1,440	12,85	29,48	30,032	2,88000E-14	428,0	981,5
1920	1,620	14,45	33,15	30,636	3,43000E-14	471,8	1.082,2
1921	1,650	14,73	33,78	31,207	2,90000E-14	472,0	1.082,5
1922	1,779	15,88	36,42	31,748	3,17000E-14	500,1	1.147,1
1923	1,932	17,24	39,55	32,264	4,13000E-14	534,5	1.225,8
1924	1,959	17,49	40,10	32,758	4,58000E-14	533,8	1.224,2
1925	1,959	17,49	40,10	33,235	5,42000E-14	526,1	1.206,6
1926	2,061	18,39	42,19	33,700	4,45000E-14	545,8	1.251,9
1927	2,284	20,38	46,74	34,156	4,36000E-14	596,7	1.368,6
1928	2,546	22,73	52,12	34,607	4,84000E-14	656,7	1.506,1
1929	2,574	22,98	52,69	35,059	4,68000E-14	655,3	1.503,0
1930	2,582	23,04	52,84	35,514	4,10000E-14	648,8	1.488,0
1931	2,496	22,28	51,10	35,978	3,65000E-14	619,3	1.420,4
1932	2,603	23,23	53,29	36,455	3,71000E-14	637,3	1.461,7
1933	2,835	25,30	58,03	36,949	3,61000E-14	684,8	1.570,7
1934	3,096	27,63	63,38	37,464	3,84000E-14	737,6	1.691,7
1935	3,189	28,46	65,27	38,004	4,03000E-14	748,9	1.717,5
1936	3,575	31,91	73,18	38,574	4,10000E-14	827,2	1.897,1
1937	3,739	33,37	76,54	39,178	4,49000E-14	851,8	1.953,6
1938	3,908	34,88	79,99	39,820	4,65000E-14	875,9	2.008,8
1939	4,005	35,75	81,99	40,505	4,74000E-14	882,6	2.024,2
1940	3,965	35,39	81,17	41,236	5,03000E-14	858,2	1.968,3
1941	4,159	37,12	85,14	42,019	5,55000E-14	883,4	2.026,1
1942	4,047	36,12	82,84	42,856	6,45000E-14	842,9	1.933,1
1943	4,391	39,19	89,88	43,751	7,55000E-14	895,8	2.054,4
1944	4,725	42,17	96,71	44,707	9,04000E-14	943,2	2.163,2
1945	4,876	43,52	99,81	45,729	1,03000E-13	951,6	2.182,6
1946	5,441	48,56	111,38	46,820	1,21000E-13	1.037,2	2.378,9
1947	5,573	49,74	114,07	47,984	1,35000E-13	1.036,5	2.377,2
1948	6,114	54,57	125,15	49,223	1,45000E-13	1.108,6	2.542,5
1949	6,584	58,76	134,76	50,542	1,54000E-13	1.162,6	2.666,4
1950	7,030	62,74	143,90	51,944	1,72000E-13	1.207,9	2.770,3
1951	7,375	65,82	150,96	53,432	2,01000E-13	1.231,9	2.825,3

Estatísticas – Brasil

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1952	7,915	70,64	162,01	55,003	2,25000E-13	1.284,3	2.945,4
1953	8,287	73,96	169,62	56,652	2,57000E-13	1.305,5	2.994,1
1954	8,932	79,72	182,84	58,376	3,27000E-13	1.365,6	3.132,0
1955	9,718	86,73	198,92	60,171	3,80000E-13	1.441,4	3.305,9
1956	9,998	89,23	204,66	62,033	4,56000E-13	1.438,5	3.299,1
1957	10,772	96,14	220,51	63,958	5,21000E-13	1.503,2	3.447,6
1958	11,935	106,52	244,30	65,942	5,89000E-13	1.615,3	3.704,8
1959	13,104	116,96	268,24	67,981	8,12000E-13	1.720,4	3.945,8
1960	14,336	127,95	293,45	70,070	1,05000E-12	1.826,0	4.187,9
1961	15,568	138,95	318,68	72,207	1,44000E-12	1.924,3	4.413,4
1962	16,595	148,11	339,69	74,389	2,19000E-12	1.991,0	4.566,4
1963	16,687	148,93	341,57	76,612	3,80000E-12	1.943,9	4.458,4
1964	17,260	154,04	353,30	78,874	7,24000E-12	1.953,0	4.479,3
1965	17,671	157,71	361,71	81,174	1,14000E-11	1.942,9	4.456,0
1966	18,860	168,33	386,05	83,508	1,57000E-11	2.015,7	4.623,0
1967	19,651	175,39	402,25	85,873	2,02000E-11	2.042,4	4.684,3
1968	21,581	192,61	441,75	88,268	2,52000E-11	2.182,1	5.004,6
1969	23,631	210,91	483,73	90,689	3,03000E-11	2.325,7	5.333,9
1970	26,083	232,79	533,91	93,135	3,63000E-11	2.499,5	5.732,6

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação cientifica, quando necessário.

Estatísticas – Argentina

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1820	…	…	…	0,553	…	…	…
1821	…	…	…	0,566	…	…	…
1822	…	…	…	0,580	…	…	…
1823	…	…	…	0,594	…	…	…
1824	…	…	…	0,609	…	…	…
1825	…	…	…	0,623	…	…	…
1826	…	…	…	0,639	…	…	…
1827	…	…	…	0,654	…	…	…
1828	…	…	…	0,670	…	…	…
1829	…	…	…	0,686	…	…	…
1830	…	…	…	0,703	…	…	…
1831	…	…	…	0,720	…	…	…
1832	…	…	…	0,738	…	…	…
1833	…	…	…	0,756	…	…	…
1834	…	…	…	0,774	…	…	…
1835	…	…	…	0,793	…	…	…
1836	…	…	…	0,813	…	…	…
1837	…	…	…	0,832	…	…	…
1838	…	…	…	0,853	…	…	…
1839	…	…	…	0,874	…	…	…
1840	…	…	…	0,895	…	…	…
1841	…	…	…	0,917	…	…	…
1842	…	…	…	0,939	…	…	…
1843	…	…	…	0,962	…	…	…
1844	…	…	…	0,985	…	…	…
1845	…	…	…	1,009	…	…	…
1846	…	…	…	1,034	…	…	…
1847	…	…	…	1,059	…	…	…
1848	…	…	…	1,085	…	…	…
1849	…	…	…	1,112	…	…	…
1850	…	…	…	1,139	…	…	…
1851	…	…	…	1,167	…	…	…
1852	…	…	…	1,196	…	…	…
1853	…	…	…	1,226	…	…	…
1854	…	…	…	1,256	…	…	…
1855	…	…	…	1,287	…	…	…
1856	…	…	…	1,319	…	…	…
1857	…	…	…	1,352	…	…	…

Estatísticas – Argentina

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1873	…	…	…	2,043	…	…	…
1874	…	…	…	2,110	…	…	…
1875	0,970	1,78	3,92	2,177	…	816,3	1.799,8
1876	0,991	1,82	4,00	2,246	…	808,5	1.782,7
1877	1,097	2,01	4,43	2,319	…	866,8	1.911,2
1878	1,041	1,91	4,20	2,393	…	796,5	1.756,1
1879	1,088	1,99	4,39	2,470	…	806,6	1.778,5
1880	1,066	1,95	4,31	2,549	…	766,1	1.689,3
1881	1,084	1,99	4,38	2,630	…	754,7	1.664,0
1882	1,374	2,52	5,55	2,715	…	926,9	2.043,8
1883	1,545	2,83	6,24	2,802	…	1.010,4	2.227,7
1884	1,659	3,04	6,70	2,892	…	1.050,5	2.316,3
1885	1,954	3,58	7,89	2,984	…	1.199,4	2.644,5
1886	1,962	3,59	7,93	3,081	…	1.167,0	2.573,0
1887	2,100	3,85	8,48	3,179	…	1.210,1	2.668,1
1888	2,448	4,48	9,89	3,281	…	1.366,7	3.013,4
1889	2,693	4,93	10,88	3,386	…	1.456,8	3.212,0
1890	2,464	4,51	9,95	3,495	…	1.291,4	2.847,4
1891	2,331	4,27	9,41	3,612	…	1.182,1	2.606,4
1892	2,802	5,13	11,32	3,733	…	1.375,2	3.032,1
1893	2,978	5,46	12,03	3,858	…	1.414,3	3.118,2
1894	3,453	6,33	13,95	3,986	…	1.586,7	3.498,5
1895	3,846	7,04	15,53	4,120	…	1.709,9	3.770,1
1896	4,274	7,83	17,26	4,259	…	1.838,5	4.053,7
1897	3,450	6,32	13,94	4,400	…	1.436,3	3.166,8
1898	3,761	6,89	15,19	4,548	…	1.514,7	3.339,8
1899	4,456	8,16	18,00	4,701	…	1.736,7	3.829,2
1900	3,926	7,19	15,86	4,858	…	1.480,6	3.264,4
1901	4,259	7,80	17,20	5,044	…	1.546,7	3.410,3
1902	4,173	7,64	16,85	5,238	…	1.459,4	3.217,7
1903	4,770	8,74	19,27	5,439	…	1.606,6	3.542,3
1904	5,278	9,67	21,32	5,647	…	1.712,4	3.775,6
1905	5,979	10,95	24,15	5,863	…	1.868,2	4.119,2
1906	6,280	11,50	25,37	6,088	…	1.889,8	4.166,6
1907	6,412	11,75	25,90	6,322	…	1.858,1	4.096,9
1908	7,041	12,90	28,44	6,564	…	1.964,9	4.332,4
1909	7,388	13,53	29,84	6,815	…	1.985,9	4.378,6
1910	7,926	14,52	32,01	7,076	…	2.051,8	4.524,0

Estatísticas – Argentina

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1911	8,068	14,78	32,59	7,347	…	2.011,6	4.435,3
1912	8,727	15,99	35,25	7,629	…	2.095,5	4.620,3
1913	8,818	16,15	35,62	7,922	9,0662E-13	2.039,1	4.495,8
1914	7,904	14,48	31,93	8,162	9,0041E-13	1.774,1	3.911,6
1915	7,946	14,56	32,10	8,356	9,6872E-13	1.742,1	3.841,2
1916	7,718	14,14	31,17	8,515	1,0432E-12	1.660,3	3.660,8
1917	7,093	12,99	28,65	8,668	1,2171E-12	1.498,9	3.304,9
1918	8,393	15,37	33,90	8,817	1,5338E-12	1.743,7	3.844,5
1919	8,701	15,94	35,15	8,977	1,4469E-12	1.775,7	3.915,2
1920	9,335	17,10	37,70	9,172	1,6952E-12	1.864,3	4.110,5
1921	9,573	17,54	38,67	9,411	1,5028E-12	1.863,3	4.108,3
1922	10,339	18,94	41,76	9,697	1,2668E-12	1.953,1	4.306,4
1923	11,478	21,03	46,36	10,048	1,2419E-12	2.092,6	4.613,9
1924	12,373	22,67	49,98	10,407	1,2668E-12	2.177,9	4.801,9
1925	12,322	22,57	49,77	10,722	1,2295E-12	2.105,2	4.641,7
1926	12,916	23,66	52,17	11,026	1,1923E-12	2.145,8	4.731,2
1927	13,832	25,34	55,87	11,350	1,1798E-12	2.232,4	4.922,2
1928	14,688	26,91	59,33	11,678	1,1923E-12	2.304,0	5.080,1
1929	15,365	28,15	62,06	11,999	1,1798E-12	2.345,8	5.172,1
1930	14,729	26,98	59,49	12,314	1,1923E-12	2.191,2	4.831,3
1931	13,707	25,11	55,36	12,595	1,0308E-12	1.993,7	4.395,9
1932	13,253	24,28	53,53	12,838	9,1903E-13	1.891,2	4.169,8
1933	13,876	25,42	56,04	13,067	1,0432E-12	1.945,3	4.289,2
1934	14,971	27,43	60,47	13,285	9,1903E-13	2.064,4	4.551,7
1935	15,623	28,62	63,10	13,502	9,7492E-13	2.119,6	4.673,4
1936	15,752	28,86	63,62	13,726	1,0619E-12	2.102,3	4.635,3
1937	16,893	30,95	68,23	13,964	1,0867E-12	2.216,2	4.886,4
1938	16,946	31,04	68,45	14,206	1,0805E-12	2.185,2	4.818,1
1939	17,594	32,23	71,07	14,438	1,0991E-12	2.232,4	4.922,1
1940	17,880	32,75	72,22	14,667	1,1240E-12	2.233,2	4.923,9
1941	18,814	34,47	75,99	14,907	1,1488E-12	2.312,1	5.097,8
1942	19,022	34,85	76,83	15,151	1,2171E-12	2.299,9	5.070,9
1943	18,892	34,61	76,31	15,400	1,2295E-12	2.247,4	4.955,2
1944	21,020	38,51	84,90	15,662	1,2295E-12	2.458,7	5.421,0
1945	20,345	37,27	82,18	15,931	1,4717E-12	2.339,5	5.158,3
1946	22,162	40,60	89,51	16,204	1,7325E-12	2.505,5	5.524,2
1947	24,627	45,11	99,47	16,489	1,9685E-12	2.736,1	6.032,7
1948	25,977	47,59	104,92	16,270	2,2409E-12	2.924,8	6.448,8

Estatísticas – Argentina

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1949	25,639	46,97	103,56	16,700	2,9412E-12	2.812,5	6.201,2
1950	25,754	47,18	104,02	17,150	3,6914E-12	2.751,0	6.065,5
1951	26,753	49,01	108,06	17,520	5,0420E-12	2.797,3	6.167,6
1952	25,355	46,45	102,41	17,890	6,9927E-12	2.596,3	5.724,5
1953	26,753	49,01	108,06	18,250	7,2728E-12	2.685,4	5.920,9
1954	27,851	51,02	112,49	18,620	7,5530E-12	2.740,0	6.041,4
1955	29,847	54,68	120,55	18,970	8,4833E-12	2.882,3	6.355,0
1956	30,646	56,14	123,78	19,330	9,6138E-12	2.904,3	6.403,5
1957	32,243	59,07	130,23	19,670	1,2005E-11	3.002,8	6.620,8
1958	34,239	62,72	138,30	20,010	1,5806E-11	3.134,6	6.911,3
1959	31,943	58,52	129,02	20,350	3,3713E-11	2.875,5	6.340,1
1960	34,539	63,27	139,50	20,685	4,2917E-11	3.058,8	6.744,3
1961	36,413	66,71	147,08	21,021	4,8665E-11	3.173,4	6.996,8
1962	36,103	66,14	145,82	21,356	6,2447E-11	3.096,9	6.828,3
1963	34,187	62,63	138,08	21,690	7,7372E-11	2.887,4	6.366,3
1964	37,650	68,97	152,07	22,020	9,4546E-11	3.132,1	6.905,9
1965	41,629	76,26	168,14	22,347	1,2161E-10	3.412,5	7.524,1
1966	41,355	75,76	167,04	22,670	1,6042E-10	3.341,8	7.368,3
1967	42,675	78,18	172,37	22,989	2,0726E-10	3.400,5	7.497,7
1968	44,733	81,95	180,68	23,313	2,4086E-10	3.515,0	7.750,1
1969	49,063	89,88	198,17	23,649	2,5911E-10	3.800,5	8.379,6
1970	50,557	92,62	204,20	24,003	2,9431E-10	3.858,5	8.507,5
1971	53,417	97,86	215,76	24,377	3,9653E-10	4.014,3	8.851,0
1972	54,287	99,45	219,27	24,769	6,2829E-10	4.015,1	8.852,7
1973	55,814	102,25	225,44	25,176	1,0131E-09	4.061,3	8.954,6
1974	58,902	107,90	237,91	25,592	1,2509E-09	4.216,4	9.296,5
1975	58,886	107,87	237,84	26,012	3,5393E-09	4.147,0	9.143,5
1976	57,697	105,70	233,04	26,438	1,9252E-08	3.997,8	8.814,7
1977	61,698	113,02	249,20	26,869	5,3137E-08	4.206,5	9.274,9
1978	58,918	107,93	237,97	27,301	1,4640E-07	3.953,4	8.716,7
1979	64,941	118,97	262,30	27,730	3,7992E-07	4.290,1	9.459,1
1980	67,637	123,90	273,19	28,154	7,6274E-07	4.401,0	9.703,6
1981	63,789	116,85	257,65	28,570	1,5596E-06	4.090,2	9.018,3
1982	60,627	111,06	244,88	28,979	4,1295E-06	3.832,5	8.450,2
1983	62,976	115,37	254,37	29,387	1,8327E-05	3.925,8	8.655,8
1984	64,369	117,92	259,99	29,801	1,3319E-04	3.956,8	8.724,2
1985	59,485	108,97	240,27	30,227	1,0284E-03	3.605,1	7.948,7
1986	64,170	117,55	259,19	30,667	1,9550E-03	3.833,3	8.451,9

Estatísticas – Argentina

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1987	66,038	120,97	266,73	31,117	4,5225E-03	3.887,7	8.571,9
1988	64,349	117,88	259,91	31,575	2,0033E-02	3.733,3	8.231,5
1989	59,525	109,04	240,43	32,037	0,637	3.403,7	7.504,8
1990	58,098	106,43	234,66	32,498	15,377	3.275,0	7.220,9
1991	65,458	119,91	264,39	32,956	41,775	3.638,6	8.022,5
1992	73,275	134,23	295,96	33,413	52,177	4.017,4	8.857,8
1993	77,603	142,16	313,44	33,867	57,714	4.197,6	9.255,1
1994	82,132	150,46	331,74	34,320	60,125	4.383,9	9.665,9
1995	79,795	146,18	322,30	34,772	62,155	4.203,9	9.269,0
1996	84,205	154,26	340,11	35,223	62,251	4.379,5	9.656,1
1997	91,035	166,77	367,70	35,671	62,580	4.675,1	10.308,0
1998	94,540	173,19	381,86	36,111	63,156	4.796,0	10.574,4
1999	91,339	167,32	368,93	36,535	62,419	4.579,8	10.097,8
2000	90,619	166,00	366,02	36,939	61,834	4.494,0	9.908,8
2001	86,623	158,69	349,88	37,318	61,175	4.252,3	9.375,6
2002	77,186	141,40	311,76	37,676	77,000	3.752,9	8.274,7
2003	84,007	153,89	339,31	38,023	87,351	4.047,3	8.923,8
2004	91,593	167,79	369,95	38,372	91,208	4.372,7	9.641,2
2005	100,00	183,19	403,91	38,732	100,000	4.729,7	10.428,4
2006	108,36	198,51	437,69	39,105	110,901	5.076,3	11.192,6
2007	117,04	214,40	472,72	39,49	120,695	5.429,1	11.970,5
2008	120,67	221,05	487,38	39,883	131,056	5.542,5	12.220,3
2009	120,73	221,16	487,63	40,276	139,278	5.491,1	12.107,1
2010	131,76	241,37	532,18	40,666	154,460	5.935,4	13.086,7
2011	143,03	262,02	577,71	41,059	169,133	6.381,5	14.070,3
2012	144,38	264,49	583,17	41,456	187,400	6.380,2	14.067,4
2013	148,61	272,23	600,23	41,857	207,826	6.503,9	14.340,3
2014	149,28	273,47	602,96	42,261	257,497	6.470,9	14.267,4
2015	150,92	276,48	609,59	42,670	319,553	6.479,4	14.286,2

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação cientifica, quando necessário.

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1800	…	…	…	0,529	…	…	…
1801	…	…	…	0,538	…	…	…
1802	…	…	…	0,548	…	…	…
1803	…	…	…	0,557	…	…	…
1804	…	…	…	0,567	…	…	…
1805	…	…	…	0,577	…	…	…
1806	…	…	…	0,587	…	…	…
1807	…	…	…	0,598	…	…	…
1808	…	…	…	0,608	…	…	…
1809	…	…	…	0,619	…	…	…
1810	0,212	0,25	0,38	0,630	5,792E-08	398,2	608,7
1811	0,213	0,25	0,39	0,640	5,915E-08	393,3	601,3
1812	0,214	0,25	0,39	0,652	6,179E-08	388,1	593,3
1813	0,215	0,25	0,39	0,664	6,565E-08	382,5	584,8
1814	0,216	0,26	0,39	0,677	7,043E-08	376,7	575,9
1815	0,217	0,26	0,39	0,691	7,572E-08	370,7	566,7
1816	0,218	0,26	0,39	0,706	8,098E-08	364,5	557,3
1817	0,219	0,26	0,40	0,722	8,560E-08	358,3	547,7
1818	0,222	0,26	0,40	0,738	8,900E-08	356,5	545,1
1819	0,218	0,26	0,39	0,754	9,074E-08	341,3	521,7
1820	0,222	0,26	0,40	0,771	9,062E-08	340,8	521,0
1821	0,217	0,26	0,39	0,789	8,875E-08	325,8	498,1
1822	0,224	0,26	0,40	0,807	8,548E-08	327,6	500,8
1823	0,228	0,27	0,41	0,826	8,135E-08	326,2	498,7
1824	0,227	0,27	0,41	0,845	7,695E-08	318,3	486,6
1825	0,240	0,28	0,43	0,864	7,281E-08	327,8	501,1
1826	0,247	0,29	0,45	0,884	6,936E-08	330,2	504,9
1827	0,254	0,30	0,46	0,904	6,687E-08	331,7	507,0
1828	0,257	0,30	0,47	0,924	6,546E-08	329,2	503,3
1829	0,264	0,31	0,48	0,944	6,505E-08	331,1	506,2
1830	0,266	0,31	0,48	0,965	6,529E-08	326,0	498,4
1831	0,271	0,32	0,49	0,986	6,517E-08	325,6	497,7
1832	0,281	0,33	0,51	1,007	6,181E-08	329,8	504,2
1833	0,286	0,34	0,52	1,028	6,046E-08	328,5	502,2
1834	0,298	0,35	0,54	1,050	6,032E-08	335,5	513,0
1835	0,311	0,37	0,56	1,071	5,745E-08	343,1	524,5
1836	0,315	0,37	0,57	1,093	6,471E-08	340,5	520,5
1837	0,329	0,39	0,59	1,115	6,424E-08	348,5	532,8

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1838	0,336	0,40	0,61	1,137	6,611E-08	350,1	535,2
1839	0,344	0,41	0,62	1,159	6,970E-08	350,7	536,1
1840	0,368	0,44	0,67	1,181	6,891E-08	368,8	563,8
1841	0,376	0,44	0,68	1,203	6,527E-08	369,4	564,8
1842	0,387	0,46	0,70	1,225	5,908E-08	373,7	571,2
1843	0,402	0,48	0,73	1,248	5,327E-08	380,9	582,4
1844	0,411	0,49	0,74	1,271	5,570E-08	382,3	584,5
1845	0,426	0,50	0,77	1,293	5,693E-08	389,6	595,6
1846	0,444	0,52	0,80	1,316	5,889E-08	398,5	609,2
1847	0,456	0,54	0,82	1,339	6,342E-08	402,8	615,7
1848	0,478	0,57	0,86	1,363	5,287E-08	415,0	634,4
1849	0,516	0,61	0,93	1,386	4,839E-08	439,8	672,4
1850	0,546	0,65	0,99	1,410	4,904E-08	457,6	699,6
1851	0,564	0,67	1,02	1,434	4,816E-08	465,5	711,6
1852	0,585	0,69	1,06	1,458	4,988E-08	474,6	725,5
1853	0,576	0,68	1,04	1,482	5,910E-08	459,6	702,5
1854	0,596	0,71	1,08	1,507	6,249E-08	468,1	715,6
1855	0,628	0,74	1,13	1,532	6,499E-08	484,6	740,9
1856	0,639	0,76	1,16	1,557	6,510E-08	485,6	742,3
1857	0,664	0,79	1,20	1,582	6,753E-08	496,5	759,0
1858	0,698	0,83	1,26	1,608	5,908E-08	513,2	784,5
1859	0,725	0,86	1,31	1,634	6,060E-08	524,7	802,2
1860	0,754	0,89	1,36	1,661	6,655E-08	537,2	821,2
1861	0,759	0,90	1,37	1,687	6,429E-08	532,0	813,3
1862	0,761	0,90	1,38	1,715	6,767E-08	524,9	802,5
1863	0,795	0,94	1,44	1,742	6,914E-08	539,5	824,8
1864	0,842	1,00	1,52	1,770	6,529E-08	562,5	859,9
1865	0,876	1,04	1,58	1,798	6,275E-08	575,8	880,3
1866	0,900	1,06	1,63	1,827	6,177E-08	582,3	890,3
1867	0,869	1,03	1,57	1,856	6,272E-08	553,9	846,8
1868	0,918	1,09	1,66	1,885	6,270E-08	575,7	880,1
1869	1,015	1,20	1,83	1,915	6,163E-08	626,9	958,4
1870	1,042	1,23	1,88	1,945	6,132E-08	633,8	968,9
1871	1,045	1,24	1,89	1,975	6,475E-08	625,6	956,4
1872	1,124	1,33	2,03	2,006	6,898E-08	662,5	1.012,8
1873	1,199	1,42	2,17	2,037	7,206E-08	695,9	1.063,8
1874	1,149	1,36	2,08	2,068	7,052E-08	656,8	1.004,1
1875	1,244	1,47	2,25	2,100	7,057E-08	700,5	1.071,0

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1876	1,231	1,46	2,23	2,132	7,215E-08	682,7	1.043,7
1877	1,192	1,41	2,15	2,165	7,610E-08	651,0	995,2
1878	1,264	1,49	2,29	2,198	7,222E-08	680,2	1.039,9
1879	1,456	1,72	2,63	2,231	7,685E-08	772,1	1.180,3
1880	1,637	1,94	2,96	2,264	8,513E-08	854,8	1.306,8
1881	1,694	2,00	3,06	2,298	8,441E-08	871,9	1.332,9
1882	1,835	2,17	3,32	2,331	7,547E-08	930,9	1.423,1
1883	1,847	2,18	3,34	2,365	7,706E-08	923,2	1.411,3
1884	1,863	2,20	3,37	2,400	7,717E-08	918,1	1.403,5
1885	1,808	2,14	3,27	2,434	8,903E-08	878,1	1.342,4
1886	1,884	2,23	3,41	2,469	8,954E-08	902,5	1.379,6
1887	2,016	2,38	3,64	2,503	8,721E-08	952,2	1.455,7
1888	1,936	2,29	3,50	2,538	8,707E-08	902,0	1.379,0
1889	1,986	2,35	3,59	2,573	8,546E-08	912,9	1.395,5
1890	2,130	2,52	3,85	2,608	9,158E-08	966,0	1.476,7
1891	2,304	2,72	4,17	2,643	1,195E-07	1.031,0	1.576,1
1892	2,258	2,67	4,08	2,678	1,138E-07	997,1	1.524,3
1893	2,370	2,80	4,28	2,713	1,388E-07	1.033,1	1.579,4
1894	2,331	2,76	4,21	2,748	1,546E-07	1.003,1	1.533,5
1895	2,495	2,95	4,51	2,783	1,159E-07	1.060,0	1.620,4
1896	2,509	2,97	4,54	2,818	1,093E-07	1.052,7	1.609,2
1897	2,453	2,90	4,43	2,853	1,135E-07	1.016,7	1.554,2
1898	2,751	3,25	4,97	2,889	1,273E-07	1.812,3	2.770,6
1899	2,768	3,27	5,00	2,924	1,371E-07	1.225,3	1.873,2
1900	2,697	3,19	4,88	2,959	1,352E-07	1.378,1	2.106,8
1901	2,814	3,33	5,09	2,994	1,361E-07	1.158,9	1.771,6
1902	2,873	3,40	5,19	3,029	1,436E-07	1.235,2	1.888,3
1903	2,990	3,54	5,41	3,065	1,331E-07	1.524,3	2.330,3
1904	3,107	3,67	5,62	3,100	1,391E-07	1.628,4	2.489,4
1905	3,166	3,74	5,72	3,136	1,464E-07	1.624,2	2.482,9
1906	3,283	3,88	5,94	3,172	1,597E-07	1.567,6	2.396,4
1907	3,400	4,02	6,15	3,208	1,841E-07	1.477,8	2.259,2
1908	3,518	4,16	6,36	3,244	2,378E-07	1.774,8	2.713,3
1909	3,576	4,23	6,47	3,280	2,287E-07	1.913,9	2.925,9
1910	3,869	4,58	6,99	3,317	2,340E-07	1.771,5	2.708,1
1911	3,811	4,51	6,89	3,354	2,353E-07	1.312,2	2.006,1
1912	4,280	5,06	7,74	3,392	2,532E-07	1.275,9	1.950,5
1913	4,280	5,06	7,74	3,431	2,812E-07	1.487,9	2.274,6

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1914	3,987	4,71	7,21	3,470	3,047E-07	1.358,7	2.077,1
1915	3,752	4,44	6,78	3,509	3,543E-07	1.264,3	1.932,8
1916	4,397	5,20	7,95	3,550	3,364E-07	1.464,7	2.239,1
1917	6,508	7,70	11,76	3,592	3,427E-07	2.142,7	3.275,6
1918	5,570	6,59	10,07	3,634	3,378E-07	1.812,3	2.770,6
1919	3,811	4,51	6,89	3,678	4,145E-07	1.225,3	1.812,3
1920	4,338	5,13	7,84	3,723	4,749E-07	1.378,1	1.225,3
1921	3,694	4,37	6,68	3,769	4,667E-07	1.158,9	1.378,1
1922	3,987	4,71	7,21	3,817	4,860E-07	1.235,2	1.158,9
1923	4,983	5,89	9,01	3,866	4,971E-07	1.524,3	1.235,2
1924	5,394	6,38	9,75	3,917	5,201E-07	1.628,4	1.524,3
1925	5,452	6,45	9,86	3,970	5,602E-07	1.624,2	1.628,4
1926	5,335	6,31	9,64	4,025	5,347E-07	1.567,6	1.624,2
1927	5,101	6,03	9,22	4,081	5,413E-07	1.477,8	1.567,6
1928	6,215	7,35	11,23	4,140	5,437E-07	1.774,8	1.477,8
1929	6,801	8,04	12,29	4,202	5,839E-07	1.913,9	1.774,8
1930	6,390	7,56	11,55	4,266	5,537E-07	1.771,5	1.913,9
1931	4,808	5,68	8,69	4,332	5,537E-07	1.312,2	1.771,5
1932	4,749	5,62	8,58	4,401	6,846E-07	1.275,9	1.312,2
1933	5,628	6,66	10,17	4,473	7,148E-07	1.487,9	1.275,9
1934	6,390	7,56	11,55	4,548	7,450E-07	1.661,7	1.487,9
1935	6,508	7,70	11,76	4,625	7,349E-07	1.663,8	1.661,7
1936	6,801	8,04	12,29	4,706	8,256E-07	1.709,1	1.663,8
1937	7,329	8,67	13,25	4,789	9,061E-07	1.809,6	1.709,1
1938	7,153	8,46	12,93	4,875	9,263E-07	1.734,9	2.652,2
1939	7,563	8,94	13,67	4,964	9,967E-07	1.801,5	2.754,0
1940	7,739	9,15	13,99	5,056	1,087E-06	1.809,8	2.766,8
1941	7,739	9,15	13,99	5,151	1,339E-06	1.776,6	2.715,9
1942	8,149	9,64	14,73	5,248	1,681E-06	1.836,1	2.807,0
1943	8,501	10,05	15,37	5,348	1,812E-06	1.879,8	2.873,7
1944	8,618	10,19	15,58	5,449	2,084E-06	1.870,2	2.859,1
1945	9,381	11,09	16,96	5,552	2,245E-06	1.997,8	3.054,2
1946	9,967	11,79	18,02	5,656	2,920E-06	2.083,6	3.185,4
1947	9,322	11,02	16,85	5,761	3,594E-06	1.913,4	2.925,1
1948	10,377	12,27	18,76	5,865	4,199E-06	2.092,1	3.198,2
1949	10,319	12,20	18,65	5,969	5,064E-06	2.044,1	3.125,0
1950	11,022	13,03	19,93	6,082	5,799E-06	2.143,0	3.276,1
1951	11,315	13,38	20,45	6,194	7,106E-06	2.160,2	3.302,4

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1952	11,960	14,14	21,62	6,321	1,086E-05	2.237,5	3.420,6
1953	12,605	14,84	22,68	6,460	1,870E-05	2.296,8	3.511,2
1954	12,605	14,91	22,79	6,608	3,275E-05	2.255,7	3.448,4
1955	12,664	14,91	22,79	6,764	5,113E-05	2.203,7	3.368,8
1956	14,012	14,97	22,89	6,927	6,484E-05	2.161,9	3.304,9
1957	3,811	16,57	25,33	7,096	4,145E-07	2.335,1	3.569,7
1958	14,364	16,99	25,97	7,271	8,167E-05	2.335,9	3.571,0
1959	14,305	16,92	25,86	7,454	1,132E-04	2.269,5	3.469,4
1960	15,243	18,03	27,56	7,643	1,263E-04	2.358,3	3.605,2
1961	15,861	18,76	28,67	7,840	1,360E-04	2.392,4	3.657,3
1962	16,684	19,73	30,16	8,041	1,551E-04	2.453,5	3.750,8
1963	17,705	20,94	32,01	8,245	2,235E-04	2.539,2	3.881,8
1964	18,177	21,49	32,86	8,448	3,263E-04	2.544,4	3.889,7
1965	18,253	21,58	33,00	8,647	4,204E-04	2.496,3	3.816,1
1966	20,079	23,74	36,30	8,840	5,174E-04	2.685,8	4.106,0
1967	20,810	24,61	37,62	9,028	6,144E-04	2.725,6	4.166,8
1968	21,590	25,53	39,03	9,212	7,760E-04	2.771,5	4.236,9
1969	22,340	26,42	40,38	9,392	1,012E-03	2.812,7	4.299,9
1970	22,814	26,98	41,24	9,570	1,341E-03	2.819,1	4.309,6
1971	24,871	29,41	44,96	9,745	1,610E-03	3.017,9	4.613,5
1972	24,668	29,17	44,59	9,919	2,814E-03	2.940,8	4.495,7
1973	23,449	27,73	42,39	10,089	1,299E-02	2.748,4	4.201,6
1974	24,034	28,42	43,45	10,254	7,855E-02	2.771,6	4.237,0
1975	21,303	25,19	38,51	10,413	0,373	2.419,1	3.698,1
1976	22,028	26,05	39,82	10,566	1,163	2.465,2	3.768,7
1977	23,944	28,31	43,28	10,715	2,232	2.642,5	4.039,7
1978	7,739	30,43	46,52	10,862	1,087E-06	2.801,2	4.282,2
1979	25,731	33,07	50,55	11,014	1,339E-06	3.002,4	4.589,9
1980	27,965	35,76	54,67	11,174	1,681E-06	3.200,5	4.892,8
1981	30,244	37,46	57,26	11,344	1,812E-06	3.302,0	5.047,9
1982	31,677	33,59	51,35	11,523	2,084E-06	2.915,2	4.456,5
1983	28,407	32,32	49,41	11,710	2,245E-06	2.760,0	4.219,3
1984	27,331	34,90	53,35	11,904	2,920E-06	2.931,6	4.481,6
1985	29,510	37,38	57,14	12,102	3,594E-06	3.088,7	4.721,8
1986	31,611	39,47	60,34	12,305	4,199E-06	3.207,8	4.903,9
1987	33,380	42,07	64,32	12,513	5,064E-06	3.362,6	5.140,5
1988	35,581	45,15	69,02	12,726	5,799E-06	3.547,8	5.423,7
1989	38,183	49,92	76,31	12,948	7,106E-06	3.855,3	5.893,7

Estatísticas – Chile

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1990	43,776	51,76	79,14	13,179	35,820	3.927,9	6.004,7
1991	47,265	55,89	85,44	13,419	43,623	4.165,1	6.367,3
1992	53,068	62,75	95,93	13,667	50,354	4.591,7	7.019,6
1993	56,775	67,14	102,63	13,916	56,762	4.824,4	7.375,3
1994	60,016	70,97	108,49	14,161	63,256	5.011,7	7.661,6
1995	66,395	78,51	120,02	14,395	68,465	5.454,1	8.337,9
1996	71,317	84,33	128,92	14,617	73,503	5.769,4	8.820,0
1997	76,028	89,90	137,44	14,828	78,012	6.063,1	9.269,0
1998	78,484	92,81	141,88	15,029	81,997	6.175,4	9.440,5
1999	77,887	92,10	140,80	15,223	84,734	6.050,3	9.249,3
2000	81,383	96,24	147,12	15,412	87,991	6.244,3	9.545,9
2001	84,132	99,49	152,09	15,596	91,131	6.378,8	9.751,5
2002	85,969	101,66	155,41	15,776	93,400	6.444,0	9.851,2
2003	89,336	105,64	161,50	15,951	96,028	6.622,8	10.124,5
2004	94,733	112,02	171,25	16,124	97,037	6.947,6	10.621,1
2005	100,00	118,25	180,77	16,295	100,000	7.256,8	11.093,7
2006	104,40	123,46	188,74	16,465	103,392	7.498,1	11.462,6
2007	109,79	129,83	198,48	16,635	107,948	7.804,7	11.931,4
2008	113,41	134,10	205,01	16,806	117,358	7.979,6	12.198,7
2009	112,23	132,71	202,89	16,979	119,099	7.816,5	11.949,4
2010	118,70	140,36	214,58	17,154	122,672	8.182,7	12.509,3
2011	125,63	148,56	227,11	17,330	128,070	8.572,3	13.104,9
2012	132,39	156,55	239,33	17,508	129,991	8.941,7	13.669,5
2013	137,79	162,93	249,08	17,688	133,890	9.211,3	14.081,7
2014	140,40	166,02	253,80	17,870	140,049	9.290,2	14.202,3
2015	143,20	169,34	258,88	18,054	146,211	9.379,5	14.338,8

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação cientifica, quando necessário.

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1820	…	…	…	1,103	…	…	…
1821	…	…	…	1,123	…	…	…
1822	…	…	…	1,143	…	…	…
1823	…	…	…	1,164	…	…	…
1824	…	…	…	1,185	…	…	…
1825	…	…	…	1,206	…	…	…
1826	…	…	…	1,228	…	…	…
1827	…	…	…	1,250	…	…	…
1828	…	…	…	1,273	…	…	…
1829	…	…	…	1,296	…	…	…
1830	…	…	…	1,320	…	…	…
1831	…	…	…	1,344	…	…	…
1832	…	…	…	1,367	…	…	…
1833	…	…	…	1,393	…	…	…
1834	…	…	…	1,418	…	…	…
1835	…	…	…	1,443	…	…	…
1836	…	…	…	1,470	…	…	…
1837	…	…	…	1,496	…	…	…
1838	…	…	…	1,523	…	…	…
1839	…	…	…	1,550	…	…	…
1840	…	…	…	1,579	…	…	…
1841	…	…	…	1,607	…	…	…
1842	…	…	…	1,636	…	…	…
1843	…	…	…	1,665	…	…	…
1844	…	…	…	1,696	…	…	…
1845	…	…	…	1,727	…	…	…
1846	…	…	…	1,758	…	…	…
1847	…	…	…	1,790	…	…	…
1848	…	…	…	1,822	…	…	…
1849	…	…	…	1,855	…	…	…
1850	…	…	…	1,889	…	…	…
1851	…	…	…	1,902	…	…	…
1852	…	…	…	1,917	…	…	…
1853	…	…	…	1,931	…	…	…
1854	…	…	…	1,945	…	…	…
1855	…	…	…	1,959	…	…	…
1856	…	…	…	1,974	…	…	…
1857	…	…	…	1,988	…	…	…

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1858	…	…	…	2,003	…	…	…
1859	…	…	…	2,018	…	…	…
1860	…	…	…	2,032	…	…	…
1861	…	…	…	2,048	…	…	…
1862	…	…	…	2,062	…	…	…
1863	…	…	…	2,078	…	…	…
1864	…	…	…	2,093	3,56633E-05	…	…
1865	…	…	…	2,109	3,56633E-05	…	…
1866	…	…	…	2,125	3,56633E-05	…	…
1867	…	…	…	2,140	3,56633E-05	…	…
1868	…	…	…	2,156	3,56633E-05	…	…
1869	…	…	…	2,171	3,56633E-05	…	…
1870	…	…	…	2,188	3,56633E-05	…	…
1871	…	…	…	2,225	3,56633E-05	…	…
1872	…	…	…	2,264	3,56633E-05	…	…
1873	…	…	…	2,303	3,56633E-05	…	…
1874	…	…	…	2,343	3,56633E-05	…	…
1875	…	…	…	2,383	3,56633E-05	…	…
1876	…	…	…	2,425	3,56633E-05	…	…
1877	…	…	…	2,467	3,56633E-05	…	…
1878	…	…	…	2,509	3,56633E-05	…	…
1879	…	…	…	2,553	3,56633E-05	…	…
1880	…	…	…	2,597	3,5663E-05	…	…
1881	…	…	…	2,641	7,1327E-05	…	…
1882	…	…	…	2,687	7,1327E-05	…	…
1883	…	…	…	2,733	3,5663E-05	…	…
1884	…	…	…	2,780	7,1327E-05	…	…
1885	…	…	…	2,829	3,5663E-05	…	…
1886	…	…	…	2,877	3,5663E-05	…	…
1887	…	…	…	2,927	7,1327E-05	…	…
1888	…	…	…	2,978	7,1327E-05	…	…
1889	…	…	…	3,029	1,0699E-04	…	…
1890	…	…	…	3,081	1,0699E-04	…	…
1891	…	…	…	3,134	1,0699E-04	…	…
1892	…	…	…	3,188	1,0699E-04	…	…
1893	…	…	…	3,244	1,0699E-04	…	…
1894	…	…	…	3,300	1,0699E-04	…	…
1895	…	…	…	3,357	1,0699E-04	…	…

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1896	…	…	…	3,414	1,4265E-04	…	…
1897	…	…	…	3,474	1,4265E-04	…	…
1898	…	…	…	3,533	1,4265E-04	…	…
1899	…	…	…	3,594	1,4265E-04	…	…
1900	1,013	1,48	3,07	3,657	1,7832E-04	406,1	838,8
1901	1,086	1,59	3,29	3,731	5,3495E-04	426,5	881,0
1902	1,105	1,62	3,35	3,807	2,2111E-03	425,6	879,1
1903	1,139	1,67	3,45	3,884	5,9201E-03	429,8	887,7
1904	1,173	1,72	3,55	3,964	6,7404E-03	433,6	895,6
1905	1,212	1,78	3,67	4,044	7,9173E-03	439,4	907,6
1906	1,247	1,83	3,77	4,127	6,2411E-03	442,8	914,7
1907	1,330	1,95	4,03	4,211	5,4565E-03	463,1	956,5
1908	1,406	2,06	4,26	4,296	6,4551E-03	479,6	990,7
1909	1,481	2,17	4,48	4,384	7,0257E-03	495,1	1.022,7
1910	1,566	2,29	4,74	4,472	6,3481E-03	513,1	1.060,0
1911	1,644	2,41	4,98	4,564	5,9914E-03	528,1	1.090,8
1912	1,726	2,53	5,23	4,656	7,4536E-03	543,3	1.122,3
1913	1,802	2,64	5,46	4,751	9,0585E-03	556,0	1.148,4
1914	1,871	2,74	5,67	4,875	8,0599E-03	562,6	1.162,2
1915	1,959	2,87	5,93	5,001	7,2753E-03	574,1	1.185,8
1916	2,061	3,02	6,24	5,130	6,2411E-03	588,8	1.216,3
1917	2,146	3,15	6,50	5,263	7,2040E-03	597,7	1.234,7
1918	2,267	3,32	6,86	5,399	8,2026E-03	615,5	1.271,4
1919	2,459	3,60	7,44	5,539	1,0021E-02	650,7	1.344,0
1920	2,630	3,85	7,96	5,682	1,1127E-02	678,3	1.401,1
1921	2,783	4,08	8,43	5,830	9,6648E-03	699,7	1.445,4
1922	2,975	4,36	9,01	5,981	9,2368E-03	729,0	1.505,9
1923	3,167	4,64	9,59	6,136	8,5592E-03	756,6	1.562,8
1924	3,350	4,91	10,14	6,294	9,1655E-03	780,1	1.611,3
1925	3,533	5,18	10,70	6,458	9,2725E-03	801,8	1.656,3
1926	3,866	5,67	11,70	6,624	1,1377E-02	855,4	1.766,9
1927	4,214	6,18	12,76	6,796	1,0200E-02	908,7	1.877,1
1928	4,523	6,63	13,69	6,973	1,0449E-02	950,8	1.964,0
1929	4,687	6,87	14,19	7,153	1,0200E-02	960,4	1.983,7
1930	4,748	6,96	14,38	7,238	8,4522E-03	961,5	1.986,1
1931	4,618	6,77	13,98	7,325	7,7389E-03	924,0	1.908,6
1932	4,876	7,15	14,76	7,412	6,5621E-03	964,2	1.991,8
1933	5,150	7,55	15,59	7,501	6,7047E-03	1.006,3	2.078,6

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1934	6,595	9,67	19,97	7,590	9,2725E-03	1.273,5	2.630,6
1935	5,607	8,22	16,98	7,681	9,6291E-03	1.070,0	2.210,3
1936	5,904	8,65	17,87	7,772	1,0200E-02	1.113,4	2.299,8
1937	5,996	8,79	18,15	7,865	1,0342E-02	1.117,4	2.308,2
1938	6,387	9,36	19,34	7,959	1,1733E-02	1.176,3	2.429,7
1939	6,789	9,95	20,55	8,172	1,2197E-02	1.217,6	2.515,1
1940	6,924	10,15	20,96	8,390	1,1840E-02	1.209,5	2.498,5
1941	7,042	10,32	21,32	8,615	1,1626E-02	1.198,1	2.474,8
1942	7,054	10,34	21,36	8,845	1,2660E-02	1.169,0	2.414,7
1943	7,095	10,40	21,48	9,082	1,4658E-02	1.145,1	2.365,4
1944	7,563	11,09	22,90	9,325	1,7618E-02	1.188,8	2.455,6
1945	7,919	11,61	23,97	9,575	1,9615E-02	1.212,2	2.503,9
1946	8,635	12,66	26,14	9,831	2,1113E-02	1.287,3	2.659,2
1947	8,975	13,15	27,17	10,093	2,4893E-02	1.303,2	2.692,0
1948	9,253	13,56	28,02	10,850	2,8994E-02	1.250,0	2.582,1
1949	9,867	14,46	29,87	11,090	3,0927E-02	1.304,1	2.693,7
1950	9,939	14,57	30,09	12,568	3,7280E-02	1.159,0	2.394,1
1951	10,245	15,02	31,02	12,961	4,0628E-02	1.158,6	2.393,3
1952	10,892	15,96	32,98	13,328	3,9667E-02	1.197,9	2.474,4
1953	11,560	16,94	35,00	13,711	4,2581E-02	1.235,8	2.552,7
1954	12,363	18,12	37,43	14,110	4,6274E-02	1.284,2	2.652,6
1955	12,841	18,82	38,88	14,527	4,5919E-02	1.295,6	2.676,2
1956	13,357	19,58	40,44	14,960	4,8889E-02	1.308,7	2.703,3
1957	13,846	20,29	41,92	15,410	5,6333E-02	1.316,9	2.720,3
1958	14,204	20,82	43,00	15,876	6,4565E-02	1.311,3	2.708,7
1959	15,216	22,30	46,07	16,359	6,9203E-02	1.363,3	2.816,2
1960	15,863	23,25	48,03	16,006	7,1880E-02	1.452,6	3.000,5
1961	16,698	24,47	50,56	16,489	7,7834E-02	1.484,3	3.066,0
1962	17,611	25,81	53,32	16,987	8,1489E-02	1.519,5	3.138,8
1963	18,122	26,56	54,87	17,499	1,0297E-01	1.517,9	3.135,5
1964	19,319	28,32	58,49	18,023	1,2055E-01	1.571,1	3.245,3
1965	19,901	29,17	60,25	18,559	1,2970E-01	908,7	3.246,5
1966	20,960	30,72	63,46	19,107	1,5139E-01	1.607,8	3.321,2
1967	21,838	32,01	66,12	19,666	1,6400E-01	1.627,6	3.362,1
1968	23,242	34,07	70,37	20,229	1,7621E-01	1.684,1	3.478,7
1969	24,758	36,29	74,96	20,786	1,8852E-01	1.745,8	3.606,1
1970	26,480	38,81	80,17	21,333	2,0154E-01	1.819,4	3.758,2
1971	28,056	41,12	84,94	21,865	2,2474E-01	1.880,7	3.884,9

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1972	30,209	44,28	91,46	22,386	2,5539E-01	1.977,9	4.085,6
1973	32,241	47,26	97,61	22,903	3,0958E-01	2.063,3	4.262,0
1974	34,092	49,97	103,22	23,428	3,8569E-01	2.132,9	4.405,8
1975	34,859	51,09	105,54	23,969	4,7504E-01	2.131,6	4.403,2
1976	36,538	53,55	110,62	24,527	5,7060E-01	2.183,4	4.510,2
1977	38,054	55,78	115,21	25,102	7,6297E-01	2.222,0	4.589,8
1978	41,274	60,50	124,96	25,690	8,9566E-01	2.354,9	4.864,3
1979	43,496	63,75	131,69	26,287	1,115	2.425,2	5.009,7
1980	45,279	66,37	137,09	26,891	1,411	2.468,0	5.097,9
1981	46,303	67,87	140,19	27,500	1,799	2.467,9	5.097,8
1982	46,743	68,51	141,52	28,116	2,241	2.436,7	5.033,4
1983	47,483	69,60	143,76	28,738	2,683	2.421,7	5.002,5
1984	49,076	71,93	148,58	29,365	3,116	2.449,6	5.059,9
1985	50,592	74,15	153,17	29,997	3,866	2.472,0	5.106,3
1986	53,546	78,48	162,12	30,632	4,595	2.562,1	5.292,3
1987	56,422	82,70	170,82	31,271	5,666	2.644,5	5.462,6
1988	58,712	86,06	177,76	31,913	7,258	2.696,5	5.570,0
1989	60,719	89,00	183,83	32,558	9,136	2.733,5	5.646,4
1990	64,388	94,37	194,94	33,204	11,798	2.842,2	5.871,0
1991	65,854	96,52	199,38	33,851	15,382	2.851,4	5.889,9
1992	69,168	101,38	209,41	34,499	19,539	2.938,6	6.070,1
1993	70,804	103,78	214,37	35,150	23,923	2.952,5	6.098,7
1994	74,936	109,83	226,88	35,803	29,389	3.067,8	6.336,9
1995	78,835	115,55	238,68	36,459	35,529	3.169,3	6.546,6
1996	80,456	117,92	243,59	37,119	42,918	3.176,9	6.562,3
1997	83,215	121,97	251,94	37,782	50,844	3.228,2	6.668,3
1998	83,690	122,66	253,38	38,447	60,340	3.190,5	6.590,4
1999	80,171	117,51	242,73	39,111	66,902	3.004,5	6.206,1
2000	83,715	122,70	253,46	39,773	73,071	3.085,1	6.372,6
2001	85,120	124,76	257,71	40,432	78,894	3.085,7	6.374,0
2002	87,251	127,88	264,16	41,087	83,904	3.112,5	6.429,3
2003	90,670	132,90	274,51	41,741	89,887	3.183,8	6.576,6
2004	95,505	139,98	289,15	42,395	95,194	3.301,9	6.820,5
2005	100,00	146,57	302,76	43,049	100,00	3.404,7	7.032,9
2006	106,70	156,39	323,04	43,704	104,30	3.578,3	7.391,4
2007	114,06	167,18	345,33	44,359	110,08	3.768,7	7.784,8
2008	118,11	173,11	357,58	45,012	117,78	3.845,8	7.944,1
2009	120,06	175,97	363,49	45,660	122,73	3.853,9	7.960,7

Estatísticas – Colômbia

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
2012	138,44	202,91	419,14	47,608	133,93	4.262,0	8.803,8
2013	144,91	212,40	438,74	48,276	136,64	4.399,7	9.088,2
2014	151,51	222,07	458,72	48,953	140,57	4.536,4	9.370,5
2015	156,21	228,95	472,94	49,640	150,13	4.612,3	9.527,3

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação cientifica, quando necessário.

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1820	0,689	5,85	8,80	6,424	…	910,8	1.369,1
1821	0,689	5,85	8,80	6,435	…	909,3	1.366,8
1822	0,683	5,80	8,72	6,448	…	899,3	1.351,9
1823	0,677	5,75	8,64	6,462	…	889,4	1.337,0
1824	0,677	5,75	8,64	6,479	…	887,1	1.333,5
1825	0,671	5,70	8,56	6,496	…	876,8	1.318,0
1826	0,671	5,70	8,56	6,516	…	874,1	1.314,0
1827	0,665	5,64	8,48	6,537	…	863,3	1.297,8
1828	0,665	5,64	8,48	6,560	…	860,4	1.293,4
1829	0,659	5,59	8,41	6,584	…	849,3	1.276,7
1830	0,659	5,59	8,41	6,609	…	846,1	1.271,8
1831	0,659	5,59	8,41	6,638	…	842,5	1.266,4
1832	0,659	5,59	8,41	6,666	…	838,9	1.261,1
1833	0,659	5,59	8,41	6,697	…	835,0	1.255,2
1834	0,659	5,59	8,41	6,729	…	831,0	1.249,2
1835	0,659	5,59	8,41	6,763	…	826,8	1.242,9
1836	0,659	5,59	8,41	6,799	…	822,4	1.236,3
1837	0,659	5,59	8,41	6,837	…	818,0	1.229,6
1838	0,659	5,59	8,41	6,876	…	813,3	1.222,6
1839	0,665	5,64	8,48	6,916	…	816,0	1.226,6
1840	0,665	5,64	8,48	6,959	…	811,0	1.219,0
1841	0,665	5,64	8,48	7,003	…	805,9	1.211,4
1842	0,671	5,70	8,56	7,048	…	808,1	1.214,7
1843	0,671	5,70	8,56	7,096	…	802,7	1.206,6
1844	0,677	5,75	8,64	7,145	…	804,4	1.209,2
1845	0,683	5,80	8,72	7,195	…	805,9	1.211,5
1846	0,689	5,85	8,80	7,247	…	807,3	1.213,6

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1847	0,689	5,85	8,80	7,301	…	801,4	1.204,7
1848	0,695	5,90	8,87	7,356	…	802,4	1.206,2
1849	0,701	5,95	8,95	7,414	…	803,2	1.207,3
1850	0,707	6,01	9,03	7,472	…	803,8	1.208,3
1851	0,707	6,01	9,03	7,530	…	797,7	1.199,0
1852	0,714	6,06	9,11	7,588	…	798,3	1.200,1
1853	0,714	6,06	9,11	7,650	…	791,9	1.190,4
1854	0,720	6,11	9,18	7,712	…	792,2	1.190,9
1855	0,726	6,16	9,26	7,778	…	792,2	1.190,9
1856	0,732	6,21	9,34	7,845	…	792,0	1.190,6
1857	0,738	6,27	9,42	7,913	…	791,7	1.190,1
1858	0,750	6,37	9,57	7,984	…	797,6	1.199,0
1859	0,756	6,42	9,65	8,058	…	796,8	1.197,8
1860	0,768	6,52	9,81	8,133	…	802,2	1.205,9
1861	0,775	6,58	9,88	8,210	…	801,0	1.204,0
1862	0,787	6,68	10,04	8,289	…	805,8	1.211,4
1863	0,799	6,78	10,20	8,370	…	810,4	1.218,2
1864	0,811	6,89	10,35	8,453	…	814,7	1.224,7
1865	0,823	6,99	10,51	8,537	…	818,8	1.230,8
1866	0,842	7,15	10,74	8,624	…	828,5	1.245,5
1867	0,854	7,25	10,90	8,713	…	832,0	1.250,6
1868	0,872	7,40	11,13	8,804	…	841,0	1.264,3
1869	0,890	7,56	11,36	8,896	…	849,8	1.277,4
1870	0,903	7,66	11,52	8,991	…	852,3	1.281,2
1871	0,927	7,87	11,83	9,083	…	866,5	1.302,6
1872	0,951	8,08	12,14	9,178	…	880,1	1.322,9
1873	0,976	8,28	12,45	9,277	…	893,1	1.342,4
1874	1,000	8,49	12,76	9,378	…	905,5	1.361,1
1875	1,031	8,75	13,15	9,483	…	922,7	1.387,0
1876	1,055	8,96	13,47	9,592	…	933,9	1.403,9
1877	1,086	9,22	13,85	9,703	…	949,9	1.427,9
1878	1,122	9,53	14,32	9,817	…	970,5	1.458,8
1879	1,153	9,79	14,71	9,935	…	985,0	1.480,7
1880	1,189	10,10	15,18	10,056	…	1.004,1	1.509,3
1881	1,226	10,41	15,64	10,180	…	1.022,4	1.536,8
1882	1,263	10,72	16,11	10,306	…	1.039,9	1.563,2
1883	1,299	11,03	16,58	10,437	…	1.056,7	1.588,4
1884	1,336	11,34	17,05	10,571	…	1.072,7	1.612,5

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1885	1,378	11,70	17,59	10,707	…	1.092,9	1.642,8
1886	1,421	12,06	18,14	10,847	…	1.112,2	1.671,9
1887	1,464	12,43	18,68	10,990	…	1.130,7	1.699,7
1888	1,513	12,84	19,30	11,136	…	1.153,1	1.733,3
1889	1,561	13,26	19,93	11,287	…	1.174,4	1.765,4
1890	1,604	13,62	20,47	11,439	…	1.190,5	1.789,6
1891	1,653	14,03	21,09	11,604	…	1.209,3	1.817,8
1892	1,708	14,50	21,79	11,772	…	1.231,5	1.851,2
1893	1,763	14,96	22,49	11,946	…	1.252,6	1.883,0
1894	1,818	15,43	23,19	12,122	…	1.272,8	1.913,4
1895	1,872	15,90	23,89	12,304	…	1.291,9	1.942,1
1896	1,927	16,36	24,60	12,489	…	1.310,1	1.969,4
1897	1,988	16,88	25,37	12,678	…	1.331,4	2.001,4
1898	2,049	17,40	26,15	12,871	…	1.351,6	2.031,8
1899	2,110	17,92	26,93	13,069	…	1.370,8	2.060,6
1900	2,177	18,48	27,79	13,270	…	1.392,9	2.093,9
1901	2,366	20,09	30,20	13,415	…	1.497,5	2.251,0
1902	2,195	18,64	28,02	13,560	…	1.374,5	2.066,1
1903	2,444	20,75	31,19	13,707	…	1.513,5	2.275,1
1904	2,487	21,11	31,74	13,856	…	1.523,6	2.290,3
1905	2,748	23,33	35,07	14,008	…	1.665,3	2.503,3
1906	2,716	23,06	34,66	14,160	…	1.628,4	2.447,8
1907	2,877	24,42	36,71	14,313	…	1.706,3	2.565,0
1908	2,872	24,38	36,65	14,469	…	1.685,1	2.533,1
1909	2,957	25,10	37,74	14,626	…	1.716,4	2.580,1
1910	2,952	25,06	37,67	14,629	…	1.713,0	2.575,0
1911	2,832	24,04	36,13	14,619	…	1.644,3	2.471,7
1912	2,806	23,82	35,81	14,609	…	1.630,6	2.451,2
1913	2,635	22,37	33,63	14,600	…	1.532,3	2.303,3
1914	2,638	22,39	33,66	14,590	…	1.534,9	2.307,3
1915	2,598	22,05	33,15	14,580	…	1.512,5	2.273,6
1916	2,796	23,74	35,68	14,570	…	1.629,1	2.448,9
1917	2,914	24,74	37,18	14,561	…	1.698,9	2.553,7
1918	3,025	25,68	38,61	14,551	…	1.765,1	2.653,3
1919	3,144	26,69	40,12	14,541	…	1.835,4	2.759,1
1920	3,341	28,37	42,64	14,531	…	1.952,1	2.934,4
1921	3,328	28,26	42,47	14,526	…	1.945,1	2.923,9
1922	3,407	28,92	43,48	14,755	…	1.960,4	2.946,9

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1923	3,524	29,92	44,97	14,987	…	1.996,2	3.000,7
1924	3,467	29,43	44,25	15,223	…	1.933,5	2.906,5
1925	3,682	31,26	46,98	15,462	…	2.021,5	3.038,7
1926	3,902	33,13	49,80	15,704	…	2.109,6	3.171,1
1927	3,732	31,68	47,63	15,951	…	1.986,3	2.985,8
1928	3,754	31,87	47,91	16,202	…	1.967,1	2.957,0
1929	3,609	30,64	46,06	16,457	…	1.861,7	2.798,6
1930	3,382	28,71	43,16	16,750	2,0734E-03	1.714,1	2.576,6
1931	3,495	29,67	44,61	17,047	1,8388E-03	1.740,7	2.616,7
1932	2,972	25,23	37,92	17,350	1,5649E-03	1.454,1	2.185,9
1933	3,309	28,09	42,23	17,667	1,5387E-03	1.590,3	2.390,5
1934	3,533	30,00	45,09	17,989	1,4867E-03	1.667,5	2.506,6
1935	3,795	32,22	48,43	18,316	1,5125E-03	1.759,1	2.644,2
1936	4,098	34,79	52,30	20,415	1,6206E-03	1.704,2	2.561,7
1937	4,234	35,94	54,03	20,787	1,9016E-03	1.729,0	2.599,1
1938	4,303	36,53	54,91	21,167	2,1609E-03	1.725,9	2.594,3
1939	4,533	38,49	57,85	21,553	2,2040E-03	1.785,7	2.684,2
1940	4,597	39,02	58,66	20,049	2,2257E-03	1.946,3	2.925,7
1941	4,972	42,21	63,45	20,631	2,2904E-03	2.045,9	3.075,4
1942	5,325	45,21	67,96	21,231	2,6579E-03	2.129,3	3.200,9
1943	5,524	46,90	70,49	21,849	3,4788E-03	2.146,4	3.226,5
1944	5,975	50,73	76,25	22,483	4,3649E-03	2.256,1	3.391,5
1945	6,161	52,31	78,63	23,137	4,6890E-03	2.260,7	3.398,3
1946	6,568	55,76	83,82	23,809	5,8748E-03	2.342,0	3.520,6
1947	6,792	57,66	86,68	24,500	6,5857E-03	2.353,5	3.537,9
1948	7,073	60,05	90,26	23,855	6,9973E-03	2.517,2	3.783,8
1949	7,461	63,34	95,21	24,508	7,3726E-03	2.584,5	3.885,0
1950	8,200	69,61	104,64	27,054	7,8158E-03	2.573,0	3.867,7
1951	8,830	74,96	112,68	27,842	8,7988E-03	2.692,3	4.047,1
1952	9,184	77,96	117,20	28,675	1,0054E-02	2.719,0	4.087,2
1953	9,213	78,21	117,57	29,554	9,9003E-03	2.646,5	3.978,2
1954	10,128	85,98	129,25	30,481	1,0381E-02	2.820,9	4.240,4
1955	10,995	93,34	140,31	31,454	1,2040E-02	2.967,5	4.460,7
1956	11,743	99,69	149,85	32,473	1,2623E-02	3.069,9	4.614,7
1957	12,628	107,21	161,16	33,534	1,3267E-02	3.197,0	4.805,8
1958	13,303	112,93	169,76	34,634	1,4877E-02	3.260,8	4.901,7
1959	13,696	116,27	174,79	35,770	1,5263E-02	3.250,6	4.886,3
1960	14,811	125,74	189,01	36,940	1,6015E-02	3.403,9	5.116,7

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1961	15,552	132,03	198,47	38,103	1,6272E-02	3.465,0	5.208,7
1962	16,277	138,19	207,73	39,296	1,6467E-02	3.516,6	5.286,2
1963	17,597	149,39	224,57	40,529	1,6565E-02	3.686,0	5.540,9
1964	19,692	167,18	251,30	41,811	1,6952E-02	3.998,4	6.010,4
1965	20,985	178,15	267,80	43,148	1,7557E-02	4.128,9	6.206,6
1966	22,264	189,01	284,13	44,537	1,8298E-02	4.244,0	6.379,6
1967	23,568	200,08	300,76	45,975	1,8850E-02	4.351,9	6.541,9
1968	25,789	218,93	329,10	47,463	1,9289E-02	4.612,7	6.933,9
1969	26,670	226,42	340,36	49,004	1,9939E-02	4.620,4	6.945,5
1970	28,405	241,14	362,49	50,596	2,0978E-02	4.766,0	7.164,3
1971	29,473	250,21	376,13	52,236	2,2082E-02	4.790,0	7.200,5
1972	31,899	270,80	407,08	53,923	2,3186E-02	5.022,1	7.549,2
1973	34,406	292,09	439,08	55,641	2,5979E-02	5.249,5	7.891,2
1974	36,394	308,97	464,44	57,372	3,2149E-02	5.385,3	8.095,3
1975	38,485	326,71	491,12	59,099	3,7020E-02	5.528,2	8.310,1
1976	40,185	341,15	512,82	60,822	4,2866E-02	5.609,0	8.431,5
1977	41,547	352,71	530,20	62,537	5,5298E-02	5.640,0	8.478,2
1978	45,268	384,31	577,69	64,239	6,4953E-02	5.982,5	8.992,9
1979	49,659	421,58	633,72	65,918	7,6757E-02	6.395,5	9.613,8
1980	54,244	460,50	692,23	67,570	9,6994E-02	6.815,2	10.244,7
1981	59,002	500,90	752,96	69,193	1,2408E-01	7.239,1	10.882,0
1982	58,632	497,75	748,23	70,785	1,9720E-01	7.031,9	10.570,4
1983	56,172	476,87	716,83	72,354	3,9786E-01	6.590,8	9.907,4
1984	58,199	494,08	742,71	73,911	6,5862E-01	6.684,9	10.048,8
1985	59,709	506,90	761,97	75,465	1,0390	6.717,0	10.097,1
1986	57,467	487,87	733,37	77,016	1,9349	6.334,6	9.522,3
1987	58,534	496,92	746,98	78,566	4,4856	6.324,9	9.507,7
1988	59,263	503,11	756,28	80,116	9,6065	6.279,8	9.439,9
1989	61,751	524,23	788,03	81,668	11,5286	6.419,0	9.649,2
1990	64,881	550,80	827,97	83,226	14,6013	6.618,1	9.948,5
1991	67,620	574,06	862,93	84,793	17,9102	6.770,1	10.176,9
1992	70,074	594,89	894,25	86,369	20,6878	6.887,7	10.353,8
1993	71,441	606,49	911,69	87,954	22,7051	6.895,6	10.365,6
1994	74,626	633,53	952,33	89,546	24,2867	7.074,9	10.635,2
1995	69,985	594,14	893,12	91,145	32,7869	6.518,6	9.798,9
1996	73,582	624,68	939,02	92,571	44,0583	6.748,1	10.143,8
1997	78,568	667,00	1.002,65	93,926	53,1459	7.101,3	10.674,8
1998	82,423	699,73	1.051,84	95,25	61,6110	7.346,1	11.042,8

Estatísticas – México

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1999	85,615	726,83	1.092,58	96,584	71,8296	7.525,3	11.312,2
2000	91,268	774,82	1.164,71	97,966	78,6498	7.909,0	11.889,0
2001	91,125	773,60	1.162,89	98,994	83,6539	7.814,6	11.747,0
2002	91,878	779,99	1.172,50	100,002	87,8626	7.799,8	11.724,7
2003	93,120	790,54	1.188,35	101,021	91,8587	7.825,5	11.763,4
2004	96,894	822,58	1.236,51	102,050	96,1653	8.060,6	12.116,8
2005	100,00	848,95	1.276,15	103,089	100,000	8.235,1	12.379,1
2006	105,00	891,41	1.339,98	104,221	103,629	8.553,0	12.857,0
2007	108,31	919,47	1.382,16	105,281	107,740	8.733,5	13.128,4
2008	109,82	932,35	1.401,52	106,350	113,262	8.766,7	13.178,3
2009	104,66	888,52	1.335,64	107,431	119,262	8.270,6	12.432,5
2010	110,01	933,93	1.403,89	108,523	124,219	8.605,8	12.936,4
2011	114,46	971,70	1.460,68	109,626	128,452	8.863,8	13.324,2
2012	119,02	1.010,40	1.518,86	110,740	133,733	9.124,1	13.715,5
2013	120,29	1.021,22	1.535,11	111,865	138,824	9.129,0	13.722,9
2014	122,98	1.044,00	1.569,36	113,002	144,402	9.238,8	13.887,9
2015	126,05	1.070,10	1.608,59	114,151	147,430	9.374,5	14.091,8

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação científica, quando necessário.

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1820	…	…	…	1,317	…	…	…
1821	…	…	…	1,335	…	…	…
1822	…	…	…	1,354	…	…	…
1823	…	…	…	1,373	…	…	…
1824	…	…	…	1,393	…	…	…
1825	…	…	…	1,412	…	…	…
1826	…	…	…	1,432	…	…	…
1827	…	…	…	1,453	…	…	…
1828	…	…	…	1,473	…	…	…
1829	…	…	…	1,494	…	…	…
1830	…	…	…	1,515	…	…	…
1831	…	…	…	1,537	…	…	…
1832	…	…	…	1,558	…	…	…
1833	…	…	…	1,580	…	…	…

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1834	…	…	…	1,603	…	…	…
1835	…	…	…	1,625	…	…	…
1836	…	…	…	1,648	…	…	…
1837	…	…	…	1,672	…	…	…
1838	…	…	…	1,695	…	…	…
1839	…	…	…	1,719	…	…	…
1840	…	…	…	1,743	…	…	…
1841	…	…	…	1,768	…	…	…
1842	…	…	…	1,792	…	…	…
1843	…	…	…	1,817	…	…	…
1844	…	…	…	1,843	…	…	…
1845	…	…	…	1,868	…	…	…
1846	…	…	…	1,894	…	…	…
1847	…	…	…	1,921	…	…	…
1848	…	…	…	1,947	…	…	…
1849	…	…	…	1,974	…	…	…
1850	…	…	…	2,001	…	…	…
1851	…	…	…	2,028	…	…	…
1852	…	…	…	2,056	…	…	…
1853	…	…	…	2,084	…	…	…
1854	…	…	…	2,112	…	…	…
1855	…	…	…	2,140	…	…	…
1856	…	…	…	2,169	…	…	…
1857	…	…	…	2,198	…	…	…
1858	…	…	…	2,228	…	…	…
1859	…	…	…	2,258	…	…	…
1860	…	…	…	2,288	…	…	…
1861	…	…	…	2,318	…	…	…
1862	…	…	…	2,349	…	…	…
1863	…	…	…	2,380	…	…	…
1864	…	…	…	2,411	…	…	…
1865	…	…	…	2,443	…	…	…
1866	…	…	…	2,475	…	…	…
1867	…	…	…	2,507	…	…	…
1868	…	…	…	2,540	…	…	…
1869	…	…	…	2,573	…	…	…
1870	…	…	…	2,606	…	…	…
1871	…	…	…	2,639	…	…	…

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1872	…	…	…	2,672	…	…	…
1873	…	…	…	2,706	…	…	…
1874	…	…	…	2,741	…	…	…
1875	…	…	…	2,775	…	…	…
1876	…	…	…	2,810	…	…	…
1877	…	…	…	2,846	…	…	…
1878	…	…	…	2,882	…	…	…
1879	…	…	…	2,918	…	…	…
1880	…	…	…	2,955	…	…	…
1881	…	…	…	2,992	…	…	…
1882	…	…	…	3,030	…	…	…
1883	…	…	…	3,068	…	…	…
1884	…	…	…	3,106	…	…	…
1885	…	…	…	3,145	…	…	…
1886	…	…	…	3,185	…	…	…
1887	…	…	…	3,224	…	…	…
1888	…	…	…	3,264	…	…	…
1889	…	…	…	3,305	…	…	…
1890	…	…	…	3,346	…	…	…
1891	…	…	…	3,388	…	…	…
1892	…	…	…	3,431	…	…	…
1893	…	…	…	3,474	…	…	…
1894	…	…	…	3,518	…	…	…
1895	…	…	…	3,562	…	…	…
1896	1,636	1,2988	2,69	3,607	…	360,1	745,6
1897	1,790	1,4207	2,94	3,652	…	389,0	805,6
1898	1,907	1,5136	3,13	3,698	…	409,3	847,6
1899	2,012	1,5975	3,31	3,744	…	426,7	883,6
1899	2,012	1,5975	3,31	3,744	…	426,7	883,6
1900	2,121	1,6839	3,49	3,791	…	444,2	919,8
1901	2,273	1,8044	3,74	3,831	…	471,0	975,3
1902	2,394	1,9002	3,93	3,871	…	490,9	1.016,5
1903	2,552	2,0259	4,20	3,911	…	518,0	1.072,6
1904	2,632	2,0897	4,33	3,952	…	528,8	1.095,0
1905	2,821	2,2393	4,64	3,993	…	560,8	1.161,3
1906	3,041	2,4142	5,00	4,035	…	598,3	1.239,0
1907	3,228	2,5625	5,31	4,077	…	628,5	1.301,5
1908	3,282	2,6051	5,39	4,119	…	632,4	1.309,7

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1909	3,330	2,6434	5,47	4,162	…	635,1	1.315,2
1910	3,381	2,6838	5,56	4,206	…	638,1	1.321,3
1911	3,446	2,7360	5,67	4,250	…	643,8	1.333,1
1912	3,560	2,8265	5,85	4,294	…	658,2	1.363,1
1913	3,673	2,9157	6,04	4,339	2,9723E-09	672,0	1.391,5
1914	3,640	2,8899	5,98	4,384	3,0753E-09	659,2	1.365,0
1915	3,950	3,1356	6,49	4,430	3,3159E-09	707,8	1.465,7
1916	4,355	3,4573	7,16	4,477	3,5220E-09	772,2	1.599,1
1917	4,506	3,5771	7,41	4,523	4,2093E-09	790,9	1.637,7
1918	4,524	3,5912	7,44	4,571	4,8621E-09	785,6	1.626,9
1919	4,666	3,7042	7,67	4,619	5,5666E-09	802,0	1.660,7
1920	4,702	3,7324	7,73	4,667	6,2366E-09	799,7	1.656,1
1921	4,887	3,8798	8,03	4,730	5,8930E-09	820,2	1.698,6
1922	5,302	4,2090	8,72	4,793	5,6353E-09	878,2	1.818,5
1923	5,661	4,4938	9,31	4,859	5,3432E-09	924,8	1.915,1
1924	6,190	4,9139	10,18	4,927	5,5494E-09	997,3	2.065,3
1925	6,344	5,0364	10,43	4,996	5,9445E-09	1.008,1	2.087,5
1926	6,986	5,5462	11,48	5,067	5,9617E-09	1.094,6	2.266,6
1927	7,104	5,6392	11,68	5,141	5,7384E-09	1.096,9	2.271,5
1928	7,559	6,0006	12,43	5,216	5,3776E-09	1.150,4	2.382,3
1929	8,352	6,6306	13,73	5,294	5,2401E-09	1.252,5	2.593,6
1930	7,375	5,8548	12,12	5,374	5,0168E-09	1.089,5	2.256,1
1931	6,760	5,3665	11,11	5,456	4,7419E-09	983,6	2.036,8
1932	6,489	5,1513	10,67	5,540	4,4842E-09	929,8	1.925,5
1933	7,224	5,7350	11,88	5,626	4,3811E-09	1.019,4	2.110,9
1934	8,212	6,5191	13,50	5,715	4,4670E-09	1.140,7	2.362,2
1935	8,989	7,1360	14,78	5,806	4,5357E-09	1.229,1	2.545,2
1936	9,423	7,4803	15,49	5,899	4,7762E-09	1.268,1	2.625,9
1937	9,548	7,5799	15,70	5,995	5,0683E-09	1.264,4	2.618,2
1938	9,699	7,6999	15,94	6,093	5,1027E-09	1.263,7	2.616,9
1939	9,754	7,7431	16,03	6,194	5,0168E-09	1.250,1	2.588,7
1940	9,950	7,8985	16,36	6,298	5,4463E-09	1.254,1	2.597,0
1941	9,972	7,9163	16,39	6,415	5,8930E-09	1.234,0	2.555,4
1942	9,755	7,7438	16,04	6,537	6,6318E-09	1.184,6	2.453,1
1943	9,927	7,8804	16,32	6,661	7,2159E-09	1.183,1	2.449,9
1944	10,809	8,5807	17,77	6,787	8,2811E-09	1.264,3	2.618,1
1945	11,240	8,9226	18,48	6,919	9,2260E-09	1.289,6	2.670,4
1946	11,702	9,2897	19,24	7,053	1,0102E-08	1.317,1	2.727,5

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1947	12,064	9,5768	19,83	7,192	1,3075E-08	1.331,6	2.757,4
1948	12,500	9,9233	20,55	7,335	1,7112E-08	1.352,9	2.801,5
1949	13,491	10,7095	22,18	7,480	1,9679E-08	1.431,7	2.964,8
1950	14,609	11,5974	24,02	7,632	2,1960E-08	1.519,5	3.146,5
1951	15,997	12,6991	26,30	7,822	2,4242E-08	1.623,5	3.361,9
1952	16,838	13,3671	27,68	8,022	2,5953E-08	1.666,3	3.450,6
1953	17,680	14,0355	29,06	8,231	2,8377E-08	1.705,3	3.531,3
1954	18,780	14,9082	30,87	8,447	2,9803E-08	1.764,9	3.654,7
1955	19,887	15,7875	32,69	8,672	3,1229E-08	1.820,6	3.770,1
1956	20,755	16,4763	34,12	8,904	3,2941E-08	1.850,5	3.831,9
1957	22,176	17,6048	36,46	9,145	3,5389E-08	1.925,1	3.986,5
1958	21,994	17,4596	36,16	9,395	3,8193E-08	1.858,3	3.848,2
1959	22,331	17,7275	36,71	9,657	4,3065E-08	1.835,7	3.801,3
1960	24,370	19,3461	40,06	9,932	4,6797E-08	1.948,0	4.033,8
1961	26,170	20,7751	43,02	10,218	4,9565E-08	2.033,1	4.210,2
1962	28,360	22,5136	46,62	10,517	5,2857E-08	2.140,7	4.432,9
1963	29,410	23,3472	48,35	10,826	5,6066E-08	2.156,5	4.465,6
1964	31,350	24,8872	51,54	11,144	6,1556E-08	2.233,2	4.624,5
1965	32,900	26,1177	54,08	11,468	7,1645E-08	2.277,4	4.716,1
1966	35,660	28,3087	58,62	11,798	7,7978E-08	2.399,5	4.968,8
1967	37,010	29,3804	60,84	12,134	8,5607E-08	2.421,4	5.014,1
1968	37,140	29,4836	61,05	12,478	1,0195E-07	2.362,9	4.893,1
1969	38,540	30,5950	63,36	12,831	1,0830E-07	2.384,5	4.937,8
1970	40,800	32,3891	67,07	13,195	1,1375E-07	2.454,7	5.083,2
1971	42,500	33,7387	69,87	13,569	1,2147E-07	2.486,4	5.148,9
1972	43,720	34,7072	71,87	13,954	1,3024E-07	2.487,3	5.150,7
1973	46,070	36,5727	75,73	14,348	1,4260E-07	2.549,0	5.278,4
1974	50,330	39,9545	82,74	14,752	1,6669E-07	2.708,5	5.608,7
1975	52,040	41,3120	85,55	15,164	2,0606E-07	2.724,3	5.641,4
1976	53,070	42,1297	87,24	15,586	2,7505E-07	2.703,1	5.597,5
1977	53,280	42,2964	87,59	16,016	3,7972E-07	2.640,9	5.468,8
1978	53,430	42,4154	87,83	16,451	5,9938E-07	2.578,2	5.339,0
1979	56,530	44,8764	92,93	16,890	9,9914E-07	2.657,0	5.502,1
1980	60,860	48,3138	100,05	17,328	1,5901E-06	2.788,1	5.773,6
1981	64,180	50,9493	105,51	17,766	2,7895E-06	2.867,8	5.938,5
1982	63,970	50,7826	105,16	18,203	4,5873E-06	2.789,8	5.777,0
1983	58,000	46,0433	95,35	18,641	9,6862E-06	2.470,0	5.114,9
1984	60,210	47,7978	98,98	19,081	2,0361E-05	2.505,0	5.187,3

Estatísticas – Perú

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1985	61,470	48,7980	101,05	19,525	5,3631E-05	2.499,2	5.175,3
1986	68,910	54,7043	113,28	19,974	9,5421E-05	2.738,8	5.671,4
1987	74,240	58,9355	122,04	20,426	1,7731E-04	2.885,4	5.974,9
1988	67,240	53,3785	110,54	20,878	1,3600E-03	2.556,6	5.294,3
1989	58,220	46,2180	95,71	21,329	4,7583E-02	2.166,9	4.487,2
1990	55,260	43,8682	90,84	21,776	3,6076	2.014,5	4.171,6
1991	56,420	44,7891	92,75	22,218	18,382	2.015,9	4.174,5
1992	56,180	44,5985	92,35	22,655	31,898	1.968,6	4.076,5
1993	58,850	46,7181	96,74	23,087	47,393	2.023,5	4.190,3
1994	66,400	52,7117	109,15	23,517	58,643	2.023,5	4.641,6
1995	72,100	57,2366	118,52	23,943	65,169	2.390,5	4.950,2
1996	73,900	58,6656	121,48	24,367	72,689	2.407,6	4.985,5
1997	78,950	62,6745	129,79	24,787	78,912	2.528,5	5.235,9
1998	78,410	62,2458	128,90	25,202	84,632	2.469,9	5.114,6
1999	79,110	62,8015	130,05	25,608	87,568	2.452,4	5.078,4
2000	81,420	64,6353	133,85	26,004	90,858	2.485,6	5.147,1
2001	81,570	64,7544	134,09	26,390	92,655	2.453,8	5.081,3
2002	85,600	67,9536	140,72	26,765	92,834	2.538,9	5.257,5
2003	88,990	70,6448	146,29	27,131	94,932	2.603,9	5.392,0
2004	93,940	74,5743	154,43	27,487	98,409	2.713,0	5.618,1
2005	100,00	79,3851	164,39	27,836	100,000	2.851,9	5.905,7
2006	107,53	85,3618	176,77	28,176	102,002	3.029,6	6.273,6
2007	116,69	92,6333	191,82	28,508	103,818	3.249,3	6.728,7
2008	127,36	101,1029	209,36	28,837	109,825	3.506,1	7.260,3
2009	128,69	102,1637	211,56	29,165	113,049	3.503,0	7.253,9
2010	139,57	110,7973	229,44	29,496	114,777	3.756,3	7.778,6
2011	148,57	117,9462	244,24	29,831	118,646	3.953,8	8.187,5
2012	157,42	124,9644	258,77	30,170	122,981	4.142,0	8.577,2
2013	166,52	132,1938	273,74	30,513	126,445	4.332,4	8.971,5
2014	170,44	135,3007	280,18	30,859	130,524	4.384,5	9.079,3
2015	176,06	139,7657	289,42	31,210	136,267	4.478,3	9.273,6

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação científica, quando necessário.

Estatísticas – Uruguai

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1870	2,781	0,4828	0,86	0,343	3,9153E-07	1.407,6	2.520,3
1871	2,866	0,4977	0,89	0,354	4,1001E-07	1.405,8	2.517,0
1872	3,561	0,6184	1,11	0,364	4,1731E-07	1.698,8	3.041,6
1873	3,636	0,6313	1,13	0,376	4,2898E-07	1.678,9	3.006,0
1874	3,331	0,5783	1,04	0,387	4,2655E-07	1.494,4	2.675,7
1875	2,881	0,5002	0,90	0,399	4,3774E-07	1.253,7	2.244,8
1876	3,216	0,5583	1,00	0,411	4,3433E-07	1.358,5	2.432,3
1877	3,346	0,5809	1,04	0,424	4,5184E-07	1.370,1	2.453,1
1878	3,651	0,6339	1,13	0,437	4,5670E-07	1.450,5	2.597,0
1879	3,260	0,5661	1,01	0,450	4,8978E-07	1.258,0	2.252,3
1880	3,591	0,6235	1,12	0,464	4,8783E-07	1.343,8	2.406,0
1881	3,461	0,6009	1,08	0,482	4,5087E-07	1.246,8	2.232,2
1882	3,881	0,6739	1,21	0,502	4,5038E-07	1.342,4	2.403,5
1883	4,651	0,8075	1,45	0,522	4,7470E-07	1.546,9	2.769,7
1884	4,692	0,8146	1,46	0,543	4,7713E-07	1.500,2	2.686,0
1885	5,387	0,9353	1,67	0,564	4,0515E-07	1.658,3	2.969,1
1886	5,692	0,9882	1,77	0,587	3,8326E-07	1.683,5	3.014,2
1887	5,141	0,8927	1,60	0,610	3,6089E-07	1.463,4	2.620,2
1888	6,417	1,1141	1,99	0,635	3,6818E-07	1.754,5	3.141,3
1889	5,926	1,0289	1,84	0,660	4,9416E-07	1.558,9	2.791,2
1890	5,476	0,9508	1,70	0,686	4,0661E-07	1.386,0	2.481,5
1891	6,011	1,0437	1,87	0,706	3,6818E-07	1.478,4	2.646,9
1892	6,201	1,0767	1,93	0,727	3,3268E-07	1.481,0	2.651,6
1893	6,777	1,1767	2,11	0,748	2,8891E-07	1.573,1	2.816,6
1894	7,606	1,3206	2,36	0,770	3,0155E-07	1.715,1	3.070,8
1895	7,562	1,3129	2,35	0,792	3,2247E-07	1.657,7	2.968,0
1896	8,011	1,3910	2,49	0,815	3,4143E-07	1.706,7	3.055,8
1897	7,777	1,3503	2,42	0,839	3,3219E-07	1.609,5	2.881,6
1898	7,227	1,2548	2,25	0,864	3,8180E-07	1.452,3	2.600,3
1899	7,472	1,2974	2,32	0,889	3,5068E-07	1.459,4	2.613,0
1900	7,547	1,3103	2,35	0,915	3,9445E-07	1.432,0	2.564,0
1901	7,721	1,3407	2,40	0,930	4,2266E-07	1.441,6	2.581,0
1902	9,037	1,5692	2,81	0,945	3,4143E-07	1.660,5	2.973,0
1903	9,342	1,6221	2,90	0,961	3,8229E-07	1.687,9	3.022,1
1904	9,588	1,6647	2,98	0,977	3,5116E-07	1.703,9	3.050,7
1905	8,617	1,4962	2,68	0,993	4,0418E-07	1.506,8	2.697,8
1906	9,502	1,6498	2,95	1,009	4,3239E-07	1.635,1	2.927,6
1907	10,517	1,8261	3,27	1,026	4,1585E-07	1.779,8	3.186,6

Estatísticas – Uruguai

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1908	11,528	2,0016	3,58	1,043	4,1682E-07	1.919,1	3.436,0
1909	11,673	2,0268	3,63	1,062	4,1196E-07	1.908,5	3.417,0
1910	12,603	2,1882	3,92	1,081	4,2995E-07	2.024,2	3.624,2
1911	12,223	2,1223	3,80	1,112	4,3920E-07	1.908,6	3.417,2
1912	14,919	2,5903	4,64	1,144	4,4406E-07	2.264,2	4.054,0
1913	14,484	2,5148	4,50	1,177	4,8637E-07	2.136,6	3.825,4
1914	12,067	2,0952	3,75	1,223	5,1799E-07	1.713,2	3.067,3
1915	11,443	1,9868	3,56	1,246	5,6030E-07	1.594,5	2.854,9
1916	11,833	2,0546	3,68	1,269	5,5836E-07	1.619,0	2.898,8
1917	13,052	2,2663	4,06	1,292	5,7149E-07	1.754,1	3.140,6
1918	13,833	2,4018	4,30	1,316	6,0408E-07	1.825,1	3.267,7
1919	15,629	2,7136	4,86	1,341	6,6390E-07	2.023,6	3.623,0
1920	13,629	2,3663	4,24	1,371	7,7090E-07	1.726,0	3.090,3
1921	14,339	2,4896	4,46	1,402	7,1935E-07	1.775,8	3.179,4
1922	16,398	2,8472	5,10	1,433	6,6730E-07	1.986,9	3.557,4
1923	17,264	2,9976	5,37	1,465	6,4639E-07	2.046,1	3.663,5
1924	18,919	3,2848	5,88	1,498	6,3666E-07	2.192,8	3.926,1
1925	18,179	3,1560	5,65	1,534	6,3861E-07	2.057,4	3.684,0
1926	19,844	3,4456	6,17	1,571	6,3861E-07	2.193,2	3.926,8
1927	22,699	3,9413	7,06	1,608	6,1186E-07	2.451,0	4.388,4
1928	23,900	4,1498	7,43	1,646	6,1769E-07	2.521,1	4.513,9
1929	24,101	4,1846	7,49	1,685	6,3666E-07	2.483,5	4.446,5
1930	27,391	4,7559	8,52	1,713	6,3666E-07	2.776,3	4.970,9
1931	22,655	3,9335	7,04	1,741	6,3666E-07	2.259,4	4.045,2
1932	21,030	3,6515	6,54	1,770	6,2548E-07	2.063,0	3.693,6
1933	18,395	3,1938	5,72	1,799	5,9483E-07	1.775,3	3.178,6
1934	21,900	3,8025	6,81	1,829	5,9483E-07	2.079,0	3.722,3
1935	23,190	4,0265	7,21	1,859	6,1380E-07	2.165,9	3.878,0
1936	24,291	4,2175	7,55	1,889	6,0797E-07	2.232,7	3.997,5
1937	24,726	4,2931	7,69	1,921	6,2548E-07	2.234,8	4.001,3
1938	26,677	4,6319	8,29	1,952	6,2353E-07	2.372,9	4.248,6
1939	26,681	4,6326	8,29	1,944	6,5806E-07	2.383,0	4.266,6
1940	26,740	4,6429	8,31	1,965	6,8676E-07	2.362,8	4.230,5
1941	27,201	4,7229	8,46	1,987	6,7001E-07	2.376,9	4.255,7
1942	24,941	4,3305	7,75	2,010	6,8676E-07	2.154,5	3.857,5
1943	25,160	4,3686	7,82	2,032	7,3701E-07	2.149,9	3.849,2
1944	28,302	4,9140	8,80	2,055	7,5376E-07	2.391,2	4.281,4
1945	29,116	5,0554	9,05	2,081	8,5426E-07	2.429,3	4.349,5

Estatísticas – Uruguai

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1946	32,338	5,6148	10,05	2,107	9,5476E-07	2.664,8	4.771,2
1947	34,516	5,9930	10,73	2,134	1,1055E-06	2.808,4	5.028,2
1948	35,407	6,1477	11,01	2,160	1,1223E-06	2.846,2	5.095,9
1949	36,717	6,3752	11,41	2,188	1,1810E-06	2.913,7	5.216,8
1950	37,844	6,5708	11,76	2,194	1,1288E-06	2.994,5	5.361,5
1951	40,967	7,1130	12,74	2,223	1,2919E-06	3.199,7	5.728,8
1952	40,799	7,0840	12,68	2,253	1,4746E-06	3.144,3	5.629,6
1953	43,435	7,5415	13,50	2,284	1,5725E-06	3.302,0	5.912,0
1954	45,925	7,9739	14,28	2,317	1,7552E-06	3.442,1	6.162,9
1955	46,644	8,0987	14,50	2,353	1,9118E-06	3.441,7	6.162,1
1956	47,189	8,1934	14,67	2,389	2,0423E-06	3.429,2	6.139,8
1957	47,462	8,2408	14,75	2,440	2,3408E-06	3.377,4	6.047,0
1958	45,757	7,9447	14,22	2,470	2,7535E-06	3.216,5	5.758,9
1959	44,472	7,7216	13,83	2,500	3,8382E-06	3.088,7	5.530,0
1960	46,085	8,0017	14,33	2,538	5,3161E-06	3.153,0	5.645,3
1961	47,234	8,2012	14,68	2,571	6,5253E-06	3.190,2	5.711,8
1962	46,491	8,0721	14,45	2,603	7,2371E-06	3.101,2	5.552,4
1963	46,570	8,0858	14,48	2,634	8,7753E-06	3.069,7	5.496,1
1964	47,706	8,2832	14,83	2,664	1,2493E-05	3.109,0	5.566,4
1965	48,205	8,3698	14,99	2,693	1,9559E-05	3.107,5	5.563,8
1966	49,682	8,6261	15,44	2,722	3,3928E-05	3.169,4	5.674,7
1967	47,865	8,3107	14,88	2,749	6,4217E-05	3.023,3	5.413,1
1968	48,769	8,4677	15,16	2,773	1,4470E-04	3.053,1	5.466,4
1969	51,629	8,9643	16,05	2,794	1,7504E-04	3.208,7	5.745,0
1970	52,834	9,1735	16,42	2,808	2,0359E-04	3.266,4	5.848,3
1971	52,701	9,1504	16,38	2,817	2,5235E-04	3.248,4	5.816,1
1972	52,005	9,0296	16,17	2,820	4,4537E-04	3.202,0	5.733,0
1973	52,148	9,0545	16,21	2,821	8,7736E-04	3.210,1	5.747,5
1974	53,658	9,3166	16,68	2,823	1,5548E-03	3.300,8	5.909,9
1975	56,930	9,8846	17,70	2,829	2,8205E-03	3.494,6	6.256,9
1975	56,930	9,8846	17,70	2,829	2,8205E-03	3.494,6	6.256,9
1976	59,170	10,2737	18,39	2,840	4,2483E-03	3.617,8	6.477,5
1977	60,031	10,4232	18,66	2,855	6,7206E-03	3.650,4	6.535,9
1978	63,258	10,9833	19,66	2,874	9,7146E-03	3.821,5	6.842,2
1979	67,179	11,6642	20,88	2,894	1,6208E-02	4.030,5	7.216,3
1980	71,104	12,3458	22,10	2,914	2,6497E-02	4.237,3	7.586,6
1981	72,213	12,5383	22,45	2,933	3,5517E-02	4.275,4	7.654,8
1982	65,167	11,3148	20,26	2,952	4,2263E-02	3.833,3	6.863,3

Estatísticas – Uruguai

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1983	58,471	10,1523	18,18	2,971	6,3055E-02	3.417,5	6.118,9
1984	57,803	10,0363	17,97	2,990	9,7928E-02	3.357,1	6.010,6
1985	58,651	10,1835	18,23	3,009	1,6865E-01	3.384,7	6.060,2
1986	63,818	11,0806	19,84	3,028	2,9747E-01	3.659,8	6.552,7
1987	68,919	11,9663	21,42	3,047	4,8657E-01	3.927,8	7.032,5
1988	69,940	12,1436	21,74	3,066	7,8917E-01	3.961,2	7.092,3
1989	70,712	12,2776	21,98	3,085	1,4240	3.979,5	7.125,1
1990	70,922	12,3141	22,05	3,106	3,0264	3.965,2	7.099,4
1991	73,432	12,7499	22,83	3,127	6,1126	4.077,7	7.300,8
1992	79,256	13,7612	24,64	3,149	10,2972	4.370,5	7.825,0
1993	81,362	14,1269	25,29	3,171	15,8680	4.454,6	7.975,7
1994	87,287	15,1555	27,13	3,195	22,9668	4.744,2	8.494,2
1995	86,023	14,9361	26,74	3,218	32,6698	4.641,1	8.309,7
1996	90,822	15,7692	28,23	3,236	41,9291	4.873,7	8.726,1
1997	98,585	17,1171	30,65	3,256	50,2390	5.256,8	9.412,0
1998	103,040	17,8906	32,03	3,274	55,6703	5.464,8	9.784,4
1999	101,041	17,5437	31,41	3,289	58,8206	5.334,3	9.550,8
2000	99,091	17,2051	30,80	3,301	61,6227	5.212,3	9.332,4
2001	95,282	16,5437	29,62	3,308	64,3090	5.000,6	8.953,2
2002	87,915	15,2646	27,33	3,309	73,2946	4.613,7	8.260,5
2003	88,623	15,3875	27,55	3,304	87,4988	4.657,9	8.339,6
2004	93,058	16,1575	28,93	3,302	95,5116	4.893,6	8.761,8
2005	100,00	17,3629	31,09	3,306	100,000	5.252,4	9.404,0
2006	104,10	18,0745	32,36	3,314	106,399	5.453,2	9.763,6
2007	110,91	19,2568	34,48	3,324	115,032	5.793,4	10.372,8
2008	118,87	20,6387	36,95	3,334	124,075	6.190,3	11.083,3
2009	121,66	21,1240	37,82	3,345	132,883	6.315,2	11.307,0
2010	131,89	22,8993	41,00	3,357	141,755	6.822,2	12.214,7
2011	141,57	24,5804	44,01	3,368	153,228	7.297,6	13.065,9
2012	146,77	25,4840	45,63	3,380	165,636	7.539,7	13.499,3
2013	153,23	26,6045	47,63	3,392	179,840	7.843,8	14.043,9
2014	158,59	27,5352	49,30	3,404	195,805	8.090,1	14.484,8
2015	161,12	27,9758	50,09	3,415	214,210	8.191,0	14.665,5

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação científica, quando necessário.

Estatísticas – Venezuela

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1830	…	…	…	…	2,356E-02	…	…
1831	…	…	…	…	2,356E-02	…	…
1832	…	…	…	…	2,422E-02	…	…
1833	…	…	…	…	2,511E-02	…	…
1834	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1835	…	…	…	…	2,867E-02	…	…
1836	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1837	…	…	…	…	2,489E-02	…	…
1838	…	…	…	…	2,733E-02	…	…
1839	…	…	…	…	2,778E-02	…	…
1840	…	…	…	…	2,756E-02	…	…
1841	…	…	…	…	2,600E-02	…	…
1842	…	…	…	…	2,489E-02	…	…
1843	…	…	…	…	2,311E-02	…	…
1844	…	…	…	…	2,267E-02	…	…
1845	…	…	…	…	2,400E-02	…	…
1846	…	…	…	…	2,489E-02	…	…
1847	…	…	…	…	2,378E-02	…	…
1848	…	…	…	…	2,422E-02	…	…
1849	…	…	…	…	2,356E-02	…	…
1850	…	…	…	…	2,222E-02	…	…
1851	…	…	…	…	2,400E-02	…	…
1852	…	…	…	…	2,422E-02	…	…
1853	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1854	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1855	…	…	…	…	2,733E-02	…	…
1856	…	…	…	…	2,822E-02	…	…
1857	…	…	…	…	2,956E-02	…	…
1858	…	…	…	…	2,800E-02	…	…
1859	…	…	…	…	2,867E-02	…	…
1860	…	…	…	…	2,822E-02	…	…
1861	…	…	…	…	2,711E-02	…	…
1862	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1863	…	…	…	…	2,622E-02	…	…
1864	…	…	…	…	3,467E-02	…	…
1865	…	…	…	…	3,067E-02	…	…
1866	…	…	…	…	2,733E-02	…	…
1867	…	…	…	…	2,889E-02	…	…

Estatísticas – Venezuela

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1868	…	…	…	…	2,889E-02	…	…
1869	…	…	…	…	2,667E-02	…	…
1870	…	…	…	1,653	3,022E-02	…	…
1871	…	…	…	1,675	3,444E-02	…	…
1872	…	…	…	1,699	3,933E-02	…	…
1873	…	…	…	1,725	3,644E-02	…	…
1874	…	…	…	1,753	3,711E-02	…	…
1875	…	…	…	1,784	3,622E-02	…	…
1876	…	…	…	1,816	3,044E-02	…	…
1877	…	…	…	1,849	3,511E-02	…	…
1878	…	…	…	1,883	3,156E-02	…	…
1879	…	…	…	1,917	2,822E-02	…	…
1880	…	…	…	1,952	2,622E-02	…	…
1881	…	…	…	1,986	2,689E-02	…	…
1882	…	…	…	2,019	2,778E-02	…	…
1883	…	…	…	2,052	2,756E-02	…	…
1884	…	…	…	2,083	2,667E-02	…	…
1885	…	…	…	2,113	2,556E-02	…	…
1886	…	…	…	2,129	2,733E-02	…	…
1887	…	…	…	2,147	2,778E-02	…	…
1888	…	…	…	2,173	2,778E-02	…	…
1889	…	…	…	2,198	2,978E-02	…	…
1890	…	…	…	2,224	3,244E-02	…	…
1891	…	…	…	2,255	3,133E-02	…	…
1892	…	…	…	2,285	3,044E-02	…	…
1893	…	…	…	2,314	2,822E-02	…	…
1894	…	…	…	2,346	2,844E-02	…	…
1895	…	…	…	2,375	2,911E-02	…	…
1896	…	…	…	2,408	2,556E-02	…	…
1897	…	…	…	2,442	2,422E-02	…	…
1898	…	…	…	2,475	2,467E-02	…	…
1899	…	…	…	2,509	2,044E-02	…	…
1900	0,842	1,225	2,19	2,542	2,378E-02	481,9	860,3
1901	0,828	1,205	2,15	2,576	2,333E-02	467,6	834,8
1902	0,901	1,311	2,34	2,609	2,133E-02	502,4	896,8
1903	0,974	1,417	2,53	2,643	2,067E-02	536,0	957,0
1904	0,951	1,383	2,47	2,690	2,156E-02	514,2	918,0
1905	0,939	1,367	2,44	2,706	2,222E-02	505,0	901,5

Estatísticas – Venezuela

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1906	0,876	1,275	2,28	2,720	2,600E-02	468,9	837,0
1907	0,876	1,275	2,28	2,741	2,511E-02	465,3	830,6
1908	0,937	1,363	2,43	2,761	2,311E-02	493,6	881,2
1909	0,970	1,411	2,52	2,780	2,400E-02	507,6	906,2
1910	1,002	1,458	2,60	2,805	2,689E-02	519,7	927,8
1911	1,071	1,558	2,78	2,834	2,956E-02	549,8	981,6
1912	1,108	1,612	2,88	2,856	3,111E-02	564,5	1.007,8
1913	1,279	1,862	3,32	2,874	2,711E-02	647,8	1.156,4
1914	1,118	1,627	2,90	2,899	2,733E-02	561,3	1.002,0
1915	1,153	1,677	2,99	2,918	2,911E-02	574,8	1.026,2
1916	1,088	1,582	2,83	2,929	3,200E-02	540,3	964,5
1917	1,269	1,847	3,30	2,944	3,689E-02	627,3	1.119,9
1918	1,262	1,836	3,28	2,958	3,800E-02	620,6	1.107,9
1919	1,178	1,715	3,06	2,973	4,444E-02	576,7	1.029,6
1920	1,415	2,059	3,68	2,992	5,200E-02	688,2	1.228,6
1921	1,473	2,143	3,83	3,008	3,889E-02	712,4	1.271,8
1922	1,514	2,202	3,93	3,025	3,511E-02	728,1	1.299,8
1923	1,746	2,541	4,54	3,049	3,533E-02	833,5	1.487,9
1924	2,023	2,943	5,25	3,077	3,689E-02	956,6	1.707,7
1925	2,614	3,803	6,79	3,114	3,844E-02	1.221,4	2.180,5
1926	3,161	4,600	8,21	3,152	3,956E-02	1.459,5	2.605,5
1927	3,547	5,161	9,21	3,185	3,778E-02	1.620,3	2.892,6
1928	3,971	5,779	10,32	3,221	3,733E-02	1.794,1	3.202,9
1929	4,504	6,553	11,70	3,259	3,600E-02	2.010,8	3.589,8
1930	4,584	6,671	11,91	3,300	3,333E-02	2.021,4	3.608,6
1931	3,705	5,392	9,63	3,336	3,222E-02	1.616,2	2.885,2
1932	3,549	5,164	9,22	3,368	2,978E-02	1.533,4	2.737,4
1933	3,883	5,650	10,09	3,401	2,711E-02	1.661,4	2.965,9
1934	4,144	6,030	10,77	3,431	2,356E-02	1.757,5	3.137,6
1935	4,445	6,468	11,55	3,465	2,289E-02	1.866,6	3.332,2
1936	4,882	7,104	12,68	3,510	2,422E-02	2.024,0	3.613,4
1937	5,601	8,151	14,55	3,565	2,422E-02	2.286,3	4.081,6
1938	6,055	8,812	15,73	3,623	2,267E-02	2.432,1	4.341,9
1939	6,423	9,346	16,68	3,699	2,244E-02	2.526,6	4.510,5
1940	6,173	8,983	16,04	3,784	2,222E-02	2.373,9	4.237,9
1941	6,072	8,836	15,77	3,858	2,356E-02	2.290,2	4.088,6
1942	5,310	7,726	13,79	3,934	2,489E-02	1.963,9	3.506,1
1943	5,796	8,434	15,06	4,020	2,644E-02	2.097,9	3.745,3

Estatísticas – Venezuela

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1944	7,149	10,403	18,57	4,114	2,844E-02	2.528,8	4.514,4
1945	8,690	12,645	22,57	4,223	3,089E-02	2.994,3	5.345,5
1946	10,427	15,173	27,09	4,347	3,422E-02	3.490,5	6.231,3
1947	12,472	18,148	32,40	4,486	3,778E-02	4.045,5	7.222,1
1948	13,884	20,203	36,07	4,690	4,044E-02	4.307,8	7.690,4
1949	19,853	28,888	51,57	4,830	4,338E-02	5.981,0	10.677,4
1950	15,074	21,935	39,16	5,094	4,422E-02	4.306,3	7.687,7
1951	16,123	23,461	41,88	5,292	4,737E-02	4.433,1	7.914,2
1952	17,532	25,511	45,54	5,509	4,794E-02	4.631,1	8.267,6
1953	18,207	26,494	47,30	5,739	4,730E-02	4.616,5	8.241,6
1954	20,092	29,236	52,19	5,980	4,733E-02	4.889,0	8.728,1
1955	21,774	31,685	56,56	6,230	4,717E-02	5.086,2	9.080,1
1956	23,664	34,434	61,47	6,486	4,758E-02	5.309,0	9.477,8
1957	27,188	39,562	70,63	6,749	4,658E-02	5.861,9	10.464,9
1958	27,537	40,070	71,53	7,018	4,880E-02	5.709,4	10.192,6
1959	29,759	43,303	77,31	7,295	5,130E-02	5.936,2	10.597,5
1960	30,943	45,026	80,38	7,579	5,306E-02	5.940,9	10.605,9
1961	31,930	46,463	82,95	7,871	5,157E-02	5.903,0	10.538,2
1962	34,655	50,428	90,03	8,171	5,208E-02	6.171,8	11.018,2
1963	36,007	52,395	93,54	8,476	5,268E-02	6.181,8	11.036,0
1964	40,014	58,226	103,95	8,784	5,378E-02	6.628,9	11.834,1
1965	41,680	60,650	108,27	9,094	5,470E-02	6.669,6	11.906,7
1966	42,310	61,566	109,91	9,404	5,567E-02	6.546,6	11.687,2
1967	43,509	63,311	113,02	9,717	5,569E-02	6.515,1	11.631,1
1968	46,701	67,956	121,32	10,038	5,640E-02	6.770,2	12.086,3
1969	47,031	68,436	122,17	10,371	5,778E-02	6.599,0	11.780,7
1970	50,658	73,714	131,60	10,721	5,922E-02	6.875,6	12.274,5
1971	51,407	74,804	133,54	11,089	6,114E-02	6.745,6	12.042,4
1972	52,066	75,764	135,26	11,474	6,286E-02	6.602,8	11.787,6
1973	55,768	81,150	144,87	11,877	6,546E-02	6.832,7	12.197,9
1974	56,922	82,830	147,87	12,297	7,088E-02	6.735,8	12.024,9
1975	58,571	85,229	152,15	12,734	7,814E-02	6.692,8	11.948,2
1976	63,097	91,815	163,91	13,190	8,408E-02	6.960,7	12.426,4
1977	67,054	97,572	174,19	13,663	9,064E-02	7.141,1	12.748,6
1978	68,627	99,862	178,28	14,145	9,709E-02	7.060,0	12.603,8
1979	69,152	100,625	179,64	14,623	1,091E-01	6.881,2	12.284,5
1980	66,095	96,176	171,70	15,091	1,326E-01	6.373,0	11.377,3
1981	65,855	95,828	171,07	15,570	1,539E-01	6.154,5	10.987,3

Estatísticas – Venezuela

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1982	64,491	93,843	167,53	16,048	1,687E-01	5.847,8	10.439,6
1983	62,063	90,310	161,22	16,522	1,794E-01	5.466,0	9.758,1
1984	62,958	91,612	163,55	16,993	2,002E-01	5.391,2	9.624,5
1985	63,080	91,789	163,87	17,460	2,230E-01	5.257,1	9.385,2
1986	67,186	97,765	174,53	17,923	2,487E-01	5.454,7	9.738,0
1987	69,593	101,267	180,78	18,382	3,187E-01	5.508,9	9.834,6
1988	73,644	107,162	191,31	18,839	4,126E-01	5.688,2	10.154,8
1989	67,333	97,978	174,91	19,295	7,611E-01	5.078,0	9.065,5
1990	71,688	104,316	186,23	19,750	1,0706	5.281,8	9.429,2
1991	78,663	114,465	204,35	20,197	1,4367	5.667,4	10.117,7
1992	83,430	121,402	216,73	20,659	1,8882	5.876,5	10.490,9
1993	83,660	121,737	217,33	21,121	2,6080	5.763,8	10.289,7
1994	81,695	118,877	212,22	21,583	4,1942	5.507,9	9.832,8
1995	84,923	123,574	220,61	22,043	6,7074	5.606,0	10.008,1
1996	84,755	123,330	220,17	22,502	13,406	5.480,8	9.784,6
1997	90,154	131,187	234,20	22,959	20,115	5.714,0	10.200,8
1998	90,420	131,573	234,89	23,413	27,313	5.619,6	10.032,4
1999	85,021	123,717	220,86	23,867	33,750	5.183,6	9.253,9
2000	88,156	128,279	229,01	24,311	39,219	5.276,6	9.419,9
2001	91,148	132,633	236,78	24,765	44,135	5.355,6	9.561,1
2002	83,076	120,887	215,81	25,220	54,036	4.793,3	8.557,2
2003	76,633	111,512	199,07	25,674	70,836	4.343,4	7.754,0
2004	90,647	131,904	235,48	26,127	86,241	5.048,6	9.012,9
2005	100,00	145,513	259,78	26,577	100,00	5.475,2	9.774,4
2006	109,87	159,879	285,42	27,031	113,66	5.914,6	10.559,0
2007	119,49	173,874	310,41	27,483	134,92	6.326,6	11.294,4
2008	125,80	183,050	326,79	27,935	177,33	6.552,7	11.698,1
2009	121,77	177,189	316,32	28,384	228,03	6.242,6	11.144,4
2010	119,96	174,552	311,62	28,834	292,31	6.053,7	10.807,3
2011	124,96	181,840	324,63	29,291	368,57	6.208,0	11.082,8
2012	132,00	192,071	342,89	29,756	446,23	6.455,0	11.523,6
2013	133,77	194,651	347,50	30,227	627,57	6.439,6	11.496,2
2014	128,42	186,865	333,60	30,706	1.017,7	6.085,5	10.864,1
2015	121,10	176,214	314,58	31,193	2.643,0	5.649,1	10.084,9

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005. A inflação elevada recomenda que o índice de preços IPC seja expresso em notação científica, quando necessário.

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1790	0,071	32,358	40,34	447,246	...	72,349	90,2
1791	0,075	34,294	42,75	460,792	...	74,425	92,8
1792	0,081	36,825	45,91	474,907	...	77,542	96,7
1793	0,236	107,730	134,31	489,364	...	220,142	274,5
1794	0,267	121,972	152,06	504,162	...	241,929	301,6
1795	0,284	129,702	161,70	519,415	...	249,708	311,3
1796	0,293	133,840	166,86	535,124	...	250,110	311,8
1797	0,299	136,519	170,20	551,402	...	247,584	308,7
1798	0,312	142,376	177,50	568,022	...	250,653	312,5
1799	0,334	152,437	190,04	585,210	...	260,483	324,7
1800	0,353	161,104	200,85	598,802	...	269,045	335,4
1801	0,370	168,966	210,65	612,709	...	275,769	343,8
1802	0,382	174,279	217,28	627,058	...	277,932	346,5
1803	0,389	177,241	220,97	641,848	...	276,142	344,3
1804	0,404	184,123	229,55	657,071	...	280,217	349,3
1805	0,425	193,878	241,71	672,736	...	288,194	359,3
1806	0,445	203,025	253,11	689,095	...	294,625	367,3
1807	0,445	203,221	253,36	706,086	...	287,813	358,8
1808	0,446	203,678	253,93	723,139	...	281,658	351,1
1809	0,481	219,248	273,34	740,499	...	296,082	369,1
1810	0,507	231,400	288,49	758,048	...	305,258	380,6
1811	0,530	241,918	301,60	775,439	...	311,976	388,9
1812	0,551	251,587	313,66	793,144	...	317,202	395,5
1813	0,583	265,894	331,49	810,969	...	327,872	408,8
1814	0,607	277,022	345,37	829,037	...	334,149	416,6
1815	0,612	279,243	348,14	847,533	...	329,478	410,8
1816	0,612	279,222	348,11	866,707	...	322,164	401,6
1817	0,626	285,711	356,20	887,060	...	322,088	401,5
1818	0,649	296,099	369,15	908,590	...	325,888	406,3
1819	0,662	301,826	376,29	930,914	...	324,225	404,2
1820	0,662	301,826	376,29	936,582	...	322,263	401,8
1821	0,682	311,183	387,95	942,285	...	330,243	411,7
1822	0,666	303,902	378,88	948,055	...	320,553	399,6
1823	0,668	304,851	380,06	953,861	...	319,596	398,4
1824	0,668	304,755	379,94	959,712	...	317,549	395,9
1825	0,674	307,682	383,59	965,628	...	318,634	397,2
1826	0,687	313,587	390,95	971,566	...	322,765	402,4
1827	0,694	316,453	394,52	977,509	...	323,734	403,6

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1828	0,683	311,566	388,43	983,560	...	316,773	394,9
1829	0,701	319,638	398,50	989,588	...	323,001	402,7
1830	0,705	321,520	400,84	995,634	...	322,930	402,6
1831	0,712	324,987	405,16	1.001,733	...	324,424	404,5
1832	0,740	337,396	420,63	1.007,977	...	334,726	417,3
1833	0,749	341,574	425,84	1.014,330	...	336,748	419,8
1834	0,748	341,445	425,68	1.020,738	...	334,508	417,0
1835	0,773	352,715	439,73	1.027,303	...	343,340	428,0
1836	0,787	359,117	447,71	1.033,861	...	347,355	433,1
1837	0,797	363,637	453,35	1.040,690	...	349,419	435,6
1838	0,811	369,995	461,28	1.047,518	...	353,211	440,4
1839	0,819	373,463	465,60	1.054,467	...	354,172	441,5
1840	0,847	386,534	481,90	1.061,532	...	364,128	454,0
1841	0,845	385,570	480,69	1.068,679	...	360,791	449,8
1842	0,849	387,360	482,92	1.075,802	...	360,066	448,9
1843	0,872	397,900	496,07	1.082,994	...	367,407	458,0
1844	0,897	409,099	510,03	1.090,248	...	375,235	467,8
1845	0,921	420,220	523,89	1.097,732	...	382,807	477,2
1846	0,983	448,464	559,10	1.105,241	...	405,761	505,9
1847	1,033	471,056	587,27	1.112,652	...	423,363	527,8
1848	0,958	436,978	544,78	1.119,972	...	390,169	486,4
1849	0,968	441,595	550,54	1.127,670	...	391,599	488,2
1850	1,130	515,550	642,74	1.135,809	...	453,905	565,9
1851	1,229	560,557	698,85	1.143,308	...	490,294	611,3
1852	1,273	580,572	723,80	1.150,847	...	504,474	628,9
1853	1,272	580,322	723,49	1.158,250	...	501,034	624,6
1854	1,311	598,118	745,68	1.165,666	...	513,113	639,7
1855	1,315	600,120	748,17	1.172,858	...	511,673	637,9
1856	1,370	624,786	778,93	1.179,938	...	529,507	660,1
1857	1,423	649,352	809,55	1.187,646	...	546,756	681,6
1858	1,458	665,081	829,16	1.195,360	...	556,386	693,7
1859	1,442	657,901	820,21	1.203,177	...	546,803	681,7
1860	1,497	682,847	851,31	1.211,173	...	563,790	702,9
1861	1,656	755,521	941,91	1.219,215	...	619,678	772,6
1862	1,714	781,967	974,88	1.227,068	...	637,264	794,5
1863	1,774	809,270	1.008,92	1.235,196	...	655,175	816,8
1864	1,806	824,003	1.027,29	1.243,482	...	662,657	826,1
1865	1,840	839,229	1.046,27	1.251,813	...	670,411	835,8

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1866	1,864	850,443	1.060,25	1.261,617	…	674,089	840,4
1867	1,830	835,070	1.041,09	1.268,489	…	658,319	820,7
1868	1,938	884,009	1.102,10	1.276,869	…	692,326	863,1
1869	1,990	908,029	1.132,05	1.285,576	…	706,321	880,6
1870	1,970	898,911	1.120,68	1.299,927	…	691,509	862,1
1871	2,026	924,466	1.152,54	1.302,663	…	709,674	884,8
1872	2,105	960,186	1.197,07	1.311,697	…	732,018	912,6
1873	2,120	967,275	1.205,91	1.322,826	…	731,219	911,6
1874	2,245	1.024,277	1.276,97	1.338,748	…	765,101	953,9
1875	2,324	1.060,102	1.321,64	1.343,430	…	789,101	983,8
1876	2,330	1.063,144	1.325,43	1.351,931	…	786,389	980,4
1877	2,376	1.084,038	1.351,48	1.360,705	…	796,674	993,2
1878	2,402	1.095,979	1.366,37	1.370,971	…	799,418	996,6
1879	2,424	1.105,644	1.378,42	1.376,278	…	803,358	1.001,6
1880	2,524	1.151,620	1.435,73	1.387,423	…	830,042	1.034,8
1881	2,581	1.177,697	1.468,24	1.400,082	…	841,163	1.048,7
1882	2,659	1.213,172	1.512,47	1.414,599	…	857,608	1.069,2
1883	2,689	1.226,689	1.529,32	1.430,731	…	857,386	1.068,9
1884	2,715	1.238,402	1.543,93	1.443,502	…	857,915	1.069,6
1885	2,750	1.254,568	1.564,08	1.457,663	…	860,671	1.073,0
1886	2,830	1.291,066	1.609,58	1.469,991	…	878,281	1.095,0
1887	2,914	1.329,284	1.657,23	1.485,417	…	894,889	1.115,7
1888	3,013	1.374,562	1.713,68	1.500,228	…	916,236	1.142,3
1889	3,044	1.388,726	1.731,34	1.516,736	…	915,602	1.141,5
1890	3,117	1.422,056	1.772,89	1.533,355	…	927,415	1.156,2
1891	3,173	1.447,653	1.804,80	1.543,495	…	937,906	1.169,3
1892	3,281	1.496,873	1.866,16	1.557,695	…	960,954	1.198,0
1893	3,245	1.480,408	1.845,64	1.566,905	…	944,797	1.177,9
1894	3,307	1.508,535	1.880,70	1.578,015	…	955,970	1.191,8
1895	3,472	1.583,962	1.974,74	1.591,523	…	995,249	1.240,8
1896	3,507	1.599,802	1.994,49	1.603,250	…	997,849	1.244,0
1897	3,636	1.658,994	2.068,28	1.615,986	…	1.026,615	1.279,9
1898	3,815	1.740,285	2.169,63	1.627,423	…	1.069,350	1.333,2
1899	4,005	1.827,299	2.278,11	1.644,607	…	1.111,086	1.385,2
1900	4,102	1.871,154	2.332,78	1.661,323	…	1.126,304	1.404,2
1901	4,274	1.949,743	2.430,76	1.678,009	…	1.161,938	1.448,6
1902	4,308	1.965,341	2.450,21	1.695,858	…	1.158,906	1.444,8
1903	4,463	2.036,093	2.538,41	1.713,328	…	1.188,385	1.481,6

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1904	4,485	2.046,274	2.551,11	1.731,295	…	1.181,932	1.473,5
1905	4,687	2.138,356	2.665,91	1.749,196	…	1.222,479	1.524,1
1906	5,015	2.288,041	2.852,52	1.767,078	…	1.294,816	1.614,3
1907	5,171	2.358,970	2.940,95	1.785,382	…	1.321,269	1.647,2
1908	4,985	2.274,047	2.835,07	1.804,437	…	1.260,253	1.571,2
1909	5,314	2.424,134	3.022,19	1.823,765	…	1.329,192	1.657,1
1910	5,377	2.453,224	3.058,45	1.842,837	…	1.331,221	1.659,6
1911	5,587	2.548,900	3.177,73	1.860,108	…	1.370,297	1.708,4
1912	5,816	2.653,405	3.308,02	1.874,141	…	1.415,798	1.765,1
1913	6,008	2.740,967	3.417,19	1.889,300	…	1.450,785	1.808,7
1914	5,654	2.579,250	3.215,57	1.905,305	…	1.353,720	1.687,7
1915	5,829	2.659,207	3.315,26	1.915,600	…	1.388,184	1.730,7
1916	6,336	2.890,558	3.603,68	1.924,747	…	1.501,786	1.872,3
1917	6,184	2.821,184	3.517,19	1.931,832	…	1.460,367	1.820,7
1918	6,289	2.869,144	3.576,99	1.935,518	…	1.482,365	1.848,1
1919	6,201	2.828,976	3.526,91	1.931,479	…	1.464,668	1.826,0
1920	6,201	2.828,976	3.526,91	1.937,660	…	1.459,996	1.820,2
1921	6,139	2.800,687	3.491,64	1.957,319	…	1.430,879	1.783,9
1922	6,550	2.988,333	3.725,58	1.978,559	…	1.510,358	1.883,0
1923	6,963	3.176,597	3.960,29	2.001,629	…	1.587,006	1.978,5
1924	7,304	3.332,251	4.154,34	2.025,351	…	1.645,270	2.051,2
1925	7,582	3.458,876	4.312,21	2.048,028	…	1.688,882	2.105,5
1926	7,855	3.583,396	4.467,45	2.070,759	…	1.730,474	2.157,4
1927	8,051	3.672,981	4.579,14	2.092,812	…	1.755,046	2.188,0
1928	8,309	3.790,516	4.725,67	2.114,847	…	1.792,336	2.234,5
1929	8,666	3.953,508	4.928,87	2.136,501	…	1.850,459	2.307,0
1930	8,172	3.728,158	4.647,93	2.158,552	…	1.727,157	2.153,3
1931	7,649	3.489,556	4.350,46	2.182,960	…	1.598,543	1.992,9
1932	7,144	3.259,246	4.063,33	2.206,640	…	1.477,017	1.841,4
1933	7,251	3.308,134	4.124,28	2.230,426	…	1.483,185	1.849,1
1934	7,621	3.476,849	4.334,62	2.254,330	…	1.542,298	1.922,8
1935	8,048	3.671,553	4.577,36	2.279,397	…	1.610,756	2.008,1
1936	8,740	3.987,306	4.971,01	2.305,979	…	1.729,116	2.155,7
1937	9,212	4.202,621	5.239,44	2.334,042	…	1.800,576	2.244,8
1938	9,203	4.198,418	5.234,20	2.360,078	…	1.778,932	2.217,8
1939	9,856	4.496,506	5.605,83	2.387,062	…	1.883,699	2.348,4
1940	10,172	4.640,394	5.785,22	2.407,749	…	1.927,275	2.402,7
1941	11,036	5.034,827	6.276,96	2.431,417	…	2.070,738	2.581,6

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1942	12,041	5.492,997	6.848,16	2.458,621	…	2.234,178	2.785,4
1943	13,172	6.009,338	7.491,89	2.483,750	…	2.419,462	3.016,4
1944	13,489	6.153,562	7.671,70	2.508,190	…	2.453,388	3.058,7
1945	12,396	5.655,124	7.050,29	2.523,570	…	2.240,922	2.793,8
1946	11,020	5.027,405	6.267,71	2.553,668	…	1.968,699	2.454,4
1947	11,196	5.107,844	6.367,99	2.408,629	…	2.120,644	2.643,8
1948	11,812	5.388,775	6.718,23	2.403,400	…	2.242,147	2.795,3
1949	12,237	5.582,771	6.960,09	2.441,630	…	2.286,494	2.850,6
1950	13,204	6.023,810	7.509,93	2.527,960	…	2.382,874	2.970,7
1951	14,326	6.535,834	8.148,28	2.571,868	…	2.541,279	3.168,2
1952	14,914	6.803,803	8.482,36	2.617,940	…	2.598,914	3.240,1
1953	15,615	7.123,582	8.881,03	2.664,029	…	2.673,988	3.333,7
1954	15,880	7.244,682	9.032,01	2.710,678	…	2.672,646	3.332,0
1955	16,849	7.686,608	9.582,96	2.758,315	…	2.786,705	3.474,2
1956	17,439	7.955,639	9.918,36	2.807,246	…	2.833,966	3.533,1
1957	17,979	8.202,264	10.225,83	2.857,663	…	2.870,270	3.578,4
1958	18,177	8.292,489	10.338,32	2.909,651	…	2.849,994	3.553,1
1959	19,213	8.765,161	10.927,60	2.963,216	…	2.957,989	3.687,7
1960	20,135	9.185,889	11.452,12	3.018,344	…	3.043,354	3.794,2
1961	21,021	9.590,068	11.956,02	3.075,073	…	3.118,647	3.888,0
1962	22,156	10.107,931	12.601,64	3.133,554	…	3.225,708	4.021,5
1963	23,220	10.593,112	13.206,52	3.194,075	…	3.316,488	4.134,7
1964	24,729	11.281,664	14.064,95	3.256,989	…	3.463,833	4.318,4
1965	25,990	11.857,029	14.782,26	3.322,495	…	3.568,712	4.449,1
1966	27,290	12.449,881	15.521,37	3.390,686	…	3.671,789	4.577,6
1967	28,272	12.898,076	16.080,14	3.461,343	…	3.726,321	4.645,6
1968	29,856	13.620,369	16.980,63	3.533,967	2,060	3.854,130	4.805,0
1969	31,638	14.433,505	17.994,37	3.607,866	2,159	4.000,566	4.987,5
1970	32,910	15.013,732	18.717,74	3.682,488	2,285	4.077,062	5.082,9
1971	34,247	15.623,541	19.478,00	3.757,735	2,406	4.157,702	5.183,4
1972	36,202	16.515,725	20.590,29	3.833,595	2,530	4.308,156	5.371,0
1973	38,567	17.594,716	21.935,48	3.909,722	2,776	4.500,247	5.610,5
1974	39,172	17.870,742	22.279,60	3.985,734	3,230	4.483,677	5.589,8
1975	39,531	18.034,090	22.483,25	4.061,399	3,620	4.440,364	5.535,8
1976	41,484	18.925,269	23.594,29	4.136,542	3,953	4.575,143	5.703,9
1977	43,178	19.698,255	24.557,98	4.211,322	4,395	4.677,451	5.831,4
1978	45,070	20.561,461	25.634,14	4.286,282	4,750	4.797,038	5.980,5
1979	46,928	21.408,904	26.690,66	4.362,190	5,287	4.907,834	6.118,6

Estatísticas – Mundo

	PIB real 2005=100	PIB US$ 2005		População milhões	IGP*	Renda percapita	
		US$ bilhões	US$ bi.PPP			US$	milhões
1980	47,800	21.806,573	27.186,44	4.439,632	6,167	4.911,797	6.123,6
1981	48,832	22.277,335	27.773,34	4.518,602	7,173	4.930,139	6.146,4
1982	49,037	22.371,048	27.890,17	4.599,003	8,265	4.864,325	6.064,4
1983	50,404	22.994,759	28.667,76	4.681,211	9,466	4.912,139	6.124,0
1984	52,837	24.104,641	30.051,46	4.765,658	10,842	5.057,988	6.305,8
1985	54,902	25.046,681	31.225,91	4.852,541	12,384	5.161,560	6.435,0
1986	56,738	25.884,458	32.270,37	4.942,056	13,844	5.237,589	6.529,7
1987	58,762	26.807,658	33.421,33	5.033,805	15,815	5.325,526	6.639,4
1988	61,540	28.075,076	35.001,43	5.126,633	18,295	5.476,319	6.827,4
1989	63,855	29.131,104	36.317,99	5.218,978	20,461	5.581,764	6.958,8
1990	65,754	29.997,208	37.397,77	5.309,668	25,968	5.649,545	7.043,3
1991	66,776	30.463,642	37.979,28	5.398,329	30,522	5.643,162	7.035,4
1992	68,192	31.109,455	38.784,42	5.485,115	35,757	5.671,614	7.070,8
1993	69,409	31.664,761	39.476,72	5.570,045	42,554	5.684,830	7.087,3
1994	71,701	32.710,467	40.780,41	5.653,316	54,104	5.786,068	7.213,5
1995	73,776	33.657,317	41.960,86	5.735,123	62,268	5.868,630	7.316,5
1996	76,276	34.797,489	43.382,32	5.815,392	67,536	5.983,687	7.459,9
1997	79,102	36.086,972	44.989,93	5.894,155	71,608	6.122,501	7.633,0
1997	79,102	36.086,972	44.989,93	5.894,155	71,608	6.122,501	7.633,0
1998	80,971	36.939,729	46.053,07	5.971,883	75,561	6.185,608	7.711,6
1999	83,653	38.163,019	47.578,15	6.049,205	79,777	6.308,766	7.865,2
2000	87,228	39.793,931	49.611,43	6.126,622	83,447	6.495,248	8.097,7
2001	88,629	40.433,057	50.408,23	6.204,311	87,018	6.516,930	8.124,7
2002	90,359	41.222,313	51.392,20	6.282,302	89,881	6.561,658	8.180,5
2003	92,765	42.320,099	52.760,82	6.360,765	93,027	6.653,304	8.294,7
2004	96,550	44.046,716	54.913,41	6.439,842	96,404	6.839,720	8.527,1
2005	100,000	45.620,693	56.875,70	6.519,636	100,000	6.997,430	8.723,8
2006	104,112	47.496,623	59.214,44	6.567,781	103,610	7.231,761	9.015,9
2007	108,204	49.363,289	61.541,62	6.645,687	107,475	7.427,869	9.260,4
2008	109,806	50.094,112	62.452,75	6.724,771	113,697	7.449,193	9.287,0
2009	107,526	49.054,111	61.156,17	6.804,046	116,426	7.209,550	8.988,2
2010	111,910	51.053,990	63.649,44	6.884,008	120,629	7.416,318	9.246,0
2011	115,028	52.476,348	65.422,70	6.964,618	126,407	7.534,706	9.393,6
2012	117,638	53.667,284	66.907,45	7.043,181	131,236	7.619,750	9.499,6
2013	120,337	54.898,692	68.442,66	7.125,097	136,026	7.704,975	9.605,9
2014	123,336	56.266,640	70.148,09	7.207,965	140,406	7.806,176	9.732,0
2015	127,159	58.010,906	72.322,68	7.291,797	144,759	7.955,640	9.918,4

Fontes : ver referências no texto.
Notação : Produto Interno Brito, real, base 2005=100; Produto Interno Bruto, US$ bilhões de 2005, convertido em dólares pela taxa média de câmbio e pelo critério de PPP do Banco Mundial; População, milhões de habitantes, até 1949, estimativas SILCON; IPC, Índice de preços ao consumidor, média anual, base 2005=100; Renda per capita, US$ de 2005.

Cooperação multidimensional e expansão econômica: a África como espaço de projeção internacional

do Brasil durante o Governo Lula (2003-2010)

Dhiego de M. Mapa

Doutorando em História Política e Bens Culturais (PPHPBC/CPDOC/FGV)

dhiegomapa@hotmail.com

Resumo

O presente artigo visa efetuar registro e análise panorâmica da estratégia africana da Política Externa Brasileira (PEB), durante o governo Lula (2003-2010). Tendo por ênfase as ações de cooperação técnica para o desenvolvimento (CTPD) e as relações econômicas e comerciais, o presente estudo tem por objetivo expor os avanços e limites apresentados à dinâmica multidimensional das relações Brasil-África no período. Em seu desenvolvimento, busca-se contrapor o escopo multidimensional das ações de CTPD brasileiras junto a países africanos e o baixo aproveitamento da potencialidade da dimensão econômico-comercial.

Abstract

This paper aims to provide a broad analysis of the African strategy of Brazilian foreign policy during the Lula government (2003-2010). With emphasis on the technical cooperation among developing countries (TCDC) as well as economic and trade relations, the present research aims to record the advances and limits of this policy given the multidimensional dynamics of Brazilian-African relations during this period. This paper seeks to contrast the wide scope of Brazilian TCDC actions with African countries with the restricted utilization of Brazil's economic and commercial potential.

A PEB (Política Externa Brasileira), durante o governo Lula, demonstrou-se ativista e protagônica, apoiada em voluntarismo presidencial e no reforço da identidade de país do Sul. Orientada pela perspectiva de que "o Brasil deve assumir um papel crescente no cenário internacional, projetando uma imagem externa altiva e soberana"[1], a diplomacia brasileira, entre 2003-2010, agiu fundamentada em quatro eixos basilares: 1. o entorno regional, núcleo central do projeto de inserção internacional do Brasil; 2. a África, fronteira atlântica do país; 3. a Ásia, importante para a inserção brasileira no mercado global, em vista de figurar como centro dinâmico da economia mundial; 4. Europa e EUA (Estados Unidos da América), centro político e hegemônico mundial, com quem o Brasil possui vínculos diplomáticos tradicionais.

Partindo da constatação de que a África Ocidental "representa uma antiga fronteira, que havia sido esquecida, mas cujos laços precisam ser reatados"[2], a política externa do governo Lula efetuou aproximação diplomática com países africanos, pautada pela prioridade estratégica conferida à cooperação Sul-Sul, e envidou esforços no estabelecimento de concertação político-diplomática, buscando realizar investimentos diretos e cooperação técnica.

Esse movimento de revitalização de uma política brasileira para a África, observada a partir de 2003, resultou da convergência de concepções entre internacionalistas, policymakers, intelectuais e lideranças africanas e brasileiras, congregados em torno de um núcleo de pensamento comum[3]. Esse eixo cognitivo é caracterizado por: crítica ao neoliberalismo (genericamente denominado de "Consenso de Washington"), valorização do papel do Estado como gestor do desenvolvimento econômico e social de um país, combate à globalização assimétrica, postura anti-hegemônica e defesa do estabelecimento da multipolaridade. Dessa comunidade epistêmica[4] emergiu a base de apoio e formulação da revitalização da política africana do Brasil.

O presente artigo pretende delimitar os resultados práticos e os objetivos pragmáticos desse processo para a PEB. Para tanto, estrutura-se em dois eixos temáticos conjugados. Primeiramente, buscaremos apreender a cooperação técnica estabelecida entre o Brasil e alguns países africanos. Após isso, o esforço será em delimitar a dimensão econômico-comercial das relações Brasil-África. Por meio de percepção crítica, o objetivo do artigo é apontar avanços e entraves no aprofundamento das relações Brasil-África em termos de relações econômico-

1 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA 2003/2010, Resumo Executivo, 1. Política, MRE. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010/listagem_view_ordem_pasta?b_start:int=0&-C=. Acesso em: 20 mai. 2011

2 Ibidem.

3 Esse bloco engloba os críticos das reformas liberais da década de 90 (o chamado "Consenso de Washington"), do ideal reformista do Estado mínimo, da abertura econômica e das privatizações. Em geral, são setores que compreendem ser a ação estatal fundamental para o desenvolvimento nacional de forma a equalizar os interesses do empresariado nacional com as vicissitudes do mercado, além de possibilitar a correção social (programas de distribuição de renda). Essa perspectiva possui relações com o pensamento nacional-desenvolvimentista do século XX, com algumas especificidades conjunturais, dadas pela percepção de que o Brasil vivencia uma etapa diferente de seu desenvolvimento capitalista. Não se trata de um retorno ao projeto desenvolvimentista da ISI (Industrialização por Substituição de Importações), que se volta para o mercado interno e é fortemente protecionista, mas se trata de uma adaptação ao cenário mundial do pós-Guerra Fria, que procura aliar liberalismo e desenvolvimentismo, a partir de uma visão social reformista de corte progressista. O objetivo seria a formulação de um projeto nacional de desenvolvimento que torne a economia brasileira apta a inserir-se de forma competitiva no mercado internacional globalizado. (Cf.: DINIZ, Eli. "O pós-Consenso de Washingt5on: globalização, Estado e governabilidade reexaminados". In: DINI, Eli (org.). Globalização, Estado e desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio. Rio de Janeiro: FGV, 2007, p. 19-61)

4 Os blocos sociais (burocratas, políticos, intelectuais, empresariado) que conformam o apoio ou crítica à definição do interesse nacional (e da diretriz conferida à política externa para a África, em específico) compõem aquilo que François Merrien conceitua como "comunidades epistêmicas". Uma comunidade epistêmica é composta por redes de especialistas que possuem um modelo comum, no que diz respeito à causalidade e ao conjunto de valores políticos. Eles unem-se pela crença inabalável no engajamento para formular políticas públicas que busquem a melhoria e o bem-estar da humanidade. Dessa forma, a política externa do governo Lula (bem como sua diretriz para a África) foi apoiada por uma comunidade epistêmica – em que, a nível doméstico, os defensores da conduta diplomática do governo Lula são, necessariamente, os críticos do governo Cardoso (Cf.: MERRIEN, François-Xavier. Globalization et protection sociale. Lausanne: Université de Lausanne- Rapport de Recherche. Version Préliminaire, 2003 Apud CRISE INTERNACIONAL: impactos sobre o emprego no Brasil e o debate para a constituição de uma nova ordem global. Comunicação da Presidência, IPEA, nº 21, abr. 2009, p. 02. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado_presidencia/09_04_29_Comunica-Presi_21_Crise_Empregos.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011).

-comerciais e no âmbito da cooperação para o desenvolvimento.

1. Cooperação técnica para o desenvolvimento

Ao longo do governo Lula, a promoção do desenvolvimento foi a força motriz das políticas públicas, tanto interna quanto externamente. Na política externa, a busca do desenvolvimento com justiça social se traduziu na "dimensão humanista" da diplomacia brasileira, conforme defendido pelo então ministro Celso Amorim. Em termos práticos, essa concepção conceitual se materializou na estratégia de inserção internacional via cooperação Sul-Sul.

Ao estabelecer as diretrizes conceituais e estratégicas da diplomacia do governo Lula, o ex-ministro Amorim procurou enfatizar a "dimensão humanista, que se projeta na promoção da cooperação internacional para o desenvolvimento e para a paz" (que seria a face externa da busca do "desenvolvimento com justiça social" na arena doméstica). Esse ideal cooperativo orientaria as duas formas de ação prioritárias: o regionalismo (busca de integração sul-americana) e o universalismo (preenchimento de espaços internacionais através do estabelecimento de coalizões ao Sul). Ancorada na crítica ao unilateralismo norte-americano pós-11 de setembro (e o respectivo discurso antiterrorismo), Amorim delimitaria que essa dimensão humanista visava "chamar atenção para os limites de enfoques que privilegiam a dimensão militar da segurança internacional, sem levar em conta os vínculos entre desenvolvimento econômico e social, por um lado, e paz e segurança internacional, por outro"[5].

Percebe-se nessa dimensão a confluência entre as diretrizes de política doméstica de caráter partidário (os programas sociais que buscam equalizar desenvolvimento econômico e distribuição de renda) e os "valores universais" defendidos pela diplomacia do governo Lula. Essa perspectiva se expressaria no discurso diplomático que defende "a redução do hiato entre ricos e pobres, a promoção e proteção dos direitos humanos, a defesa do meio ambiente e a construção de um mundo mais justo". Conforme Amorim, a "mesma aspiração por desenvolvimento e progresso social, que moldam a ação governamental em âmbito interno, nos mobilizará nos planos regional e global" e, sendo assim, essa "aspiração por paz e solidariedade passa necessariamente por uma atenção detida para as carências dos menos favorecidos"[6]. Foi a partir desse discurso da "dimensão humanista" da PEB que a diplomacia brasileira estreitou laços com países africanos e estabeleceu acordos cooperativos ao longo do governo Lula.

Inobstante, os debates em torno das oportunidades de cooperação entre Brasil e África identificavam, ainda em 2003, o setor energético, o combate ao crime organizado, as áreas da saúde, meio ambiente e defesa (soluções de conflito e operações de paz) como de grande potencial. A tônica, nesse sentido, seria a construção de parcerias com a África em variados campos, reforçando a idéia dos "vínculos entre paz e crescimento econômico: sem desenvolvimento não há paz, e sem paz não há desenvolvimento"[7]. Essa cognição seria reforçada durante a viagem de Amorim à África (Moçambique, Zimbábue, São Tomé e Príncipe, Angola, África do Sul, Namíbia e Gana), que antecedeu a viagem presidencial de novembro do mesmo ano.

5 AMORIM, Celso L. N. "Conceitos e estratégias da diplomacia do Governo Lula", Diplomacia, Estratégia, Política. Brasília: ano I, nº 1, out-dez 2004, p. 41-48.

6 MRE. Nota nº 120. Aula Magna do Senhor Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, no Instituto Rio Branco, 10 de abril de 2003. Disponível em: http://www.mre.gov.br/portugues/imprensa/nota_detalhe3.asp?ID_RELEASE=140. Acesso em: 03 abr. 2010.

7 Cf.: FÓRUM BRASIL-ÁFRICA: POLÍTICA, COOPERAÇÃO E COMÉRCIO. FORTALEZA, 09 e 10 de junho de 2003. Relatórios. Disponível em: www2.mre.gov.br/projfba/docs/anais/relatorio_g1m1.pdf. Acesso em: 30 mai. 2011.

Essa sondagem diplomática, ao mapear as áreas de interesses convergentes entre o Brasil e os países visitados, reafirmou a multiplicidade de temas de interesse recíproco nos campos político, econômico e da cooperação técnica, com intensidade variável em conformidade com os países. Em seu relato da missão diplomática que empreendeu no continente africano, Amorim expôs o seguinte:

> O que posso dizer, de uma maneira muito geral, é que pude confirmar o enorme interesse que o Brasil desperta na África e também o enorme potencial que vejo para nós nesses países africanos, do ponto de vista de cooperação técnica, do ponto de vista político, cultural, mas também do ponto de vista comercial. Vários projetos grandes estão em gestação; não sabemos ainda se eles serão totalmente bem sucedidos ou não, se eles se desenvolverão totalmente ou não [...] Em todos esses países, nós percebemos um grande número de oportunidades e grandes interesses, que vão desde a área da mineração e da energia (o interesse da Companhia Vale do Rio Doce em Moçambique, por exemplo, ou da Petrobrás em Angola) até áreas relativas à construção civil e à educação. Mas a educação vista não apenas como cooperação técnica, mas também como exportação de serviços nesse campo de maneira profissional, bem como em temas como o "Bolsa Escola". Há muito interesse também na cooperação na área de saúde, especialmente no que diz respeito à AIDS. Todos tinham muito interesse também no Fome Zero e como poderiam utilizar a experiência brasileira, que ainda está iniciando, mas que pode ser compartilhada com esses países. Há muito interesse na área agrícola, que pode ter um aspecto de cooperação técnica, mas também pode ter desdobramentos comerciais[8].

A "visão geral" que Amorim obteve na África foi a do interesse que o Brasil desperta no continente, visto que apresenta um grau de desenvolvimento "que já deu passos mais avançados em vários setores em que eles ainda estão, em alguns casos, começando". É nesse aspecto que os programas sociais implementados pelo governo brasileiro ("Bolsa Escola", "Fome Zero", programas de combate ao HIV/AIDS) aguçavam o interesse dos países visitados em estabelecer programas cooperativos com o Brasil. Nesse aspecto, segundo Amorim, o Brasil se destacaria "no sentido de que temos um nível aproximado de desenvolvimento, temos uma melhor compreensão dos problemas, não chegamos com soluções prontas que muitas vezes são incompatíveis com as condições locais"[9]. Assim, o programa de governo doméstico serviu como cartão de visitas da diplomacia do governo Lula, em sua diretriz africana.

De fato, desde a primeira viagem de Lula à África (em 2003), a imagem do Brasil que se procurou projetar no continente seria a de um parceiro estratégico que almeja favorecer a promoção do desenvolvimento social, político e econômico, através de laços de cooperação diversos. Isso ficaria patente no discurso presidencial durante a visita a Moçambique:

> A disposição do nosso Governo é, definitivamente, aprimorar essas relações, fazer com que elas sejam as mais saudáveis possível. Nós sabemos que o Brasil tem condição de ajudar em várias áreas, independentemente de sermos um país com muitos problemas de pobreza. A verdade é que o Brasil pode ajudar muitos setores da economia, muitos setores ligados à saúde, à educação; ligados ao transporte, à agricultura, à indústria [...] Queremos apenas sermos companheiros e parceiros na construção de um mundo socialmente justo, um mundo que possa garantir melhoria de vida para as pessoas [10].

Portanto, a busca por reforçar relações diplomáticas com os países que compõem a fronteira do Atlântico Sul (a África Ocidental), encontrou espaço de penetração através da pro-

8 MRE. Nota nº 162. Transcrição sem Revisão da Coletiva do Ministro de Estado das Relações Exteriores (Texto de Apoio para a Imprensa), 14 de maio de 2003. Disponível em: http://www.mre.gov.br/portugues/imprensa/nota_detalhe3.asp?ID_RELEASE=182. Acesso em: 03 abr. 2010

9 Ibidem.

10 Palavras do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, na Reunião com o Senhor Joaquim Chissano, Presidente da República de Moçambique (transcrição). Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/presidente-da-republica-federativa-do-brasil/0379937294409--palavras-do-presidente-da-republica-luiz-inacio. Acesso em: 23 jul. 2010.

pagação da "dimensão humanista" da PEB. A diplomacia presidencial[11], nesse aspecto, foi incisiva, visto que forneceu a liga entre a política doméstica, os anseios africanos e os objetivos da diplomacia nacional (ampliação do fluxo de comércio, estabelecimento de coalizões ao Sul e melhoramento da imagem internacional do país). Em vista disso – e das oportunidades de ganhos no comércio exterior (principalmente no setor energético) e de projeção internacional do Brasil – a política africana do Brasil alcançou dimensão inovadora.

O resultado da atenção conferida à África foi o aprofundamento e ampliação dos laços cooperativos em múltiplas dimensões. O estabelecimento de cooperação técnica se deu em âmbito multidimensional, abrangendo os setores da saúde, educação, agricultura, aquicultura, transportes e infraestrutura, ciência e tecnologia, defesa, energia, formação profissional e cooperação esportiva, com países diversos e intensidade variável.

Na área da saúde encetou-se cooperação técnica no combate a doenças tropicais, a exemplo dos projetos conjuntos de prevenção e controle da malária e formação de técnicos para o combate à doença (Angola, Camarões, Guiné-Bissau, Quênia, Benin, Gabão e Togo). A instalação de um escritório regional da Fundação Oswaldo Cruz (FIOCRUZ) em Moçambique, conforme acordo de 2008, foi um marco importante na área da saúde. Com Angola, Benin, Senegal e Gana foram ainda estabelecidos projetos de cooperação para o apoio ao diagnóstico e tratamento da Anemia Falciforme. Houve missões técnicas enviadas a Zâmbia (em 2005, 2007 e 2009), Namíbia (2006) e Serra Leoa (2009), para o estabelecimento de cooperação no combate ao HIV/AIDS. De fato, o projeto "Fortalecimento das Ações de combate ao HIV/AIDS" foi firmado com Quênia, São Tomé e Príncipe, Botsuana e Zâmbia. Destaca-se, nesse campo, a participação do Ministério da Saúde, da Agência Brasileira de Cooperação (ABC) e da FIOCRUZ (com o envio de técnicos) em conjunto com o MRE. Ao todo, computou-se a assinatura de 53 atos bilaterais de cooperação na área de saúde com 22 países diferentes[12].

A cooperação na área educacional foi mais intensa com países africanos com os quais o Brasil partilha a mesma identidade linguística (Angola, Moçambique, São Tomé e Príncipe e Cabo Verde), mas não se restringiu aos mesmos. O intercâmbio entre estudantes e pesquisadores acadêmicos, seja para o ensino da língua portuguesa na África ou para o estudo da cultura africana no Brasil, foi o carro chefe das cooperações na área da educação. Destaca-se, nesse sentido, a parceria entre o MRE, o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), para o funcionamento do Programa de Estudantes-Convênio de Pós-Graduação (PEC-PG), que forneceu bolsas de estudo em nível de pós-graduação (mestrado e doutorado) para estudantes

11 De acordo com Sergio Danese, "diplomacia presidencial" pode ser definida como "a condução pessoal de assuntos de política externa, fora da mera rotina ou das atribuições ex officio, pelo presidente, ou, no caso de regime parlamentarista, pelo chefe de estado e/ou de governo". Por essa definição, a "diplomacia presidencial" supera as questões rotineiras (burocráticas) da função presidencial, e se caracteriza pelo ativismo, pela conjugação de iniciativas que tornam a figura do presidente central à condução da política externa – apresentando-se como aquele que confere direcionamento político à atuação diplomática profissional. A "diplomacia presidencial", portanto, seria a participação do presidente na condução da política externa, cuja característica mais marcante é a visibilidade que a figura do presidente empresta a assuntos de política externa – resultante da relação presidencial com a opinião pública e o equilíbrio político doméstico (Cf.: DANESE, Sergio. Diplomacia presidencial: história e crítica. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999, p. 70).

12 Os atos assinados foram: 5 Memorandos de Entendimento (Moçambique, Namíbia, Botsuana, Guiné Equatorial e Congo), 1 Acordo de Cooperação na área Sanitária e Fitossanitária (Moçambique), 31 Ajustes Complementares (Quênia, Angola, Zâmbia, Argélia, São Tomé e Príncipe, Botsuana Moçambique, Camarões, Benin, Gana, Senegal, Guiné Bissau e Cabo Verde) 10 Protocolos de Intenção de Cooperação (Burkina Faso, Nigéria, Benin, Líbia, São Tomé e Príncipe, Moçambique, Etiópia, Namíbia,Burundi e Camarões), 4 Programas Executivos (São Tomé e Príncipe e Cabo Verde), 1 Carta de Intenções sobre Cooperação (Gabão) e 1 Acordo para Instalação de Sede da FIOCRUZ (Moçambique). Cf.: BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA 2003/2010, África, MRE. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010/listagem_view_ordem_pasta?b_start:int=0&-C=. Acesso em: 20 mai. 2011.

africanos[13]. Entre 2003-2010, o PEC-PG favoreceu 237 alunos de 14 países africanos (Angola, Benin, Cabo Verde, Camarões, Costa do Marfim, Egito, Gana, Guiné-Bissau, Moçambique, Namíbia, Nigéria, RDC, São Tomé e Príncipe, e Senegal).

Além do PEC-PG, também se destacou o Programa de Estudantes-Convênio de Graduação (PEC-G)[14] que, no período 2003-2010, selecionou 4326 alunos de 20 países africanos diferentes (África do Sul, Angola, Benin, Cabo Verde, Camarões, Costa do Marfim, Gabão, Gana, Guiné-Bissau, Mali, Marrocos, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Quênia, República do Congo, RDC, São Tomé e Príncipe, Senegal e Togo). O apoio técnico fornecido pelo Ministério da Educação, nesse sentido, foi fundamental. Ao longo do governo Lula, foram assinados 55 atos bilaterais na área da educação, entre memorandos de entendimento e acordos diversos, com mais de uma dezena de países africanos. Dois importantes feitos na área da cooperação educacional devem ser ressaltados: primeiro, a criação da Universidade Federal da Integração Luso-Afro-Brasileira (UNILAB), com sede em Redenção, Ceará, que recebe estudantes e professores oriundos dos Países Africanos de Língua Portuguesa; em segundo lugar, a abertura do leitorado de língua e literatura brasileira no Camarões (que abriu precedente para que o mesmo se realizasse no Mali e Zâmbia)[15].

Os casos cooperativos nas áreas da saúde e educação são um demonstrativo da sinergia interministerial que envolve o esforço de estabelecimento de cooperação multidimensional. A ampliação do raio de ação do Estado, que no caso do governo Lula envolveu a criação de novas pastas ministeriais (em oposição à ideia do Estado mínimo), acompanhou o dinamismo diplomático. As missões diplomáticas brasileiras (na África ou em outras regiões) foram compostas de representantes de vários ministérios e de empresários, articulados pelo MRE, a fim de que estabelecessem acordos cooperativos diversos e multisetoriais. Não apenas o MRE articulou-se aos demais ministérios, mas estes também criaram (ou redimensionaram) estâncias para dialogar com o Itamaraty e tratar das questões de política externa que envolvessem cada ministério, através de secretarias específicas voltadas para assuntos internacionais. O Estado apresenta, portanto, relevância logística no movimento de revitalização da política africana do Brasil, entre 2003-2010.

Esse processo conjuga a expansão de atores e interesses envolvidos na PEB durante o governo Lula. Conforme Lima, Hirst e Pinheiro, essa "presença de destaque dos 'ministérios domésticos' no tabuleiro internacional", acompanhou o adensamento da política de cooperação Sul-Sul e resulta de uma coalizão de atores e interesses domésticos e internacionais. Consolida-se, assim, a tendência apresentada pela PEB desde o fim dos governos militares do Brasil: pluralização de atores e politização da política externa[16].

A politização da política externa, de forma geral, seria algo próprio das instituições

13 É importante observar que o PEC-PG é um programa criado por protocolo assinado em 1981 (portanto, anterior ao governo Lula) e atualizado em 2006. Durante a primeira década do século XXI, do total de 1.600 estudantes selecionados pelo convênio, cerca de 75% dos candidatos provinham de países do entorno regional (com destaque para Colômbia, Peru e Argentina), 20% eram de países africanos (principalmente Moçambique, Cabo Verde e Angola) e outros 5% de países asiáticos. Conforme dados oficiais de 2012, dos 54 países que participam do PEC-PG, 23 são africanos, 26 são das Américas e 6 são da Ásia. (Cf.: HISTÓRICO DO PEC-PG. Disponível em: http://www.dce.mre.gov.br/PEC/PG/historico.html. Acesso em: 09 mar. 2012)

14 Criado oficialmente em 1965, o PEC-G é um programa que oferece oportunidade de formação educacional em nível de graduação a estudantes de países em desenvolvimento com os quais o Brasil mantém acordo educacional, cultural ou científico-tecnológico, sendo administrado pela Divisão de Temas Educacional do MRE em conjunto com o Ministério da Educação. (Cf.: PROGRAMA DE ESTUDANTE--CONVÊNIO DE GRADUAÇÃO – PEC-G. Disponível em: http://www.dce.mre.gov.br/pec/pecg.html. Acesso em: 09 mar. 2012)

15 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Op. cit.

16 HIRST, Mônica; LIMA, Maria Regina Soares de; PINHEIRO, Letícia. "A política externa do governo brasileiro em tempos de novos horizontes e desafios". OPSA, Análise de Conjuntura, nº 12, dez. 2010. Disponível em: www.opsa.com.br. Acesso em: 07 mar. 2012.

democráticas e resulta do debate acerca dos perigos do "efeito distributivo" (beneficiamento de determinados setores em detrimento de outros) presente no processo decisório da política externa. O efeito disso é que as prerrogativas do MRE passam a ser compartilhadas com outras esferas governamentais (Ministérios da Economia, da Cultura, da Educação, do Turismo, etc.), além de abrir diálogo com o empresariado nacional, acadêmicos, ONG's e setores sociais interessados nos rumos diplomáticos do país[17].

A articulação interministerial em torno dos rumos diplomáticos do Brasil tem sido algo notório no conjunto de acordos de cooperação firmados pelo Brasil ao redor do mundo. Esse processo, que tem quebrado o tradicional insulamento burocrático do Itamaraty, ao longo dos anos, tem reflexo sobre a estrutura dos diversos ministérios que defendem interesses nacionais em suas relações internacionais. A existência de secretarias, subsecretarias, departamentos e assessorias, que fomentam a articulação institucional em torno dos acordos e programas internacionais nos quais o Brasil esteja envolvido, são exemplo desse movimento.

A consulta aos organogramas ministeriais apresenta dados interessantes a esse respeito. Enquanto o MRE dialoga com os outros ministérios através de suas subsecretarias[18] (Subsecretarias-Gerais de Energia e Alta Tecnologia, de Cooperação, Cultura e Promoção Comercial, e a de Assuntos Econômicos e Financeiros), os outros ministérios também possuem seus canais institucionais de articulação com os assuntos internacionais de seu interesse. O Ministério da Educação tem a Assessoria Internacional, vinculada ao Gabinete do Ministro[19], que cuida dos programas de cooperação educacional internacional. O Ministério do Turismo possui o Departamento de Relações Internacionais do Turismo, ligado à Secretaria Nacional de Políticas de Turismo[20].

O MinC (Ministério da Cultura) tem uma Diretoria de Relações Internacionais, ligada à Secretaria Executiva do ministério[21]. O MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio) articula as questões relativas ao comércio exterior por meio da SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) e da SE/CAMEX (Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior)[22]. O MCT (Ministério da Ciência e Tecnologia, atual MCTI – Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação), possui a Assessoria de Assuntos Internacionais[23].

Destarte, o alargamento ministerial foi uma das características do governo Lula e a atuação diplomática brasileira no período apresentou a tendência à pluralização de atores em vista da politização da política externa. No movimento de aprofundamento dos laços de cooperação multisetorial entre o Brasil e alguns países africanos, a articulação interministerial (que caracterizou a diplomacia do governo Lula) se fez notar e serve como panorama da atuação brasileira na cooperação para o desenvolvimento.

Foi assim que, em articulação interministerial entre o MRE, o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA),

17 LIMA, Maria Regina Soares de. "Instituições Democráticas e Política Exterior". Contexto Internacional, vol. 22, nº 02. Rio de Janeiro: IRI/PUC-RJ, jul-dez/2000, p. 265-303. Disponível em: http://publique.rdc.puc-rio.br/contextointernacional/media/Lima_vol22n2.pdf. Acesso em: 22 dez. 2010.

18 Cf.: Organograma do MRE. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/organograma-1. Acesso em: 03 jun. 2011.

19 Cf.: Ministério da Educação – Gabinete do Ministro. Disponível em: http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=102&Itemid=858. Acesso em: 03 jun. 2011.

20 Cf.: Organograma do Ministério do Turismo. Disponível em: http://www.turismo.gov.br/turismo/o_ministerio/organograma/. Acesso em: 03 jun. 2011.

21 Cf.: Secretaria Executiva do MinC. Disponível em: http://www.cultura.gov.br/site/o-ministerio/secretaria-executiva/. Acesso em: 03 jun. 2012.

22 Cf.: Organograma do MDIC. Disponível em: http://www.mdic.gov.br//arquivos/dwnl_1271101778.gif. Acesso em: 03 jun. 2011.

23 Cf.: Organograma do MCT. Disponível em: http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/10627.html. Acesso em: 03 jun. 2011.

o Brasil intensificou relações cooperativas com a África no campo da agricultura. Nessa área, foram assinados mais de 50 instrumentos jurídicos internacionais, entre Acordos, Memorandos de Entendimento, Ajustes Complementares e Programas de Trabalho, entre 2003 e 2010, com 18 países africanos. Os objetivos divulgados da cooperação agrícola seriam o incremento da produção de alimentos, o combate à fome e à pobreza, a geração de empregos e a sustentabilidade do meio ambiente produtivo, além dos ganhos comerciais visados pelo Brasil.

Destaca-se, neste processo, a atuação da EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), que abriu Escritório Regional para a África, sediado em Acra, Gana, o qual iniciou suas atividades em 2007 e foi formalmente inaugurado pelo presidente Lula em abril de 2008. A EMBRAPA atua na oferta de capacitação e realização de ações conjuntas com países africanos, com foco na transferência de tecnologias, mediante o compartilhamento de conhecimentos e de experiências no campo do desenvolvimento tecnológico da agropecuária, agrofloresta e meio ambiente. Em termos objetivos, foram executados projetos cooperativos em agricultura junto a Angola, Argélia, Cabo Verde, Camarões, Guiné-Bissau, Moçambique, São Tomé e Príncipe, Senegal, Tanzânia e Tunísia. Um importante instrumento cooperativo foi o projeto "Apoio ao Desenvolvimento do Setor Algodoeiro dos Países do C-4", conhecido como "Projeto Cotton-4", implementado pela EMBRAPA e pela ABC, a partir de 2009, junto ao Benin, Burkina Faso, Chade e Mali[24].

O projeto consiste em apoio brasileiro para o aumento da competitividade da cadeia produtiva do algodão em países fortemente prejudicados pelos baixos preços internacionais do algodão e pelos intensos subsídios praticados por países desenvolvidos[25]. Este projeto logrou a instalação, no Mali, de fazenda modelo para a produção de algodão, incluídos laboratório para a realização de pesquisas visando a adaptação das variedades de algodão produzidas pela EMBRAPA às condições africanas[26]. Contando com um investimento brasileiro de aproximadamente U$ 4,7 milhões, essa fazenda modelo serve como centro de treinamento para a capacitação de pesquisadores do continente africano.

De forma análoga ao campo da agricultura, o MRE em articulação com o Ministério da Pesca e Aquicultura, estabeleceu novos parâmetros para a cooperação técnica entre o Brasil e alguns países africanos na área da aquicultura. Entre 2003 e 2010, foram assinados quatro instrumentos jurídicos internacionais entre o Brasil e países africanos na área de aquicultura e pesca: Memorandos de Entendimento bilaterais com Guiné-Bissau (2010), República do Congo (2007) e São Tomé e Príncipe (2009), e projeto trilateral Brasil-França-Camarões para o apoio à aquicultura camaronesa (2009)[27].

Percebe-se que o discurso da "dimensão humanista" e do estabelecimento de parcerias estratégicas para o desenvolvimento, foi subsidiado por ações concretas, que embasaram a presença brasileira na África. O discurso acompanhado da ação foi ao encontro dos anseios africanos por superar sua carência por competências técnicas. Tanto na área da saúde e educação, quanto na da agricultura e aquicultura, já citadas, percebe-se a preocupação com a formação de quadros téc-

24 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Op. cit.

25 Atualmente, com a inclusão do Togo, o projeto é denominado "Projeto Cotton-4 + Togo" (Cf.: Nota 161 do MRE, de 22 de abril de 2016. "I Reunião do Comitê Gestor do Projeto Cotton-4 + Togo – Brasília, 25 a 29 de abril". Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas--a-imprensa/13895-i-reuniao-do-comite-gestor-do-projeto-cotton-4--togo-brasilia-25-a-29-de-abril. Acesso em: 19 jun. 2016).

26 SUYAMA, Bianca; RIGOUT, Fabrizio. Avaliação do Projeto "Apoio ao Desenvolvimento do setor algodoeiro dos países do C-4" (Benin, Burquina Faso, Chade e Mali). São Paulo: PLAN Políticas Públicas, Centro de Estudos e Articulação da Cooperação Sul-Sul, s/d. Disponível em: http://www.abc.gov.br/content/abc/docs/plan_cotton4_PT.pdf. Acesso em: 19 jun. 2016.

27 Ibidem.

nicos específicos a cada campo produtivo e de produção de conhecimento técnico e científico. Essa preocupação com a formação profissional e com a produção de conhecimento se deu também na cooperação nas áreas de ciência e tecnologia e no esporte.

A cooperação do Brasil com a África na área científica foi impulsionada pelo lançamento pelo MCT, em coordenação com o MRE, em 2004, do "Programa de Cooperação Temática em Matéria de Ciência e Tecnologia" (PROÁFRICA) para financiamento de pesquisas conjuntas com pesquisadores africanos. Entre 2005 e 2008, foram financiados 151 projetos, com um investimento de R$ 5,62 milhões de reais. Além disso, entre 2003 e 2010, foram assinados oito instrumentos jurídicos internacionais sobre ciência e tecnologia, envolvendo sete países africanos, com destaque para a África do Sul[28].

Na área da cooperação esportiva, o esforço em capacitação técnica na área do esporte foi acompanhado pela promoção de programas sociais envolvendo atividades atléticas, a partir de experiências brasileiras. Articulou-se, nesse sentido, tanto a formação de quadros técnicos quanto a inclusão social por meio de programas de governo. Dessa forma, a diplomacia brasileira buscou projetar na África, por meio de ações concretas, a imagem de parceiro para a promoção do desenvolvimento.

A atuação brasileira na África, conforme Rômulo Paes de Sousa, se daria nos marcos do "Desafio da Cooperação para o Desenvolvimento", em conformidade com as metas do milênio (a agenda internacional da Declaração do Milênio de 2000), cujo foco é o desenvolvimento social e humano. Nesse sentido, as relações Brasil-África no governo Lula se desenvolveram a partir da busca por reposicionar o Brasil no cenário internacional, no qual se pretende assumir (e/ou projetar) o papel de "indutor para novas políticas de cooperação". Isso se daria a partir daquilo que denomina de "paradigma de cooperação para a área social", que preconiza o "desenvolvimento de competências e capacidade técnica nos países receptores". Essa forma de atuação teria por objetivo o fortalecimento institucional dos países receptores e a transferência de "tecnologias sociais adaptáveis à realidade local"[29]. Dessa forma, o estabelecimento de parcerias para a formação de quadros técnicos, foi acompanhado de projetos sociais inspirados no modelo brasileiro.

O estabelecimento de laços cooperativos entre o Brasil e a África visando a formação de quadros técnicos ocasionou a assinatura de Ajustes Complementares entre o Brasil e Angola, Zâmbia, Moçambique e Guiné-Bissau, para instalação de Centros de Formação Profissionais com o apoio do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) nos referidos países africanos. A preocupação com o desenvolvimento se deu de forma ampla, e inclui também o estabelecimento de cooperação em áreas ligadas ao meio ambiente. Exemplo do fato foi o Memorando de Entendimento e atividades de cooperação entre o IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis), o Instituto Chico Mendes e a Secretaria do Meio Ambiente de São Paulo com o "Kenya Wildlife Institute" em matéria de preservação ambiental, que resultou no oferecimento de um curso sobre prevenção e combate a incêndio florestal, em 2007, no Quênia[30].

Esta forma de atuação da diplomacia brasileira na África foi posta em prática em vista da percepção, por parte da chancelaria nacional,

28 Ibidem.

29 SOUSA, Rômulo Paes de. "Brasil e China na África: desafios da cooperação para o desenvolvimento". CEBRI, Seminário Brasil e China na África – Desafios da Cooperação para o Desenvolvimento, 09 de junho de 2010. Disponível em: http://www.cebri.com.br/midia/documentos/apresentacaoromulo.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.
30 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Op. cit.

da especificidade da presença do Brasil no continente africano:

> A participação brasileira em projetos de infra-estrutura no continente africano diferencia-se, em relação à prática de outros países (i.e. China) em dois aspectos: objetivos e métodos. O Brasil tem, em relação à África, objetivos de longo prazo. Não se trata de relação tática, com vistas à obtenção de recursos ou vantagens imediatas. Antes, pretende-se estabelecer mecanismos que permitam o crescimento do fluxo de crédito para projetos na região, de modo que os países possam realizar projetos de grande envergadura econômica ao mesmo tempo em que se criam oportunidades para empresas brasileiras [...] No que tange aos métodos, nota-se que os agentes brasileiros (tanto públicos como privados) costumam ter boa interlocução junto aos agentes locais, inclusive com recurso à mão-de-obra local e, em menor medida, a empresas locais[31].

Essa posição oficial da diplomacia brasileira, objetiva reforçar a imagem do Brasil como indutor do desenvolvimento, parceiro para a superação do subdesenvolvimento junto aos países do Sul. Trata-se de projetar a percepção da atratividade que o Brasil exerce nos países africanos, transformando-a em ganho diplomático. Nesse sentido, compreende-se a preocupação em delimitar a diferença da especificidade da atuação brasileira na África em comparação, por exemplo, com a diplomacia chinesa, que apresenta forte conteúdo econômico e comercial. Não pode o Brasil competir com a atratividade comercial que a China possui ou, inclusive, com o peso econômico e político apresentado pelos EUA e pela Europa. Mas a identidade da busca pelo desenvolvimento, que a experiência brasileira representa, é um ganho a ser explorado. Valorizar a imagem de país do Sul é não apenas causa da revalorização da política africana, mas também condição para dar concretude à mesma.

No que tange à presença chinesa na África, Williams Gonçalves caracterizou bem o aspecto histórico que marca as relações sino-africanas, cuja continuidade, desde Bandung, endossa a força da China no continente africano. A partir da década de 1990, as relações sino-africanas alçaram patamar marcadamente econômico e comercial (em detrimento da diretriz político-ideológica da Guerra Fria), em vista do interesse chinês pelos recursos minerais e energéticos da África, e da atração que o dinamismo comercial da China exerce sobre os países africanos. A presença econômica da China na África é marcada pelos fortes investimentos chineses em termos de infraestrutura, ajuda econômica, empréstimos e concessão de créditos para países africanos, pautada pelos "Cinco Princípios da Coexistência Pacífica" da diplomacia chinesa[32]. Em sua face africana, os princípios norteadores da diplomacia chinesa se pautam pela promoção da "cooperação econômica Sul-Sul"[33].

Apesar da relevância econômica da China para os países africanos, Williams Gonçalves pondera que existe uma percepção mais favorável ao Brasil, segundo a qual "a influência chinesa deveria ser contrabalançada com uma mais intensa relação do continente com o Brasil, de sorte a evitar que a África simplesmente saia da dependência do mundo ocidental para cair na dependência da China"[34]. Em vista disso, pode-se compreender a estratégia da diplomacia do governo Lula em projetar o Brasil como aliado na luta em prol do desenvolvimento econômico junto a países africanos. Para além de retórico, conforme exposto, esse voluntarismo vislumbrou concretude efetiva nos laços cooperativos entre Brasil e África, em conformidade com o discurso da "dimensão humanista" da PEB.

31 Ibidem.

32 Os "Cinco Princípios da Coexistência Pacífica" da política externa chinesa são: 1. respeito mútuo à integridade territorial e da soberania; 2. não agressão mútua; 3. não intervenção nas questões internas; 4. igualdade dos direitos e das vantagens mútuas; 5. coexistência pacífica. (Cf.: GONÇALVES, Williams. "A presença da China na África". In: JOBIM, Nelson A.; ETCHEGOYEN, Sergio W.; ALSINA, João Paulo (org.). Segurança Internacional: Perspectivas Brasileiras. RJ: Ed. FGV, 2010, p. 523-538)

33 Ibidem.

34 Ibidem.

As atividades brasileiras de cooperação em infraestrutura na África fornecem bom panorama da questão. A aprovação de créditos e financiamentos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), pela Caixa Econômica Federal e pela Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) do MDIC, foi fundamental para viabilizar o investimento de empresas brasileiras em infraestrura no continente africano, realizando obras diversas em países como Angola, Moçambique, Guiné, Líbia, Mauritânia, Djibuti, Guiné Equatorial, Camarões, Argélia e Gana. Exemplar a este respeito foi a aprovação de crédito oficial brasileiro de US$ 3,5 bilhões, destinado a obras de infraestrutura do projeto de reconstrução nacional do Governo angolano. A aprovação pela CAMEX de mecanismo de financiamento, no valor de US$ 80 milhões, a serem utilizados no projeto do Aeroporto de Nacala, em Moçambique dezembro (2009), e a aprovação de financiamento do BNDES para construção, pelas empresas Odebrecht e Andrade Gutierrez, do Corredor Rodoviário Oriental de Gana – obra orçada em mais de US$ 200 milhões (2010) – também são demonstrativos do processo[35].

Em meio ao estabelecimento de cooperação em infraestrutura, projetos de "Apoio ao desenvolvimento Urbano", através de políticas habitacionais, foram estabelecidos entre o Brasil e países como Namíbia, São Tomé e Príncipe e Moçambique. O firmamento de laços cooperativos para o desenvolvimento, no caso da área da infraestrutura urbana, foi acompanhado de dimensão econômica e comercial, haja vista a marcada participação de empresas brasileiras no processo. A dimensão econômica seria ainda mais marcante no caso da cooperação nos setores de energia e transporte, que apresentam maior ligação com interesses comerciais. O interesse brasileiro pelos recursos energéticos africanos (petróleo, gás e carvão) ou com a exportação do biocombustível brasileiro para a África, foi o marco da cooperação energética.

Em termos de transporte, a preocupação foi em estabelecer rotas aéreas que ligassem o Brasil a países africanos diretamente, a fim de melhor aproveitar as potencialidades do fluxo de comércio com a região africana. A importância da fronteira atlântica para o Brasil apresenta dimensão estratégica, em vista da riqueza energética contida na plataforma oceânica. A cooperação em termos de defesa com a África, portanto, privilegia a contigüidade oceânica. Assim, é possível destacar o aumento da presença da indústria de defesa brasileira que vendeu um navio patrulha para a Namíbia (entregue em 2009) e assinou contrato para vender seis aviões Super-Tucano para Angola. Entretanto, no intercâmbio em questões de defesa, a lógica do desenvolvimento e parceria é o eixo motor.

Entre 2003 e 2010, foram assinados Acordos de Cooperação no Domínio da Defesa com África do Sul, Angola, Moçambique, Namíbia, Guiné Equatorial, Nigéria e Senegal (sendo Moçambique o único que não integra a Zona de Paz e Cooperação do Atlântico Sul, mas cuja posição estratégica no Oceano Índico é incontestável). Entre as ações cooperativas, ressalta-se a de formação militar, na qual foi criado um Centro de Formação de Forças de Segurança em Guiné Bissau (com investimento brasileiro de US$ 3 milhões). Na Namíbia, o governo brasileiro forneceu apoio à criação do Corpo de Fuzileiros Navais (com cerca de 600 militares). Outra ação importante, junto à Namíbia, é o levantamento da plataforma continental namibiana e a doação de embarcações. Com Guiné Bissau, o Brasil prestou apoio na reforma do setor de segurança com US$ 750 mil (entre 2004-2005, através da ONU) e doou uniformes para suas Forças Armadas. A Guarda Costeira de São Tomé e Príncipe recebeu 04 botes pneumáticos e 260 uniformes.

35 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Ibidem.

Os Ministérios da Defesa de Brasil e Angola assinaram protocolo de intenções a fim de se efetuar o levantamento da plataforma continental angolana, com apoio técnico brasileiro[36].

A cooperação para o desenvolvimento, portanto, teve abrangência multidimensional, abarcando, inclusive, a área da defesa. Resulta desse processo o alargamento da boa receptividade africana à presença brasileira na África, em vista da conjugação de interesses afins. O reconhecimento da importância do Brasil na luta em prol do desenvolvimento e como liderança em foros multilaterais se fez notar em determinadas ocasiões oficiais envolvendo lideranças africanas.

Em 2010, durante viagem a Zâmbia, o presidente Lula foi condecorado pelo presidente Rupiah Banda que, em discurso, destacou a importância do Brasil no combate aos subsídios agrícolas no âmbito da OMC, e realçou a liderança de Lula da Silva no cenário internacional[37]. Em fevereiro de 2012, durante um colóquio da CPLP, em Lisboa, lideranças africanas manifestaram a importância do Brasil para o desenvolvimento africano, durante o discurso do ex-presidente de Cabo Verde, Pedro Pires. Em sua fala, ao criticar a comunidade internacional por não conferir a devida atenção aos problemas da Guiné Bissau, Pedro Pires expôs a proeminência da CPLP (que acompanhou a situação do país) e destacou a importância do Brasil para colocar a questão das doenças endêmicas (como a malária e a AIDS) na ordem do dia em organismos internacionais (Assembléia Geral da ONU, OMC) [38].

Na ocasião, Joaquim Chissano, que fora presidente de Moçambique durante o governo Lula, reforçou a importância brasileira ao destacar a participação do Brasil no combate à AIDS, com a construção de uma fábrica de antirretrovirais no país africano[39]. Pedro Pires seria ainda mais incisivo, ao propor que os países membros da CPLP defendessem a candidatura brasileira como membro permanente no Conselho de Segurança da ONU, visto que na condição de membro permanente o Brasil poderia dar visibilidade aos países da CPLP, o que possibilitaria que o português fosse adotado como língua oficial das Nações Unidas. Além disso, ao tratar da relevância da CPLP para os países membros, ressaltou as cooperações nas áreas de educação, pesquisa, formação/capacitação de recursos humanos e novas tecnologias, chamando atenção para o papel de destaque do Brasil (junto a Portugal) nesse processo de transferência de conhecimento[40].

A atuação protagônica da diplomacia brasileira na África, entre 2003-2010, portanto, se fazia sentir na fala de lideranças africanas, no âmbito da CPLP, em 2012, quando o governo Lula já tinha encerrado sua gestão. Essa percepção se apresentaria em outubro de 2011, em Angola, quando o presidente angolano, José Eduardo dos Santos, recebeu visita presidencial de Dilma Roussef (sucessora de Lula da Silva). Durante o evento, Eduardo dos Santos procurou definir o patamar das "excelentes relações bilaterais" entre Brasil e Angola, nos seguintes marcos:

> Entre as questões que adquirem maior relevância para nós, neste momento, inscrevem-se as definidas pelas Nações Unidas como 'Metas do Milénio até 2015', ou seja, erradicar a pobreza extrema e a fome, universalizar o ensino, valorizar o género,

36 Ibidem.
37 CERRADO NOTÍCIAS. "Brasil e Zâmbia: união para o combate dos subsídios dos países ricos", Mundo, 08 jul. 2010. Disponível em: http://www.cerradonoticias.com/index2.php?pg=noticia&id=902. Acesso em: 03 nov. 2011.
38 AGÊNCIA LUSA/EXPRESSO DAS ILHAS. "Pedro Pires: Maior atenção da comunidade internacional podia ter resolvido problemas na Guiné-Bissau", Mundo, 07 fev. 2012. Disponível em: http://www.expressodasilhas.sapo.cv/pt/noticias/go/pedro-pires--maior-atencao-da--comunidade-internacional-podia-ter-resolvido-problemas-na-guine--bissau. Acesso em: 10 fev. 2012.
39 Ibidem.
40 NOBIDADETV. "Candidatura do Brasil como membro permanente do Conselho de Segurança da ONU é 'fundamental' - CPLP: Estados devem manter diplomacia concertada nas instituições internacionais", 07 fev. 2012. Disponível em: http://nobidadetv.com/archives/2618. Acesso em: 10 fev. 2012.

> reduzir a mortalidade infantil, melhorar a saúde materna, combater as grandes endemias, garantir a defesa sustentável do ambiente e criar parcerias para o desenvolvimento. No discurso que há dois dias fiz no Parlamento, na abertura do novo Ano Legislativo, tive ocasião de referir os avanços concretos que temos estado a fazer em Angola para dar resposta a todas essas preocupações. Todas elas dizem respeito a áreas em que já se registra uma cooperação importante com a República Federativa do Brasil, nomeadamente no domínio do ensino e da saúde, do combate à fome e à pobreza e das parcerias para o desenvolvimento, que se concentram em especial nas áreas da construção civil, da energia e da exploração mineira[41].

Percebe-se, na fala do presidente angolano, que os laços cooperativos estabelecidos e aprofundados ao longo do governo Lula, tocaram diretamente na questão do desenvolvimento, em conformidade com os anseios e necessidades locais, o que gera continuidade no processo. O Brasil é percebido como parceiro estratégico na luta em prol do desenvolvimento, o alcance das Metas do Milênio. Além disso, o esforço diplomático brasileiro no estabelecimento de cooperação técnica multidimensional com países africanos reforçou sua imagem frente à CPLP, conforme demonstra o discurso de Pedro Pires e sua defesa da liderança brasileira na ONU, como porta voz dos interesses dos países do Sul. Ao articular-se à realidade africana, a diplomacia brasileira logrou reforçar a percepção da comunhão de interesses, conforme é possível notar na fala de Joaquim Chissano, em novembro 2011, durante visita que fizera ao Brasil para o lançamento de sua autobiografia:

> Os nossos dois países, Brasil e Moçambique partilham muitos aspectos da vida política, histórica e social, embora estejam localizados em continentes diferentes. Todavia, devido aos efeitos positivos da globalização notamos que essa distância geográfica, que separa os dois países irmãos, tem estado a ser superada pela nossa interação contínua baseada na confiança e comunhão de interesses. Os desígnios dos nossos dois países fundam-se na paz, democracia e desenvolvimento ingredientes indispensáveis na promoção e exercício da cidadania[42].

A comunhão de interesses entre Brasil e Moçambique ("os dois países irmãos"), defendida por Chissano, é reflexo da estratégia de ação diplomática posta em prática pela PEB durante o governo Lula, que continuou a ecoar após seu governo. O ativismo diplomático brasileiro em prol do desenvolvimento, dos interesses dos países do Sul, expresso nos laços de cooperação técnica implementados com a África, auferiram ganhos econômicos e projeção da imagem internacional brasileira. Conforme diria Celso Amorim: "há perspectivas de negócios, sem dúvida alguma, da mesma maneira que há possibilidades de uma cooperação de natureza política e também desinteressada. Essas coisas se somam e não se excluem"[43]. A cooperação técnica para o desenvolvimento integrava-se aos interesses políticos e econômicos brasileiros com relação à África. Nas palavras de Lula da Silva: "A preservação dos interesses nacionais não é incompatível com a cooperação e a solidariedade"[44].

De fato, a cooperação para o desenvolvimento se mostrou um dos princípios norteadores da diplomacia do governo Lula. Conforme Márcio Pochman e Marco Farani, a "dimensão global da política externa brasileira conta com uma de suas principais vertentes: o compromisso de contribuir para a promoção do desenvolvimento global, com ênfase na América Latina, África e Ásia". A forma de atuação brasileira no estabe-

41 Discurso pronunciado por sua excelência José Eduardo dos Santos, presidente da República de Angola, no almoço por ocasião da visita de estado de sua excelência Dilma Roussef, presidente da República Federativa do Brasil. Luanda, 20 de Outubro de 2011. Disponível em: http://www.mission-angola.ch/discursos/pt/20111020_presidente_pt.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

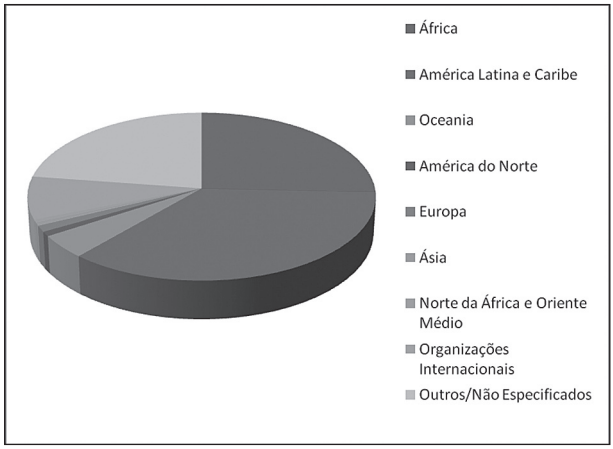
42 CHISSANO, Joaquim. "Conflitos, Cidadania e o Ideal de uma Sociedade de Paz". Discurso proferido durante seminário sobre educação, paz e democracia na Fundação Universa. Brasília, 29 nov. 2011. Disponível em: http://www.institutolula.org/wp-content/uploads/2011/11/discurso-chissano-29-11-2011.pdf. Acesso em: 10 jan. 2012.

43 MRE. Nota nº 162, Transcrição sem Revisão da Coletiva do Ministro de Estado das Relações Exteriores, Op. cit.

44 Discurso do Presidente Lula no XXXIII Fórum Econômico Mundial. Davos, 26 de janeiro de 2003. In: REPERTÓRIO DE POLÍTICA EXTERNA: posições do Brasil. Brasília: Funag, 2007, p. 18.

lecimento de cooperação técnica, nesse sentido, se destaca pelo fato de procurar desenvolver potencialidades locais, favorecendo a apropriação de técnicas, com abordagem estrutural, que visa aprimorar capacidades individuais e institucionais de forma sustentável. Esses projetos de caráter estrutural encetados pelo Brasil com seus parceiros (africanos, por exemplo), são acompanhados da preocupação com a inclusão social, e conjugam o projeto de redimensionamento da imagem internacional do país[45].

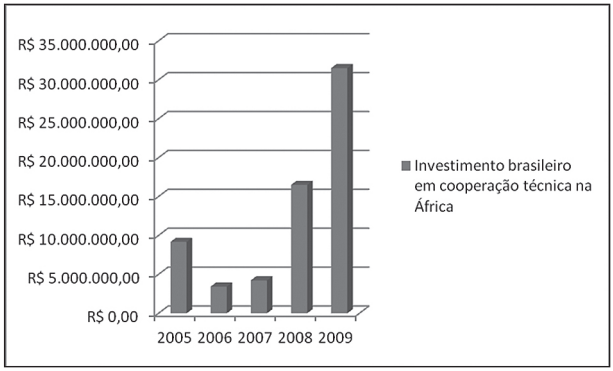
Gráfico 1: Investimento brasileiro em cooperação técnica, científica e tecnológica por regiões (2005-2009)



Fonte: Adaptado a partir de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)[46]

O gráfico 1, demonstra a proeminência dos países africanos para o projeto de cooperação para o desenvolvimento, levado à cabo pela PEB. O volume de investimentos brasileiros em cooperação técnica, científica e tecnológica no continente africano, entre 2005 e 2009 (somando R$ 64.849.104,40 no período), é superado apenas pelo investimento realizado na América Latina e Caribe (R$ 90.236.764,84)[47]. O gráfico 2 demonstra a evolução desses investimentos no continente africano, no período citado.

Gráfico 2: Evolução dos investimentos



Fonte: adaptado a partir de dados do Ipea[1].

1 Ibidem.

brasileiros em cooperação técnica, científica e tecnológica na África (R$ valores correntes)

2. A dimensão econômico-comercial da política africana

Um dos aspectos marcantes do aprofundamento das relações diplomáticas entre o Brasil e países africanos foi a ampliação do fluxo de comércio, que fornece um panorama da dimensão econômico comercial da política africana do Brasil, durante o governo Lula. A cooperação para o desenvolvimento levada a cabo pela PEB junto a países africanos, de fato, foi acompanhada por dinamismo empresarial e comercial. A importância atribuída pela diplomacia de Lula da Silva à cooperação para o desenvolvimento no continente africano findou beneficiando a ampliação do fluxo de comércio.

45 COOPERAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAL: 2005-2009. Brasília: IPEA/ABC, 2010, p. 10-33. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/Book_Cooperao_Brasileira.pdf. Acesso em: 03 jul. 2011.
46 Ibidem.

47 Ibidem.

O nível de investimentos brasileiros na cooperação técnica para o desenvolvimento, no continente africano, demonstra a prioridade dada pelo Brasil às relações com países da região. Essa "dimensão humanista" da PEB está diretamente ligada aos anseios nacionais, conforme formulado pela diplomacia do governo Lula. A política externa, nesse sentido, aparece ancorada à busca do desenvolvimento econômico e social. A nível doméstico, a política externa auxilia o desenvolvimento nacional ao apresentar faceta universalista e buscar espaços de atuação econômica e empresarial, favorecendo a ampliação dos fluxos de comércio, com diversificação da pauta de exportação. Em âmbito global, o ativismo na luta contra o subdesenvolvimento busca redimensionar a imagem internacional do país, que procura assentar a condição de potência em meio às coalizões ao Sul.

A cooperação para o desenvolvimento, posta em prática no laboratório africano, atende ao interesse nacional formulado pela PEB no governo Lula. Isso ocorre na medida em que está ancorada tanto à ampliação do fluxo de comércio (penetração no mercado africano) quanto à projeção internacional do país (na condição de indutor do desenvolvimento). A cooperação para o desenvolvimento em si, em especial nas áreas de infraestrutura, energia e transporte, carrega forte conteúdo econômico e comercial, já que abre espaço para a atuação de empresas nacionais em países africanos.

De fato, a área de comércio e investimentos na África apresenta forte participação de grupos empresariais como Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez e Queiroz Galvão, além do BNDES, da Vale do Rio Doce e da Petrobrás, em países como Angola, Guiné Equatorial, Namíbia e Nigéria, fomentados por missões empresariais promovidas pelo MRE e pelo MDIC. Nas relações com países africanos, a área de comércio exterior é dinamizada pelos investimentos no setor de energia, infraestrutura e transporte, onde empresas brasileiras executaram (e ainda executam) obras (construção de estradas, metrôs, portos e revitalização urbana) em países como Angola, Gana, Guiné, Camarões e Guiné Equatorial[48].

A ação governamental, no que tange ao processo de aumento das trocas comerciais, foi fundamental. As próprias viagens presidenciais foram marcadas pelo acompanhamento de missões empresariais, que se tornaram uma constante e alcançaram dinâmica própria. Em maio de 2004, por exemplo, uma missão empresarial do Governo do Ceará foi a Angola com o objetivo desenvolver ações de promoção comercial. Em outubro do mesmo ano, ocorreu o III Fórum Empresarial da CPLP, em Cabo Verde, dando sequência ao II Fórum realizado em Fortaleza, em junho de 2003.

Em agosto de 2005, o ministro Luiz Fernando Furlan, do MDIC, visitou a Nigéria, acompanhado de delegação empresarial (com apoio do MRE na organização dos eventos de caráter econômico-comercial). O mesmo foi feito em novembro, na Argélia. Em fevereiro de 2006, uma delegação empresarial brasileira participou de um seminário sobre oportunidades de negócios entre Brasil e Botsuana, no mesmo momento em que o presidente Lula visitava o país. Em setembro, houve a Cúpula Empresarial do Foro IBAS. Os resultados logo surgiram como, por exemplo, a instalação do escritório da EMBRAPA em Gana, em 2007. Essas ações contribuiriam para o crescimento da pauta de comércio no período.

A área de construção civil logo foi percebida como uma área de atuação oportuna para o empresariado nacional na África, assinalando

48 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Op. cit.

um incipiente processo de internacionalização das empresas brasileiras para além da América do Sul. O Grupo Camargo Corrêa, por exemplo, inaugurou um escritório da Camargo Corrêa Construtora em Angola (2005) e em Moçambique (2006), tendo iniciado seus trabalhos desde então. Em 2009, foi a vez da implantação da Camargo Corrêa Cimentos em Angola e, em 2010, em Moçambique – a Camargo Corrêa Cimentos adquiriu participação majoritária (51%) da CINAC (Cimentos de Nacala) com acordo assinado em junho de 2010[49].

O Grupo Andrade Gutierrez (AG) é, também, um exemplo desse movimento, pois, desde 2004, seu processo de internacionalização (África, Ásia, Europa e Oriente Médio) ficou a cargo da Zagope Construções e Engenharia S.A., a fim de alcançar crescimento sustentado e volume de negócios. Segundo dados do Grupo AG, em um curto período desde então, "a Zagope ascendeu ao 3º lugar entre as melhores empresas do setor em Portugal"[50]. Este último exemplo, apesar de se tratar de um caso de internacionalização de empresa brasileira de forma ampla, demonstra a potencialidade do continente africano nesse empreendimento.

Dessa forma, a Andrade Gutierrez passou a executar importantes obras em vários países africanos: na Argélia (quatro obras nos setores de transportes e energia), no Camarões (construção da estrada Dschang-Melon), em Gana (construção do Corredor Rodoviário Oriental, financiado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), na Guiné (renovação da estrada Kissidougou-Guéckédou-Sérédou), na Líbia (construção do metrô de Trípoli) e na Mauritânia (construção da estrada Rosso-Lexeiba e execução de obras de manutenção e reforço das auto-estradas Nouakchott-Boutilimit e Aleg-Boghé). De forma análoga os grupos Queiroz Galvão (com obras de infraestrutra em seis cidades angolanas) e Odebrecht (com obras em Gana, Angola, Djibuti e Líbia), também participam do processo[51].

No setor de cooperação em energia, a presença brasileira na África é encabeçada pela Petrobras e pela Vale do Rio Doce. A Petrobras, no período, trabalhou junto a empresas locais e estrangeiras na prospecção em águas profundas, e no seguimento de exploração e produção, em cinco países africanos (Angola, Líbia, Namíbia, Nigéria e Tanzânia). A Vale apresentou fortes investimentos em prospecção mineral em Moçambique e na Guiné. Em Moçambique, a empresa investiu US$ 719 milhões na fase de montagem da Mina de Moatize, com vista a exportação de carvão metalúrgico e térmico. Na Guiné, a Vale anunciou a compra, por US$ 2,5 bilhões, de 51% da BSG Resources, uma empresa que detém direitos de mineração em Simandu (reserva mineral do país).

O setor energético contou ainda com participação de outras empresas nacionais como a Odebrecht (com obras de construção de usina de etanol em Gana e Angola), a HRT-Petroleum (com atividades na Namíbia) e a Dedini Indústria de Base S/A (que vendeu ao Sudão, em 2008, a primeira usina de etanol instalada naquele país). Destaque-se, ainda, o consórcio brasileiro formado pela Eletrobras, Furnas, Odebrecht e Engevix, para a assinatura de contrato com os governos da Namíbia e de Angola, para estudo de viabilidade de aproveitamento hidrelétrico em Baynes, no rio Cunene. Esse nível de presença empresarial brasileira na África foi possível graças a acordos diplomáticos que resultaram na assinatura de oito instrumentos legais, entre 2003-2010, para o estabelecimento de cooperação no setor

49 CURY FILHO, Kalil. Grupo Camargo Correa. CEBRI. Painel 4. Disponível em: http://www.cebri.com.br/cebri/cadastrarUsuario.do?funcao=detalharEvento&idEvento=362. Acesso em: 18 ago. 2010.
50 Dados disponíveis em: http://www.zagope.pt/. Acesso em: 18 ago. 2010.

51 BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA, Op. cit.

energético[52].

Essa dimensão econômica da política africana do governo Lula, integra aquilo que Amado Cervo chama de "paradigma logístico", segundo o qual o governo abandona a ortodoxia liberal e a respectiva confiança na capacidade do livre mercado ser provedor do desenvolvimento por si só. A prevalência da ideia do Estado mínimo (ou "Estado normal") e da abertura econômica cede lugar à percepção do Estado como agente do desenvolvimento, regulador do mercado e indutor de políticas públicas que direcionem a economia nacional de forma a superar gargalos estruturais que entravam o crescimento econômico[53].

Nesse movimento, a política de comércio exterior ao invés de fixar-se nas economias de mercado que figuram como centro econômico mundial (o eixo EUA-Europa-Japão), avança no sentido de aproximar-se de países emergentes, apresentando positiva, embora lenta, progressão no sentido de internacionalização econômica das empresas nacionais – como Vale do Rio Doce, Petrobras, etc. Esse paradigma, esboçado ainda durante o governo Cardoso, diante do "malogro das experiências neoliberais latino-americanas", foi posto em prática de fato pelo governo Lula. Assentado sobre a associação entre liberalismo e desenvolvimentismo, sua finalidade é a superação de assimetrias pela "elevação do patamar nacional ao nível das nações avançadas"[54]. Essa seria uma perspectiva propositiva que visa reformular o desenvolvimentismo, adequando-o à realidade do cenário internacional do pós-Guerra Fria.

2.1 Exportação e desenvolvimento econômico: contradições do modelo brasileiro

A forma de atuação do Estado, em termos de ampliar o movimento de exportação nacional, parte da constatação da superação da fase desenvolvimentista, que se concentrava no mercado interno, e identifica a necessidade de projetar a internacionalização da economia (industrialização voltada para fora). Nessa dinâmica, o Estado empresário (desenvolvimentista) cede lugar à iniciativa privada e passa a prestar "apoio logístico" ao processo, cuja linha de ação estratégica é direcionada aos países emergentes. Essa ideia do "Estado logístico" aproxima-se daquilo que Bresser Pereira denomina de "novo desenvolvimentismo"[55].

O "novo desenvolvimentismo" é tanto um rompimento com a "ortodoxia convencional" (chamada por alguns de "neoliberalismo") quanto uma reformulação do desenvolvimentismo sob outras bases. O "novo desenvolvimentismo" difere do "nacional-desenvolvimentismo" da ISI (Industrialização por Substituição de Importação) dos anos 60-70, na medida em que, enquanto este último entende o Estado como tendo papel central (em investimento em empresas e "poupança forçada"), defende o protecionismo e se volta para o mercado interno, além de tolerar altas taxas de inflação, o "novo desenvolvimentismo", por sua vez, entende que o Estado tem papel subsidiário (mas importante), incentiva a exportação a partir de perspectiva sensata (ao invés de se ater ao mercado interno) e propugna metas fiscais rigorosas com forte controle inflacionário[56].

Em comparação com a "ortodoxia convencional", ocorre uma mudança em termos de estratégia de desenvolvimento. O projeto liberalizante vigente nos anos 90 propugnava reformas para reduzir o Estado e fortalecer o mercado (em

52 Ibidem.
53 CERVO Amado L. Inserção internacional: formação dos conceitos brasileiros. SP: Saraiva, 2008, p. 67-89.
54 Ibidem, p. 86.
55 PEREIRA, Bresser. "Novo desenvolvimentismo e ortodoxia convencional". In: DINIZ, Eli (org.). Globalização, Estado e desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio. RJ: FGV, 2007, p. 63-96.
56 Ibidem, p. 88.

que o Estado perdia prerrogativas na política industrial e em termos de investimento), priorizando a valorização do mercado (sem estratégias nacionais de desenvolvimento e/ou prioridades setoriais). Os principais problemas do modelo seriam: abertura de conta de capitais, aumento da poupança externa (como principal forma de financiar investimentos) e descontrole cambial.

Ao criticar a "ortodoxia convencional" como sendo uma "ideologia exportada para os países em desenvolvimento; uma antiestratégia nacional" que, de fato, "atende os interesses dos países em neutralizar a capacidade competitiva" das nações que adotam o modelo liberalizante, Bresser Pereira aponta que a aplicação dessa ortodoxia nos países latino-americanos ocasionou crise de balanço de pagamentos e baixo crescimento. Em sua percepção, urge a necessidade de fortalecer o Estado fiscal e oportunizar a capacidade competitiva internacional das empresas nacionais. Conforme suas palavras: "para alcançar o desenvolvimento é essencial aumentar a taxa de investimento e orientar a economia para as exportações", condicionando investimentos à diminuição da taxa de juros ancorada a uma taxa de câmbio competitiva[57].

Assim, diferente da "ortodoxia convencional", a estratégia de crescimento econômico do "novo desenvolvimentismo" propugna reformas para fortalecer o Estado (que adquire papel moderado no investimento e na política industrial), priorizando a elaboração de uma estratégia nacional para o desenvolvimento (ao invés de confiança excessiva na capacidade do mercado em prover o desenvolvimento), com controle de conta de capitais sempre que necessário, incentivo prioritário às exportações e crescimento econômico ancorado em investimento e poupança interna. Dois aspectos devem ser ressaltados nesse sentido: a ideia de "estratégia nacional de desenvolvimento" e a valorização do "modelo exportador".

Fundamentada no Estado (em termos de normas e instituições) a "estratégia nacional de desenvolvimento" não é um documento com diretrizes ou uma ideologia a ser seguida, mas é "um conjunto de instituições e políticas orientadas para o desenvolvimento econômico", que representa um "acordo entre as classes" definido em termos de um "consenso que una empresários do setor produtivo, trabalhadores, técnicos do governo, e classes médias profissionais". Esse consenso é dado pela compreensão de que a globalização é "um sistema de intensa competição entre Estados nacionais", o que faz com que seja necessário "dar condições às empresas nacionais para serem competitivas internacionalmente" [58].

Articular os interesses sociais e criar condições institucionais, fiscais, jurídicas e logísticas para que as empresas nacionais se tornem competitivas, é o papel do Estado no processo. O Estado é essencial em sua capacidade normativa e mobilizadora, criando diretrizes e planos de ação que refletem o interesse nacional. Nesse sentido, ao invés de optar pela abertura econômica e confiança no mercado, o Estado deveria adotar estratégia de desenvolvimento que gere a transição do "modelo substituidor de importações" para o "modelo exportador". Segundo esse modelo, os países em desenvolvimento estabelecem o incentivo à exportação de produtos manufaturados ou produtos primários de alto valor agregado como estratégia central de crescimento econômico.

No "modelo exportador" o Estado age no sentido de garantir a concorrência nos setores onde haja competitividade e, assim, ao invés de ser um investidor, abre espaço para a iniciativa privada regulando o mercado de forma positiva.

57 Ibidem, p. 80-81.

58 Ibidem, 82-83.

Ao mesmo tempo, o Estado não deve ser protecionista, visto que deve valorizar o mercado internacional ao invés do mercado interno e, além disso, deve conferir importância crucial à manutenção de uma taxa de câmbio competitiva (baixa e não sobreapreciada), para estimular o desenvolvimento e evitar a desindustrialização[59].

O controle da taxa de câmbio ocorre no sentido de evitar que a manutenção de uma taxa de câmbio (sobreapreciada) favorável a exportação de produtos de baixo valor agregado (commodities, a exemplo do petróleo) acabe desestimulando a produção industrial de alto valor agregado em vista da baixa lucratividade (a chamada "doença holandesa"). Conforme Bresser Pereira, a "taxa de câmbio é competitiva quando torna a demanda externa acessível para empresas que utilizem tecnologia no estado da arte mundial". Por outro lado, a tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio pode se tornar cíclica quando conjugada a um fator externo: a política de atrair capitais externos com a manutenção de taxa de juros elevadas, para financiar déficit em conta corrente. Nesse caso, surge um problema estrutural que entrava o crescimento econômico[60].

O modelo econômico brasileiro encontra, nesse aspecto, um ponto nodal. Tendo surgido no contexto dos anos 90, da crise cambial, do surto inflacionário e do descontrole da taxa de juros, a política econômica que emergiu com a implantação do Plano Real em 1994, apesar de ter superado a crise por que passava a economia nacional, possui contradição estrutural que entrava o crescimento econômico socialmente desejado. Conforme Fabrício Oliveira e Paulo Nakatani, a prioridade conferida (pelo modelo econômico adotado) à estabilidade monetária e ao controle da dívida, dada em termos de metas de inflação e controle da relação dívida/PIB, encapsulam o crescimento econômico. Isso se deve ao fato de que os instrumentos para garantir as metas de inflação e o controle da dívida são: a manutenção de elevadas taxas de juros, o aumento da carga tributária e o corte de gastos públicos em setores produtivos infraestruturais. Conjugados, estes incorrem na redução do lucro de investimentos privados e no retraimento do mercado interno, o que inibe o crescimento econômico[61].

Essa contradição foi permanente no governo Lula, o que caracteriza um paradoxo em termos de comparação entre sua política externa e doméstica. De acordo com Maria Regina S. de Lima, o governo Lula apresentou, em relação ao governo antecessor, uma mudança de perspectiva, "na visão de ordem internacional", defendendo a ideia de movimento contra-hegemônico. Entretanto, combinou uma "política externa heterodoxa" (a estratégia autonomista) com uma "política econômica ortodoxa"[62]. De fato, a política econômica do governo Lula origina-se no governo Cardoso.

Ao longo do mandato presidencial de Cardoso (1995-2002), o Brasil passou por choques externos e crises cambiais que colocaram em risco a estabilização, mas foram superados, caracterizando a solidez do processo. Durante o primeiro mandato de Cardoso, a política de valorização cambial adotada de forma prolongada, provocou desequilíbrio externo, deterioração das contas e baixas taxas de crescimento econômico, devido à necessidade de se manterem as taxas de juros elevadas para atrair investimento estrangeiro.

59 Ibidem, p. 85.
60 PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. "Uma escola de pensamento keynesiano-estruturalista no Brasil?". Revista de Economia Política, vol. 31, nº 02, abr.-jun. 2011, p. 305-314. Disponível em: www.scielo.br/pdf/rep/v31n2/08.pdf. Acesso em: 05 ago. 2011.

61 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de; NAKATANI, Paulo. "A economia brasileira sob o governo Lula: resultados e contradições". Fórum Mundial das Alternativas, Quito, Equador, fev. 2008. Disponível em: http://www.forumdesalternatives.org/docs/economia_brasileira_sob_governo_lula.pdf. Acesso em: 05 ago. 2011.
62 LIMA Maria Regina Soares de. "A política externa brasileira e os desafios da cooperação Sul-Sul". Revista Brasileira de Política Internacional, vol. 48, nº 01, 2005, p. 24-59.

A crise cambial deflagrada foi superada no segundo mandato pela reformulação da política macroeconômica, que passou a ser baseada no tripé câmbio flutuante, metas de inflação e superávit primário. Além disso, fatores positivos como a melhora do desempenho fiscal e do setor externo não geraram crescimento econômico a taxas elevadas. Pelo contrário, o país sofreu influxo de crises econômicas mundiais (crise mexicana, asiática e russa) que afetaram o desenvolvimento econômico nacional. Tornou-se evidente a fragilidade nacional em termos de infraestrutura, que ainda necessita de resolução[63].

A partir de 2003, iniciou o governo Lula que manteve a política econômica da gestão anterior (o tripé) e, além disso, apresentou o saldo positivo dos superávits comerciais, do crescimento do fluxo de comércio e a melhora dos indicadores externos. Contudo, o esperado crescimento econômico em níveis satisfatórios, de fato, não ocorreu. Um elemento a ser destacado no governo Lula foi o aprofundamento da implementação de políticas compensatórias, como forma de reduzir a pobreza, redistribuir a renda nacional e dinamizar o mercado interno. Todavia, o fraco desempenho no que tange ao crescimento econômico sustentável persistiu, o que pode ser tributário tanto à excessiva preocupação com a estabilização monetária quanto com a manutenção das altas taxas de juros (que desestimulam o investimento), pois sempre que o crescimento é sinalizado, pressões inflacionárias forçam a elevação da taxa de juros em nome da estabilidade cambial[64].

Apesar destas questões estruturais, no governo Lula algumas melhoras no desempenho fiscal e no comércio exterior confluíram na elevação dos superávits primários, indicando a possível reversão do endividamento público. Portanto, a estabilização se consolidou, mas permaneceu a necessidade de retomar o crescimento econômico e aumentar o nível de investimentos no país. Por seu turno, a atuação externa do Estado, durante o governo Lula, se deu de forma logística, congregando interesses sociais diversos em prol da inserção econômica internacional competitiva. Logrou, com isso, aumento do fluxo de comércio e maiores ganhos em termos de comércio exterior.

A expansão do empresariado nacional e a ampliação e diversificação da pauta de exportação foi uma prioridade do governo, o que convergiu com a perspectiva do "novo desenvolvimentismo". Entretanto, os problemas estruturais que compuseram a política macroeconômica brasileira (a manutenção de juros elevados e a preocupação excessiva com a estabilização monetária) inibiram o crescimento e dificultam um maior aproveitamento dos ganhos em comércio exterior para a economia nacional. Isso ocorre devido à carência em investimentos produtivos que elevassem o nível de competitividade internacional da indústria brasileira. Os limites estruturais inerentes à economia brasileira acabaram por criar barreiras ao pleno aproveitamento que o mercado africano representa para a expansão produtiva nacional.

2.2 Potencialidade do mercado africano para o Brasil

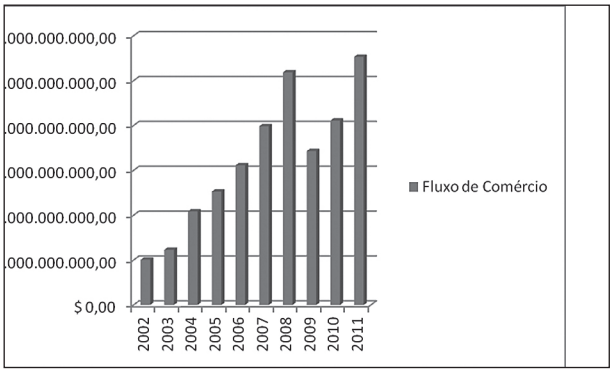
Um indicativo do aprofundamento das relações Brasil-África é o expressivo aumento do fluxo de comércio (soma de exportação mais importação). Em 2002 a corrente de comércio com a África Subsaariana somava US$ 5 bi-

63 Cf.: GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de; TONETO JR., Rudinei. Economia Brasileira Contemporânea. SP: Ed. Atlas, 2009, p. 447-489.

64 O problema estrutural se encadeia de forma lógica. A volatilidade do crescimento dos juros acaba retraindo o investimento do empresariado na expansão da capacidade produtiva, o que limita o crescimento da produtividade. Outro fator a inibir o investimento é a elevada carga tributária (que reduz a capacidade de poupança e investimento do setor privado), além da baixa poupança pública (apesar da alta arrecadação, fatores como o aumento de gastos com o setor previdenciário e as vinculações que impedem a redução dos gastos, como educação e saúde, impedem o crescimento da poupança) e da redução do investimento público em setores prioritários (que se reflete no estrangulamento nos setores de infra-estrutura fundamentais ao crescimento econômico: energia, transporte, saneamento). (Cf.: Ibidem, p. 490-502)

lhões, enquanto que em 2008 (auge do processo, já que 2009 sofreu impacto da crise econômica mundial) girava em torno de US$ 25,93 bilhões (quintuplicou, portanto). Em 2010 esse número já era da ordem de US$ 20,55 bilhões (em 2009 foi de US$ 17,15 bilhões). No período 2002-2008, as exportações, por exemplo, saltaram de US$ 2,63 bilhões para US$ 10,16 bilhões, enquanto que as importações evoluíram de US$ 2,67 bilhões para US$ 15,76 bilhões[65]. Em 2011 os números do comércio exterior, entre o Brasil e países africanos, apresentaram continuidade no ritmo de crescimento (o fluxo de comércio registrou um total de US$ 27,66 bilhões), o que demonstra amadurecimento e estabilidade do processo (o gráfico 3 permite visualizar a evolução do comércio Brasil-África no período).

Gráfico 3: Evolução do fluxo de Comércio Brasil-África (2002-2011)



Fonte: adaptado a partir de dados do MDIC.

Ao tratar do âmbito comercial da dimensão africana da política externa de Lula, Valter Pomar indica que mesmo "criticado pela oposição como inútil, dispersivo e ideológico, este esforço multilateral [duas cúpulas envolvendo América do Sul e África] tem colaborado na ampliação e diversificação do comércio internacional do Brasil"[66]. O próprio crítico da política econômica do governo Lula, Carlos Alberto Sardenberg, não deixou de notar o fato de que o "Brasil conseguiu elevar fortemente suas exportações [no período 2002-2008], que trouxeram os dólares com os quais o Banco Central fortaleceu suas moedas", mas não deixa de pontuar que, apesar de Lula creditar o evento como "resultado de sua diplomacia", o fato seria tributário a um fenômeno de conjuntura favorável aos países periféricos, pois "aconteceu a mesma coisa com os bons emergentes"[67]. O fato, porém, é que o saldo econômico foi positivo ao ponto de a crise internacional não desestabilizar a economia nacional no período, como se temia[68].

As críticas direcionadas à política externa de Lula da Silva, surgidas principalmente em 2006 por ocasião da campanha à sucessão presidencial daquele ano, que colocou a atuação internacional brasileira em debate – se davam no sentido de demonstrar que a proposta diplomática do governo Lula, envolta por uma ideologia partidária, cometia um erro de cálculo estratégico ao valorizar mais as relações com países periféricos do que com os pertencentes ao centro da "estrutura hegemônica". Os pontos negativos levantados ao longo do ano eleitoral de 2006 (referentes ao primeiro mandato presidencial de Lula), tinham por foco o erro econômico e comercial em privilegiar a cooperação Sul-Sul, e chamavam

65 Dados da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, disponível no site: www.desenvolvimento.gov.br. Acesso em: 10 jan. 2011.

66 POMAR, Valter. "A política externa do Brasil". Disponível em: http://www.pt.org.br/portalpt/secretarias/-relacoes-internacionais-13/artigos-129/a-politica-externa-do-brasil--parte-i-1480.html. Acesso em: 09 set. 2010.

67 SARDENBERG, Carlos Alberto. "Lula = FHC+China". O Globo. "Opinião". 17 jun. 2010, p. 06.

68 Neste particular, cabe destacar que, apesar deste artigo se ater ao período 2003-2010 (os anos da presidência de Lula da Silva), não se ignora o fato de que os impactos da crise econômica de 2008 se fizeram sentir posteriormente, durante o governo de Dilma Rousseff. Todavia, o registro que se faz no presente trabalho é o da sensação de estabilidade e perspectiva de crescimento econômico vigente no Brasil entre 2008 e 2010.

atenção para o abandono das relações com países desenvolvidos[69].

Não obstante as críticas ao aparente afastamento das economias de mercado[70], o que se verificou de fato foi a ampliação e diversificação do comércio internacional do Brasil. Por outro lado, o reforço das relações com países emergentes e em desenvolvimento aumentou o prestígio internacional do país, elevou a pauta e volume de exportações e não deixou de aprofundar as relações diplomáticas com os países "do Norte". A reeleição de Lula e os resultados de sua política externa (reforçados pela sensação de relativa tranquilidade com que o Brasil atravessava a crise econômica mundial de 2008) oportunizaram o aprofundamento das diretrizes externas traçadas.

A expansão das exportações, logo nos primeiros anos do governo Lula, foi um dos fatores elencados pelo senador petista, Aloísio Mercadante, que contribuíram para a redução da vulnerabilidade externa do Brasil. Conforme Mercadante, a diversificação de mercados que favoreceu a expansão das exportações, resultou do "intercâmbio com o Mercosul e a América Latina em geral e ampliação das relações comerciais com a China, a Rússia, a Índia, a África do Sul e países do Oriente Médio", sendo que os maiores parceiros econômicos do Brasil seriam EUA, Argentina e China[71].

O crescimento das exportações brasileiras se manteve constante entre 2003-2010, com breve interregno entre 2008-2009, por conta da crise econômica mundial, mas já em 2010 sinalizou recuperação, cuja consolidação se comprovaria em 2011. No período 2003-2005, os maiores mercados para os produtos brasileiros foram EUA, Argentina e China, conforme sinalizado por Mercadante. Essa tendência se manteria ao longo do governo Lula com algumas variações[72]. Foi a relação comercial do Brasil com essas regiões, e a ampliação com áreas emergentes (principalmente África do Sul e Índia) que renderam superávit comercial ao Brasil no período. Nesse sentido, o crescimento do fluxo de comércio com o continente africano acompanhou tendência geral. Teve, entretanto, o mérito de alcançar patamares bem superiores aos anos anteriores. A tabela 1 permite acompanhar os dados do comércio Brasil-África no período.

É possível perceber, pelos dados do comércio Brasil-África, que entre 2003-2010, a participação da exportação e importação, no total brasileiro, foi relativamente baixa, apesar de apresentar crescimento notável. Em 2003 as exportações para a África evoluíram de 3,91% das exportações nacionais totais para 5,68% em 2009 (o máximo da série histórica). As importações saltaram de 6,81% do total nacional para 9,84% entre 2003-2004, mantendo-se sempre próxima de 9% por ano até 2008, quando os números comerciais sofrem influxo da crise econômica mundial. O gráfico 4 permite visualizar o grau de participação da corrente de comércio Brasil-África no total geral brasileiro.

Pode-se notar que, mesmo apresentado altos índices de crescimento, a corrente de comércio Brasil-África acompanhou a tendência global do processo e é apenas pequena fração do total geral do comércio exterior brasileiro. O

69 Cf.: MAPA, Dhiego de Moura. "Inserção internacional no governo Lula: interpretações divergentes". In: Revista Política Hoje, vol. 19, nº 01, 2010. Disponível em: www.ufpe.br/politicahoje/index.php/politica/article/download/67/40. Acesso em: 02 mar. 2011.

70 Cf.: VIOLA, Eduardo. "A diplomacia da marola". Primeira Leitura, nº 50, abril 2006, p. 90-93. Disponível em: http://www.imil.org.br/artigos/a-diplomacia-da-marola/. Acesso em: 23 mai. 2009.

71 MERCADANTE, Aloísio. Brasil: primeiro tempo – análise comparativa do governo Lula. SP: Ed. Planeta do Brasil, 2006, p. 49.

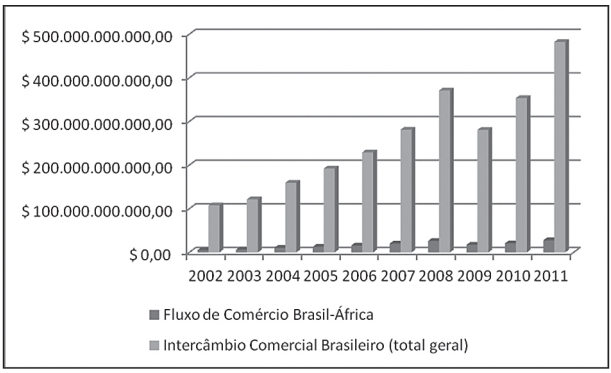
72 Entre 2005 e 2010, o volume de exportações brasileiras para os EUA variaram de 19,02% do total geral (em 2005) para 9,56% do total geral (em 2010). No mesmo período, as exportações para a Argentina variaram de 8,38% (2005) para 9,17% (2010). As exportações para a China, por sua vez, cresceram de 5,77% do total geral (2005) para a marca de 15,25% do total geral (2010). Percebe-se que, ao longo do governo Lula, o maior destino das exportações brasileiras mudou dos EUA para a China, e a Argentina permaneceu como maior destino das exportações entre os países do entorno regional. (Dados obtidos no site do MDIC. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3385&refr=576. Acesso em: 09 mar. 2012)

Tabela 1: Evolução do comércio Brasil-Africa (2002-2011)

	EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO			RESULTADOS	
ANO	Valor (US$ Mil)	Var. (%)	Part. (%)*	Valor (US$ Mil)	Var. (%)	Part. (%)*	Saldo (US$ Mil)	Intercâm-bio
2002	(US$ Mil)	18,82	3,91	2.675.613	-19,67	5,66	-312.272	5.038.953
2003	Var. (%)	21,10	3,91	3.291.175	23,01	6,81	-429.171	6.153.179
2004	Part. (%)*	48,42	4,39	6.183.473	87,88	9,84	-1.935.774	10.431.172
2005	Valor	40,81	5,05	6.656.665	7,65	9,04	-675.311	12.638.018
2006	(US$ Mil)	24,65	5,41	8.110.811	21,84	8,88	-654.932	15.566.691
2007	Var. (%)	15,05	5,34	11.346.725	39,90	9,41	-2.768.503	19.924.947
2008	Part. (%)*	18,55	5,14	15.761.124	38,90	9,11	-5.591.557	25.930.691
2009	Saldo	-14,53	5,68	8.465.582	-46,29	6,63	226.798	17.157.962
2010	(US$ Mil)	6,55	4,59	11.297.252	33,45	6,22	-2.035.652	20.558.851
2011	Intercâmbio	31,99	4,77	15.436.237	36,64	6,82	-3.211.445	27.661.030

*Part.: participação no total brasileiro Fonte: adaptado a partir de dados do MDIC.

Gráfico 4: Participação da corrente de comércio Brasil-África no total geral brasleiro



Fonte: adaptado a partir de dados do MDIC.

crescimento global do comércio exterior do Brasil está ancorado à relação com grandes mercados como EUA e China, principalmente, além de mercados emergentes como Índia e África do Sul. O Plano Plurianual (PPA) 2004-2007 reflete bem esse processo. Ao destacar que um dos objetivos do projeto de desenvolvimento nacional é a "redução da vulnerabilidade externa através da expansão de atividades competitivas que viabilizem esse crescimento sustentado", o PPA 2004-2007 atenta para a necessária definição de prioridades em vista de os recursos disponíveis serem limitados. Conclui-se, assim, que as políticas econômicas adotadas deveriam ter por prioridade "o fortalecimento das exportações e da substituição competitiva de importações e conquista de mercados internacionais, o que requer o fortalecimento do sistema financeiro e dos mecanismos de financiamento"[73]. Essa diretriz orientaria a ação diplomática de fomento ao comércio exterior da seguinte forma:

> A diversificação e ampliação da pauta de comércio exterior e dos mercados internacionais exigirão intensa diplomacia comercial; será dada prioridade ao Mercosul e à integração econômica do continente sul-americano e papel proeminente na Organização Mundial do Comércio e na busca de equilíbrio na Área de Livre Comércio das Américas e nas negociações Mercosul - União Européia; serão construídas sólidas relações bilaterais com países de importância regional, como Índia, China e Rússia. No âmbito das finanças internacionais, se dará apoio

73 PLANO PLURIANUAL 2004-2007. Orientação estratégica de governo um Brasil para todos: crescimento sustentável, emprego e inclusão social. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Disponível em: www.defesanet.com.br/docs/ppa_2004_2007.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

> à construção de uma nova arquitetura financeira que reduza a volatilidade dos fluxos de capitais e seus efeitos[74].

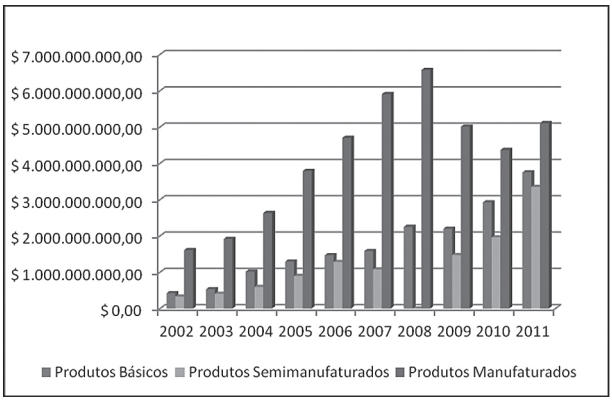
A ação do "Estado logístico", portanto, procurou manter os vínculos comerciais com as economias de mercado, ampliando o raio de atuação comercial para os grandes mercados emergentes. Os recursos limitados, sinalizados no PPA 2004-2007, dizem respeito tanto à capacidade produtiva nacional, quanto à disponibilidade de financiamento, que a ampliação da exportação demanda.

O PPA 2008-2011 ampliaria o escopo de atuação nacional para o âmbito da diversificação de parcerias da cooperação Sul-Sul, em que "o incremento das relações com a África e a aproximação com o mundo árabe são iniciativas importantes para o adensamento do diálogo político, do comércio e dos investimentos entre países em desenvolvimento". Entretanto, a área de inserção econômica e comercial prioritária é o entorno regional, os grandes mercados emergentes e o eixo EUA-Europa-Japão. Os números do comércio exterior apresentados pelo documento demonstram isso: "empresas brasileiras exportam desde commodities até produtos de alta tecnologia. Do total das exportações, 18% vão para os Estados Unidos (EUA), 10% para o Mercosul, 22% para a União Européia (UE) e 15% para a Ásia"[75].

Portanto, pode-se argüir: qual a relevância da África em termos de ampliação do comércio exterior do Brasil? A importância dos países africanos está na potencialidade de absorção de produtos industriais brasileiros de alto valor agregado, podendo contribuir para a conformação do "modelo exportador", conforme preconizado por Bresser Pereira. O gráfico 5 ajuda a compreender a questão.

Gráfico 5: Evolução do total exportado pelo Brasil à África por valor agregado.

Fonte: adaptado a partir de dados do MDIC.



Conforme se pode perceber pelo gráfico 5, o mercado africano tende a absorver maior volume de produtos manufaturados do que produtos básicos e/ou semimanufaturados. Entre 2003-2008, do total da exportação brasileira para a África, manteve-se uma média de mais de 60% de produtos industrializados. Após a crise econômica mundial de 2008, esse percentual variou para 57,66% em 2009 e 48,05% em 2010, voltando a apresentar crescimento em 2011. Além disso, conforme os dados da tabela 1, após 2008, enquanto a participação das importações oriundas da África variou de 9,11% para 6,63% do total brasileiro, entre 2008-2009, as exportações mantiveram-se acima dos 5% no mesmo período, o que demonstra a boa absorção dos produtos industriais brasileiros que o mercado africano representa.

Uma alternativa estratégica a ser adotada pela diplomacia brasileira para desenvolver

74 Ibidem.

75 BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos. Plano plurianual 2008-2011: projeto de lei. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, Secretaria de Planejamento e Investimentos, 2007. Disponível em: http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/plano_plurianual/PPA/081015_PPA_2008_mesPres.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

esse potencial comercial com a África, dentro dos marcos da própria forma de inserção econômica por meio de parceiros seletivos (mercados emergentes), seria aprofundar ainda mais as relações comerciais com África do Sul, Angola e Nigéria, como pontos-chave na ampliação do comércio exterior. Conforme Cláudio O. Ribeiro, isso se deve ao fato de que juntos, estes três países representam 48% do total das exportações brasileiras para a África e 53% das importações brasileiras oriundas da África. Somente África do Sul e Nigéria, juntas, corresponderam a 82% dos valores exportados pelo Brasil ao continente, entre 2003 e 2005. Além disso, o Brasil manteve saldos comerciais positivos com Angola e África do Sul no longo período de 1985-2005. Com a Nigéria, o Brasil mantém relevante intercâmbio comercial, já que importa o petróleo do país[76]. O petróleo, em si, confere às relações do Brasil com esses vizinhos oceânicos do Atlântico Sul importância estratégica de grande envergadura.

Em conformidade com as projeções do ex-presidente da Petrobras (empresa de notória dimensão naval petrolífera), José Sérgio Gabrielli, o "Atlântico Sul será um novo centro produtor importante e, portanto, vai chamar uma atenção sem precedentes". A percepção empresarial da Petrobras é privilegiada, visto sua expansão e presença em águas profundas do Brasil, Angola, Nigéria, Namíbia, Portugal, etc. Uma das questões centrais no que tange ao setor petrolífero, é o transporte naval dos barris de petróleo. A rota do Atlântico Sul passa, primeiro, pelo leste da África, rumo ao Oriente Médio. A pirataria (no Quênia e na Somália) desviaram a rota mais para leste, dificultando o trajeto, motivo pelo qual "o grande desafio, hoje, em termos de segurança de nossa frota, envolve, portanto os navios em direção ao Golfo Pérsico". O perigo da rota do Golfo, as projeções de crescimento da produção petrolífera brasileira em vista da exploração da camada pré-sal e o aumento das exportações, reforçam a percepção de que o "Atlântico Sul se tornará uma fonte importante e vai suprir os mercadores"[77].

A situação ganha novos contorno, conforme salienta Eli Alves Penha, em vista do interesse das grandes potências pelo Golfo da Guiné (bacia econômica da costa ocidental da África, rica em petróleo, partilhada por Costa do Marfim, Gana, Togo, Benin, Nigéria, Camarões, Guiné Equatorial e Gabão). A presença comercial agressiva da China, e a presença militar norte-americana (a criação do United States África Command, AFRICOM, em 2007, e o relançamento da IV Frota no Atlântico, em 2008) são um demonstrativo da relevância geopolítica do Atlântico Sul[78]. Portanto, a aproximação comercial com países africanos produtores de petróleo no Atlântico Sul é importante tanto do ponto de vista econômico quanto no que tange a questões geoestratégicas. As relações com Nigéria, Angola e África do Sul se inserem, logicamente, nessa dinâmica.

Esse aspecto se dá principalmente na Nigéria, onde a Petrobras realiza atividades desde 1998, no Delta do Rio Níger, e atua como operadora no bloco OPL 315 (desde fevereiro de 2006) e como não operadora nos campos de Agbami (desde julho de 2008) e Akpo (a partir de março de 2009). O campo de Agbami foi desenvolvido em conjunto com parceiros como Chevron (Operadora), Statoil, Famfa e NNPC[79]. Por sua vez, as relações brasileiras com Angola e África do Sul

76 RIBEIRO, Claudio Oliveira. "Brasil-África: notas sobre política externa e comércio exterior (1985-2005)". Afro-Ásia, nº 35, Bahia, UFBA, 2007, p. 281-314

77 GABRIELLI, José Sérgio. "O Atlântico Sul e a costa ocidental da África: os interesses brasileiros e a questão energética". In: JOBIM, Nelson A.; ETCHEGOYEN, Sergio W.; ALSINA, João Paulo (org.). Segurança Internacional: Perspectivas Brasileiras. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2010, p. 539-544.

78 Cf.: PENHA, Eli Alves. Relações Brasil-África e geopolítica do Atlântico Sul. Salvador: Edufba, 2011.

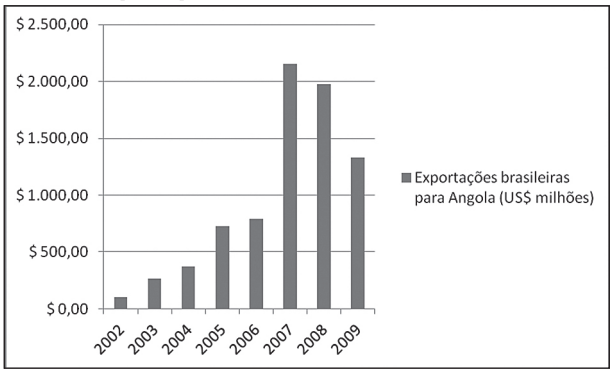
79 INVESTIMENTO DIRETO BRASILEIRO NA NIGÉRIA. MRE, Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Disponível em: http://www.brasilglobalnet.gov.br/Internacionalizacao/frmApresentacao.aspx. Acesso em: 05 nov. 2011.

apresentam alguns dados interessantes.

No caso das relações comerciais com Angola, chama atenção o fato de que, a partir de 2005, houve um crescimento notável no volume de exportações brasileiras, que saltou de US$ 371,6 milhões em 2004, para US$ 725,3 milhões em 2005 – que se deve, em grande medida, ao aporte de investimentos implementados pelo BNDES a partir de 2005. Ao observar a tabela 1, é possível visualizar, também, que a partir de 2005, as exportações para África ultrapassam os 5% na participação do total geral brasileiro. Em 2007, o volume de exportações para Angola cresceriam ainda mais, chegando a US$ 2.149,9 milhões (vide gráfico 6)[80].

Gráfico 6: Exportações brasileiras para Angola (US$ milhões)

Fonte: adaptado a partir de dados do MDIC.



Esse crescimento comercial foi acompanhado de forte presença empresarial brasileira em Angola. As empresas brasileiras com atuação em Angola no período são: a COPASA (Companhia de Saneamento de Minas Gerais), a Petrobras (que passou a ter direito de exploração e produção sobre o país em 2006), a Odebrecht, a Camargo Corrêa, o Boticário (que em 2006 abriu três lojas em Angola e três na África do Sul), a Livraria Nobel (que inaugurou a exploração da área de mercado editorial que inexistia no país), o Grupo Asperbras (com projetos de implantação de sistemas de irrigação, construção de redes elétricas e adutoras de água, gestão de fazendas para cultivo de milho, feijão e soja), a Transbras Imóveis, a Asperbras Veículos (representante da Volkswagem em Angola), além de algumas empresas de TI (Tecnologia da Informação)[81].

Na África do Sul, a análise detalhada da composição do comércio Brasil-África do Sul, permite perceber a prevalência da exportação de produtos brasileiros de alto valor agregado. Os dados sobre as exportações, por principais produtos e grupos de produtos, indicam que, no período 2006-2008, a exportação brasileira de veículos, automóveis, tratores e ciclos, manteve a média de mais 30% do total dos produtos brasileiros exportados, enquanto que o grupo composto por caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos manteve média de mais de 10% do total, no mesmo período[82]. Destaca-se, nesse quesito, a atuação da empresa Marcopolo (fabricante de carrocerias para ônibus) no país, que em 2009 venceu licitação para fornecimento de 143 ônibus a Johanesburgo[83].

Os casos nigeriano, angolano e sul-africano demonstram, empiricamente, a forma como que o esforço em ampliar as relações comerciais brasileiras com a África se reverteu em dados positivos à expansão das exportações nacionais e ao processo de internacionalização das empresas brasileiras. A abertura à atuação das empresas nacionais e o saldo de comércio exterior favorável aos

80 MRE. ANGOLA. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais. Acesso em: 10 jul. 2010.

81 INVESTIMENTO DIRETO BRASILEIRO EM ANGOLA. MRE, Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Disponível em: http://www.brasilglobalnet.gov.br/Internacionalizacao/frmApresentacao.aspx. Acesso em: 05 nov. 2011.

82 MRE. ÁFRICA DO SUL. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais. Acesso em: 10 jul. 2010.

83 INVESTIMENTO DIRETO BRASILEIRO NA ÁFRICA DO SUL. MRE, Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Disponível em: http://www.brasilglobalnet.gov.br/Internacionalizacao/frmApresentacao.aspx. Acesso em: 05 nov. 2011

produtos de alto valor agregado foram ganhos apresentados nas relações comerciais Brasil--África, cuja viabilidade se fez notória nos casos apontados.

A potencialidade de absorção produtiva do mercado africano é reforçada pela forte presença chinesa no continente, que graças ao seu virtuoso crescimento econômico, apresenta fluxo de comércio modelar com os países africanos. Portanto, a África é um mercado aberto e importante para a exportação de produtos de alto valor agregado. No caso brasileiro, o baixo aproveitamento desse potencial resulta menos da capacidade africana de absorção e mais da dificuldade brasileira em alavancar um crescimento econômico sustentável baseado em investimento produtivo e tecnológico. Assim, o maior aproveitamento das oportunidades que os países africanos oferecem para a expansão industrial e comercial brasileira parece depender da superação das contradições macroeconômicas do modelo brasileiro.

A comparação com a forma de atuação chinesa exemplifica a questão. No processo de internacionalização das empresas chinesas o apoio do Estado é fundamental, condicionado por fortes investimentos produtivos governamentais e metas de longo prazo. No Brasil, por outro lado, os poucos casos de internacionalização que lograram êxito, resultam de iniciativas das próprias empresas, que já possuíam forte capital, em vista da ausência de uma política nacional de apoio ao surgimento de multinacionais brasileiras[84].

O processo de internacionalização das empresas brasileiras é recente e tem início com a abertura da economia nacional ao mercado internacional no bojo dos processos liberalizantes dos anos 90. A dinâmica de internacionalização, nessa conjuntura, apresentava aspecto mais comercial. Todavia, a partir de 2003, o processo de internacionalização mudou a dinâmica e as empresas nacionais passaram a se esforçar na implantação de complexos industriais no exterior. O interesse das firmas deixou de ser o caráter comercial e passou a ser o aspecto produtivo (o capital produtivo). O aumento dos investimentos governamentais no setor foi esboçado em 2002 (com a criação do programa para o Financiamento a Empreendimentos, FINEM) e posto em prática efetivamente a partir de 2005 (com o aporte financeiro do BNDES)[85].

O aumento do fluxo de investimentos estrangeiros diretos (IED) do Brasil no exterior, que resultou do aporte governamental, passou a atuar como fonte de criação de unidades produtivas ao invés de servir como instrumento do comércio internacional e da exportação. Mesmo não apresentando uma política específica para o processo de internacionalização das firmas brasileiras, o apoio fornecido por agências de governo, como a APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos) e a ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial), aliada à boa situação econômica nacional no período (estabilidade macroeconômica), favoreceram a expansão das empresas nacionais para outros países.

A América Latina (principalmente Argentina, Chile e Uruguai), recebeu o maior número de multinacionais brasileiras e o maior volume de IED do Brasil, o que se deve a fatores como proximidade geográfica, abundância de recursos naturais e existência de acordos comerciais que facilitaram o processo. Trata-se de uma primeira etapa do processo de interna-

84 MÓDOLO, Débora Bellucci. "Um Estudo Comparativo da Internacionalização das Empresas Brasileiras, Chinesas e Indianas". XV Encontro Nacional de Economia Política Sociedade Brasileira de Economia Política, 2010. Disponível em: http://www.sep.org.br/artigo/2209_1cc4406cc97da2b12fe1ee6999a3e3ef.pdf. Acesso em: 08 mar. 2011.

85 QUENAN, Carlos; ORDONEZ, Daniela. "Brasil: investidor em ascensão". Mural Internacional, ano II, nº 02, dez. 2012, p. 02-11.

cionalização das firmas brasileiras. Todavia, conforme destacam Quenan e Ordonez, em meio ao movimento de internacionalização de empresas brasileiras, o aumento do fluxo de IED brasileiro na África (resultante da política de cooperação para o desenvolvimento posto em prática pelo governo Lula) se apresentou como uma tendência, que parece se consolidar[86]. Esse aspecto torna o mercado africano promissor aos interesses econômicos do Brasil.

Nesse aspecto, a China encontra-se em vantagem com relação ao Brasil pelo fato de que seu processo de internacionalização de empresas é bem mais antigo, datando de 1979, quando o governo chinês estabeleceu a meta de colocar 50 empresas chinesas entre as 500 maiores do mundo. Em 2010, trinta empresas chinesas haviam alcançado esse patamar. No Brasil, as políticas públicas de incentivo à internacionalização são bem mais recentes. Até os anos 90 as empresas nacionais não se voltavam para o mercado internacional de forma competitiva. A partir de 2005, de fato, com o investimento do BNDES, pode-se afirmar que o governo passa a estimular o processo efetivamente. Isso gera um dos principais obstáculos à internacionalização das empresas brasileiras: a falta de tradição (cultura de investimento) no setor[87].

Em seu processo de expansão agressivo, a China passou a investir na África, desde meados dos anos 90, na exploração de petróleo, mineração e infraestrutura, devido à carência chinesa por recursos naturais. Nesse período, os investimentos chineses na África eram da ordem de US$ 107 milhões por ano. Entre 2003-2006, esse investimento saltou para US$ 2,6 bilhões por ano. Ainda assim correspondia a 1% do total de investimentos estrangeiros no continente – os maiores investidores eram as antigas potências coloniais (Reino Unido com 16,6%, e a França com 7,7%) e os EUA (com 9,2%). De toda forma, a China é o país em desenvolvimento que mais investe na África, chegando a ultrapassar Japão e Coréia entre os países asiáticos que investem no continente[88]. A presença empresarial e comercial da China na África, portanto, é ancorada em investimentos governamentais maciços.

A inflexão dada pelo governo brasileiro, no sentido de fornecer apoio ao processo de internacionalização das empresas brasileiras por meio de investimento (através do BNDES), é recente e emergiu da ruptura com um histórico de orientação para o mercado interno. A China investe a mais tempo na área e com maior densidade. A forma de atuação brasileira se beneficiaria, por seu turno, pelo aporte de políticas públicas que investissem no setor, gerando condições favoráveis no campo tributário, financeiro e diplomático, que facilitariam o processo de expansão das empresas[89].

Apesar disso, o crescimento do comércio com o continente africano, durante o governo Lula, foi notável e figura como demonstração do quão promissora é a relação econômica e comercial do Brasil com os países da região, já que uma de suas características é a marcante presença empresarial no processo. Além disso, é importante salientar que as relações Brasil-África, apesar dos ganhos comerciais obtidos, ultrapassa a perspectiva econômica. Nas palavras de Mercadante,

> Ao aproximar-se à África e aos países árabes, o Brasil não apenas aumenta sua participação no comércio internacional, como também se consolida como

86 Ibidem, p. 08.

87 REYNOL, Fábio. "Projeto estuda internacionalização de empresas brasileiras". Revista Exame, Negócios, 15 jul. 2010. Disponível em: http://exame.abril.com.br/negocios/inovacao/noticias/projeto-estuda--internacionalizacao-empresas-brasileiras-569857?page=1&slug_name=projeto-estuda-internacionalizacao-empresas-brasileiras-569857. Acesso em: 22 dez. 2010.

88 ACIOLY, Luciana; ALVES, Maria Abadia S.; LEÃO, Rodrigo Pimentel F. "A internacionalização das empresas chinesas". IPEA, Nota Técnica, s/d. Disponível em: www.ipea.gov.br. Acesso em: 22 dez. 2011.

89 VALOR ECONÔMICO, Notícias. "Qual internacionalização?", 10 ago. 2010. Disponível em: http://www.anpei.org.br/imprensa/noticias/qual-internacionalizacao/. Acesso em: 22 dez. 2010.

> protagonista internacional e contribui para a conformação de novas alianças estratégicas que tendem a contra-restar processos unilaterais de concentração de poder[90].

Essa percepção de governo, exposta por Mercadante, expressa a relevância estratégica que a PEB confere às relações com a África no cenário internacional. A dimensão econômica e comercial, ao mesmo tempo em que se liga ao discurso da "dimensão humanista", está ancorada ao plano político de estabelecimento de coalizões ao Sul para o fortalecimento de proposições contra-hegemônicas.

3. Conclusão

A política africana de Lula da Silva se insere nos marcos de uma diplomacia que se propôs a consolidar a condição de "ator global" do Brasil no sistema internacional. Esse esforço, conceitualmente marcado pelo pensamento nacionalista do grupo que, a partir de 2003, passou a deter o controle do processo decisório, teria por objetivo fortalecer a posição internacional do Brasil, a fim de superar as vulnerabilidades externas que limitariam seu pleno desenvolvimento. Por essa ótica, a superação dos entraves gerados pela assimetria sistêmica da globalização, se mostrava viável através do aprofundamento da cooperação Sul-Sul, motivo pelo qual ações, como a política africana, foram retomadas em novos moldes.

Apoiada no discurso da "dimensão humanista" da PEB, e visando satisfazer a aspiração à condição de potência internacional da diplomacia brasileira, a política externa para a África procurou articular suas ações em torno de duas dimensões diferentes e complementares: a cooperação para o desenvolvimento e as relações econômicas e comerciais.

A projeção da faceta humanista voltada para a cooperação para o desenvolvimento conjuga o discurso de construção de uma de uma "nova geografia política e econômica mundial", que conformou a estratégia da diplomacia de Lula da Silva de reforçar a identidade de país do Sul. Logicamente que há, neste fator ideológico, interesses políticos, que dizem respeito à busca por aumentar o prestígio internacional do país e lhe conferir o status de grande potência entre as coalizões ao Sul. Os esforços de cooperação técnica, encetados pela diplomacia brasileira em países africanos, ampliaram o escopo de atuação brasileira no continente e geraram inserção positiva no meio internacional, projetando a imagem de país indutor do desenvolvimento. Isso foi possível devido ao fato de que o discurso voluntarista de "parceria para o desenvolvimento" foi acompanhado de ações concretas, em conformidade com os anseios africanos.

A capacidade de articulação interministerial para projetar experiências domésticas (programas sociais do governo) em países africanos, foi fundamental para a consecução dos laços cooperativos multidimensionais. A cooperação para o desenvolvimento esteve diretamente vinculada às relações comerciais e econômicas devido à forte presença do empresariado brasileiro, principalmente nas áreas de transporte, infraestrutura e energia.

A diplomacia presidencial e o aporte logístico do Estado favoreceram a realização de missões empresariais que redimensionaram o raio de atuação das empresas nacionais em países africanos. O aumento exponencial do fluxo de comércio Brasil-África resulta desse processo. Os dados acerca das exportações brasileiras para países africanos revelam a potencialidade do mercado africano em absorver produtos brasileiros de alto valor agregado, o que beneficia o estabelecimento de um "modelo exportador" da economia nacional. Os casos das relações do

90 MERCADANTE, Op. cit., p. 43.

Brasil com Nigéria, Angola e África do Sul reforçam essa percepção. Todavia, a participação marginal, da corrente de comércio Brasil-África, no total geral brasileiro, demonstra o baixo aproveitamento do potencial econômico e comercial que a África representa para o Brasil.

É possível sinalizar que as contradições da modelo macroeconômico do Brasil, ao inibir investimentos em setores produtivos e entravar o crescimento econômico sustentável, acabaram por dificultar que o comércio exterior brasileiro aproveitasse melhor as oportunidades oferecidas pelo mercado africano. O exemplo chinês de atuação demonstra a importância do investimento governamental para o processo de expansão econômica e comercial internacional de empresas nacionais. Entretanto, a disponibilidade do governo brasileiro em investir no setor apresentou sinais positivos a partir dos investimentos realizados por meio do BNDES. O retorno em termos de aumento do volume de exportação brasileiro à África, oriundo desses investimentos, reforçam a percepção acerca da potencialidade econômica e comercial que as relações do Brasil com países africanos apresentam.

A este respeito é, não menos importante, necessário tecer algumas rápidas considerações a respeito de alguns desenvolvimentos recentes. Primeiramente, o fato de que, em vista da conjuntura de crise econômica e política por que passa o Brasil, especialmente desde 2014 – na fase final do governo Dilma (atualmente em processo de abertura de impeachment)[91], iniciado pela revelação do escândalo de corrupção envolvendo a Petrobrás[92] – alguns posicionamentos críticos, com relação ao engajamento e investimento brasileiro na África, têm ganhado maior espaço e projeção. A linha argumentativa daqueles que se posicionam contra a política africana, tal qual encetada pelo Brasil durante o governo Lula, vai no sentido de apontar que priorizar relações com países africanos é um erro de cálculo estratégico em vista de sua irrelevância econômica. Parte-se, nesse caso, da perspectiva de que, no mundo do pós-Guerra Fria, em que as relações internacionais são caracterizadas pela hegemonia da democracia de mercado, cabe ao Brasil abandonar um "terceiro-mundismo tardio"[93] e priorizar relações com países que compõem as estruturas hegemônicas do capitalismo, a fim de atingir a meta maior que seria tornar-se membro da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico). Uma outra abordagem, no mesmo tom, diz respeito à crítica de setores políticos de que durante os anos de governo do Partido dos Trabalhadores houve um "aparelhamento do Estado" que se refletiu na "ideologização bolivariana" da diplomacia brasileira, do qual resulta a estratégia de coalizões Sul-Sul, bem como a

91 Em maio de 2016, Dilma Rousseff foi afastada do cargo presidencial sob alegação de ter cometido crime de responsabilidade fiscal, ao editar decretos de suplementação de crédito sem prévia autorização legislativa (as chamadas "pedaladas fiscais"). Em seu lugar assumiu o vice-presidente Michel Temer, como presidente interino (Cf.: BAPTISTA, Rodrigo. "Especialistas entendem que Dilma cometeu crime de responsabilidade", Agência Senado, maio de 2016. Disponível em: http://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2016/05/02/especialistas-entendem-que-dilma-cometeu-crime-de-responsabilidade. Acesso em:19 jun.2016). Trata-se de fato polêmico pois, além das claras implicações e querelas políticas em torno do ocorrido, há ainda divergências técnicas acerca da consistência da acusação de crime de responsabilidade imputada à presidente afastada (Cf.: PERÍCIA CONCLUI QUE DILMA NÃO PARTICIPOU DE PEDALADAS FISCAIS, Globo.com, Jornal Nacional, edição do dia 27 de junho de 2016. Disponível em: http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2016/06/pericia-conclui-que-dilma-nao-participou-de-pedaladas-fiscais.html. Acesso em: 20 jul. 2016).

92 Trata-se de um esquema de desvio de recursos da Petrobrás, envolvendo membros de diretorias da estatal, indicados por partidos políticos (como o PT e PMDB, partidos da presidente e de seu vice), que atuavam junto a operadores políticos e grandes empreiteiras (notadamente Odebrecht e OAS), em que se inclui a construção e/ou compra de usinas de refino como as do Comperj, Abreu e Lima e Pasadena, com pagamento de propina, financiamento de campanhas políticas eleitorais, e beneficiamento em contratos de licitação de obras públicas por determinadas empreiteiras. Este caso de corrupção, denunciado como um cartel, foi revelado como resultado das investigações orquestradas pela "Operação Lava Jato", da Polícia Federal (Dados sobre a "Operação Lava Jato" disponíveis em: http://lavajato.mpf.mp.br/entenda-o-caso. Acesso em 19 jun.2016).

93 Paulo Roberto de Almeida, por exemplo, efetua duras críticas à diplomacia mais identificada com os interesses do Sul do que com os da interdependência capitalista. Para Almeida, tal diplomacia estaria comprometida com uma ideologia difusa (tanto partidária quanto da burocracia diplomática), e teria por fundamento um "terceiro-mundismo instintivo", um "soberanismo retórico", um "nacionalismo superficial", um "desenvolvimentismo ingênuo" e ultrapassado, além de um "antiamericanismo infantil" (Cf.: ALMEIDA, Paulo Roberto de. "O Brasil e as relações internacionais no pós-Guerra Fria". In: LADWIG, Nilzo Ivo; COSTA, Rogério Santos da. Vinte anos da queda do muro de Berlim: um debate interdisciplinar. Santa Maria: Ed. Unisul, 2009, p. 15-38).

valorização das relações com países africanos[94].

Nesse sentido, a prioridade dada às relações com países africanos, durante a primeira década do século XXI (nos governos de Lula da Silva, entre 2003-2010), é interpretada como sendo fruto de um ativismo diplomático aventureiro, inadequado aos ditos "interesses permanentes" do Brasil. Tal perspectiva ficou evidente na fala de José Serra, político do PSDB (Partido da Social Democracia Brasileira, que fora oposição política ao governo petista), na cerimônia de posse ao cargo de Ministro das Relações Exteriores – em maio de 2016, sob nomeação do presidente interino Michel Temer – quando declarou que faria a diplomacia brasileira voltar a atuar "a serviço do Brasil como um todo e não mais das conveniências e preferências ideológicas de um partido político e de seus aliados no exterior"[95]. Em sua lista de prioridades, o continente africano figuraria como nona (e penúltima) diretriz, abaixo de grandes asiáticos (China e Índia), a respeito do qual afirmaria: "Ao contrário do que se procurou difundir entre nós, a África moderna não pede compaixão, mas espera um efetivo intercâmbio econômico, tecnológico e de investimentos [...] Essa é a estratégia Sul-Sul correta, não a que chegou a ser praticada com finalidades publicitárias [...]"[96]. Tal fala se ancora em uma base de apoio político e social que tende a condenar os subsídios e financiamentos governamentais garantidos a empresas brasileiras que se internacionalizam, através do BNDES[97] – a exemplo das obras em Porto Mariel, Cuba (orçada em US$ 957 milhões, construído pela Odebrecht), a Barragem de Moamba Major, Moçambique (orçada em US$ 460 milhões, sob responsabilidade da Andrade Gutierrez)[98], o Aeroporto de Nacala, Moçambique (orçado em US$ 200 milhões, pela Odebrecht), ou a Via Expressa de Luanda, em Angola, cuja empresa responsável é a Queiroz Galvão. Parte da crítica entende que tais investimentos deveriam ser direcionados a obras realizadas no Brasil e não no exterior[99].

Além disso, o notório caso do envolvimento da Odebrecht no esquema de corrupção revelado pela "Operação Lava Jato", é um alerta para os perigos oriundos da ampliação das ações governamentais sob a forma de financiamentos públicos. Todavia, é necessário atentar para o fato de que é quase impossível o empresariado brasileiro adentrar no concorrido mercado global, internacionalizando suas operações comerciais e produtivas de forma competitiva, sem apoio governamental – a histórica relação entre poder territorial (o Estado) e o poder do K (capital), sinalizados por Giovanni Arrighi[100]. Além disso, o financiamento público de obras de empresas brasileiras no exterior é um mecanismo importante para a geração de receita em dólares, necessária à redução do déficit da balança comercial de serviços, visto que o BNDES recebe em dólares dos governos locais e paga em reais

94 Inclui-se, nesse âmbito, o argumento de que os governos petistas (de Lula e Dilma) utilizariam recursos do BNDES para financiar ditaduras socialistas, como Cuba e Angola, utilizando o financiamento a obras de empreiteiras para "ajudar" regimes aliados e desviar recursos públicos (Cf.: AZEVEDO, Reinaldo. "Ministro Pimentel torna 'secretos' os financiamentos para os governos de Cuba e Angola. É o país da 'Começão' da Verdade", Veja, Blog Reinaldo Azevedo, abr. 2013. Disponível em: http://veja.abril.com.br/blog/reinaldo/geral/ministro-pimentel-torna--secretos-os-financiamentos-para-os-governos-de-cuba-e-angola-e-o--pais-da-comecao-da-verdade/. Acesso em: 19 jun. 2016).

95 MRE, discursos. "Discurso do ministro José Serra por ocasião da cerimônia de transmissão do cargo de ministro de estado das Relações Exteriores" – Brasília, 18 de maio de 2016. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/discursos-artigos-e-entrevistas-categoria/ministro-das-relacoes-exteriores-discursos/14038-discurso-do-ministro--jose-serra-por-ocasiao-da-cerimonia-de-transmissao-do-cargo-de-ministro-de-estado-das-relacoes-exteriores-brasilia-18-de-maio-de-2016. Acesso em: 19 jun.2016.

96 Ibidem.

97 O tipo de opinião, eivada de senso comum, produzida por essa base social, pode ser exemplificada em: http://spotniks.com/20-obras-que-o--bndes-financiou-em-outros-paises/. Acesso em: 19 jun. 2016.

98 No caso da barragem moçambicana, o governo interviu em favor da Andrade Gutierrez, flexibilizando um financiamento de US$320 milhões pelo BNDES (Cf.: BRONZATO, Thiago. "Dilma garantiu empréstimo camarada do BNDES para Andrade Gutierrez em Moçambique", Revista Época, jan. 2016. Disponível em: http://epoca.globo.com/tempo/noticia/2016/01/dilma-garantiu-emprestimo-camarada-do-bndes-para--andrade-gutierrez-em-mocambique.html. Acesso em: 19 jun.2016).

99 KROEHN, Márcio; GRADILONE, Cláudio. "Desvio de rota – apesar da crise no Brasil, BNDES financia obras de infraestrutura em Cuba, Angola, Venezuela e República Dominicana. Faz sentido?", Istoé Dinheiro, Economia, mar. 2015. Disponível em: http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/economia/20150320/desvio-rota/241492.shtml. Acesso em: 19 jun. 2016.

100 ARRIGHI, Giovanni. O longo século XX. São Paulo: Ed. Unesp, 1996.

às empresas brasileiras contratadas – trata-se de um setor onde o risco de investimento é baixo e os ganhos são altos[101]. Manter uma economia superavitária é algo facilitado pela internacionalização do empresariado nacional e, o setor de construção civil brasileiro, subsidiado pelo BNDES, é competitivo no mercado global. Não obstante, uma das consequências da desaceleração econômica por que passa o Brasil é a sinalização, por parte da nova equipe econômica, da realização de medidas que tentam tocar no gargalo estrutural da economia nacional, como a proposta (já aprovada) da DRU (desvinculação de receitas da União) e da mudança no fator previdenciário – ainda que sejam medidas que tendem a desfavorecer a classe trabalhadora na relação K-trabalho – o que poderia minorar as contradições do modelo macroeconômico brasileiro, ao possibilitar a criação de poupança interna para investimento no setor produtivo.

Para além da questão da crise econômica e de governo, que alteraram a configuração do espectro político brasileiro em âmbito doméstico, o Brasil pode ser ainda considerado uma potência emergente[102], pois ainda mantém a posição de proeminência em seu entorno regional, bem como destacada capacidade de articulação internacional. Não se pode deixar de apontar, no entanto, que essa condição vem se corroendo, mais em razão do baixo perfil internacional apresentado pela diplomacia brasileira – que diminuiu a participação nos grandes debates internacionais durante o governo Dilma (desde 2011)[103] – do que devido ao momento de crise econômica por que passa o país. De fato, durante o governo Dilma, houve arrefecimento do protagonismo diplomático brasileiro. Algo notado, inclusive, na política de cooperação técnica, visto que desde 2011, a execução orçamentária para os projetos de CTPD Sul-Sul encetados pela ABC sofreram redução, diminuindo, incluindo, o número de projetos e atividades isoladas[104]. Além da redução dos projetos de CTPD em países africanos, o próprio intercâmbio comercial sofreu redução. Entre 2012 e 2015, as exportações brasileiras para a África reduziram de US$ 12.212.624,15 para US$ 8.202.082,59. Por sua vez, as importações brasileiras, que haviam aumentado de US$ 14.266.074,67 em 2012, para US$ 17.446.394,84 em 2013, reduziram para US$ 8.763.918,37 em 2015[105].

Portanto, apesar da notória potencialidade representada pelas relações Brasil-África, seja em termos econômico-comerciais, seja na dimensão estratégica de projeção internacional do Brasil (conforme ensaiado durante o governo Lula), a partir de 2011, devido ao estilo low profile assumido pela PEB, no governo Dilma, tais potencialidades foram pouco exploradas. Mais agravante é o fato de que a atual situação de retração econômica, seguida de crise política interna, parecem ter oportunizado a assunção ao poder de um grupo não muito afeito à uma arquitetura de política engajada para a África – conforme a propagandeada "dimensão humanista" do governo Lula. Todavia, evidências materiais demonstram que priorizar relações com países africanos não é uma fantasia ideológica, mas um cálculo estratégico assertivo.

101 MAIA, Samantha. "Por que financiar obras no exterior é bom – a exportação de serviços de engenharia gera superávit e empregos", Carta Capital, Economia, jun. 2014. Disponível em: http://www.cartacapital.com.br/revista/804/obras-em-varias-linguas-6655.html. Acesso em: 19 jun. 2016.

102 Uma opinião divergente a respeito é apresentada por Andrés Malamud, para quem o referido momento de crise econômica e política se apresenta como prova de que o Brasil vivenciou um período de grande ilusão, e não de emergência, devido aos baixos índices de crescimento econômico, em comparação com outros países (Cf.: MALAMUD, Andrés. "Brasil, de potência emergente a república submergida", Instituto Amaro Costa, Política, transcrição de palestra, mai 2016. Disponível em: http://www.idl.pt/temas/Politica/159/Brasil-de-potencia-emergente--a-republica-submergida/7140/. Acesso em: 19 jun 2016).

103 COSTA, Camilla. "Análise: com Dilma, o Brasil perdeu força na política internacional?", Folha de São Paulo, Mundo/ BBC Brasil, fev 2016. Disponível em: http://www1.folha.uol.com.br/bbc/2014/02/1411024-com-dilma-o-brasil-perdeu-forca-na-politica-internacional.shtml. Acesso em: 19 jun 2016.

104 Dados disponíveis em: http://www.abc.gov.br/Gestao/AfricaExecucaoFinanceira. Acesso em: 19 jun.2016.

105 Dados do MDIC, disponíveis em: http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior. Acesso em: 19 jun. 2016.

Bibliografia

ACIOLY, Luciana; ALVES, Maria Abadia S.; LEÃO, Rodrigo Pimentel F. "A internacionalização das empresas chinesas". IPEA, Nota Técnica, s/d. Disponível em: www.ipea.gov.br. Acesso em: 22 dez. 2011.

AGÊNCIA LUSA/EXPRESSO DAS ILHAS. "Pedro Pires: Maior atenção da comunidade internacional podia ter resolvido problemas na Guiné-Bissau", Mundo, 07 fev. 2012.

AMORIM, Celso L. N. "Conceitos e estratégias da diplomacia do Governo Lula", Diplomacia, Estratégia, Política. Brasília: ano I, nº 1, out-dez 2004, p. 41-48.

ARRIGHI, Giovanni. O longo século XX. São Paulo: Ed. Unesp, 1996.

BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA 2003/2010, África, MRE. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010/listagem_view_ordem_pasta?b_start:int=0&-C=. Acesso em: 20 mai. 2011.

BALANÇO DE POLÍTICA EXTERNA 2003/2010, Resumo Executivo, 1. Política, MRE. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010/listagem_view_ordem_pasta?b_start:int=0&-C=. Acesso em: 20 mai. 2011

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos. Plano plurianual 2008-2011: projeto de lei. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, Secretaria de Planejamento e Investimentos, 2007. Disponível em: http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/plano_plurianual/PPA/081015_PPA_2008_mesPres.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

CERRADO NOTÍCIAS. "Brasil e Zâmbia: união para o combate dos subsídios dos países ricos", Mundo, 08 jul. 2010. Disponível em: http://www.cerradonoticias.com/index2.php?pg=noticia&id=902. Acesso em: 03 nov. 2011.

CERVO Amado L. Inserção internacional: formação dos conceitos brasileiros. SP: Saraiva, 2008, p. 67-89.

COOPERAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAL: 2005-2009. Brasília: IPEA/ABC, 2010, p. 10-33. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/Book_Cooperao_Brasileira.pdf. Acesso em: 03 jul. 2011.

CURY FILHO, Kalil. Grupo Camargo Correa. CEBRI. Painel 4. Disponível em: http://www.cebri.com.br/cebri/cadastrarUsuario.do?funcao=detalharEvento&idEvento=362. Acesso em: 18 ago. 2010.

DANESE, Sergio. Diplomacia presidencial: história e crítica. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999.

DINIZ, Eli. “O pós-Consenso de Washingt5on: globalização, Estado e governabilidade reexaminados”. In: DINI, Eli (org.). Globalização, Estado e desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio. Rio de Janeiro: FGV, 2007, p. 19-61.

FÓRUM BRASIL-ÁFRICA: POLÍTICA, COOPERAÇÃO E COMÉRCIO. FORTALEZA, 09 e 10 de junho de 2003. Relatórios. Disponível em: www2.mre.gov.br/projfba/docs/anais/relatorio_g1m1.pdf. Acesso em: 30 mai. 2011.

GABRIELLI, José Sérgio. “O Atlântico Sul e a costa ocidental da África: os interesses brasileiros e a questão energética”. In: JOBIM, Nelson A.; ETCHEGOYEN, Sergio W.; ALSINA, João Paulo (org.). Segurança Internacional: Perspectivas Brasileiras. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2010, p. 539-544.

GONÇALVES, Williams. “A presença da China na África”. In: JOBIM, Nelson A.; ETCHEGOYEN, Sergio W.; ALSINA, João Paulo (org.). Segurança Internacional: Perspectivas Brasileiras. RJ: Ed. FGV, 2010.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de; TONETO JR., Rudinei. Economia Brasileira Contemporânea. SP: Ed. Atlas, 2009, p. 447-489.

HIRST, Mônica; LIMA, Maria Regina Soares de; PINHEIRO, Letícia. “A política externa do governo brasileiro em tempos de novos horizontes e desafios”. OPSA, Análise de Conjuntura, nº 12, dez. 2010. Disponível em: www.opsa.com.br. Acesso em: 07 mar. 2012.

LIMA Maria Regina Soares de. “A política externa brasileira e os desafios da cooperação Sul--Sul”. Revista Brasileira de Política Internacional, vol. 48, nº 01, 2005, p. 24-59.

LIMA, Maria Regina Soares de. “Instituições Democráticas e Política Exterior”. Contexto Internacional, vol. 22, nº 02. Rio de Janeiro: IRI/PUC-RJ, jul-dez/2000, p. 265-303. Disponível em: http://publique.rdc.puc-rio.br/contextointernacional/media/Lima_vol22n2.pdf. Acesso em: 22 dez. 2010.

MAPA, Dhiego de Moura. “Inserção internacional no governo Lula: interpretações divergentes”. In: Revista Política Hoje, vol. 19, nº 01, 2010. Disponível em: www.ufpe.br/politicahoje/index.php/politica/article/download/67/40. Acesso em: 02 mar. 2011.

MERCADANTE, Aloísio. Brasil: primeiro tempo – análise comparativa do governo Lula. SP: Ed. Planeta do Brasil, 2006.

MERRIEN, François-Xavier. Globalization et protection sociale. Lausanne: Université de Lausanne- Rapport de Recherche. Version Préliminaire, 2003 Apud CRISE INTERNACIONAL: impactos sobre o emprego no Brasil e o debate para a constituição de uma nova ordem global. Comunicação da Presidência, IPEA, nº 21, abr. 2009, p. 02. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado_presidencia/09_04_29_ComunicaPresi_21_Crise_Empregos.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

MÓDOLO, Débora Bellucci. “Um Estudo Comparativo da Internacionalização das Empresas

Brasileiras, Chinesas e Indianas". XV Encontro Nacional de Economia Política Sociedade Brasileira de Economia Política, 2010. Disponível em: http://www.sep.org.br/artigo/2209_1cc4406cc97da2b12fe1ee6999a3e3ef.pdf. Acesso em: 08 mar. 2011.

NOBIDADETV. "Candidatura do Brasil como membro permanente do Conselho de Segurança da ONU é 'fundamental' - CPLP: Estados devem manter diplomacia concertada nas instituições internacionais", 07 fev. 2012. Disponível em: http://nobidadetv.com/archives/2618. Acesso em: 10 fev. 2012.

OLIVEIRA, Fabrício Augusto de; NAKATANI, Paulo. "A economia brasileira sob o governo Lula: resultados e contradições". Fórum Mundial das Alternativas, Quito, Equador, fev. 2008. Disponível em: http://www.forumdesalternatives.org/docs/economia_brasileira_sob_governo_lula.pdf. Acesso em: 05 ago. 2011.

PENHA, Eli Alves. Relações Brasil-África e geopolítica do Atlântico Sul. Salvador: Edufba, 2011.

PEREIRA, Bresser. "Novo desenvolvimentismo e ortodoxia convencional". In: DINIZ, Eli (org.). Globalização, Estado e desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio. RJ: FGV, 2007, p. 63-96.

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. "Uma escola de pensamento keynesiano-estruturalista no Brasl?". Revista de Economia Política, vol. 31, nº 02, abr.-jun. 2011, p. 305-314. Disponível em: www.scielo.br/pdf/rep/v31n2/08.pdf. Acesso em: 05 ago. 2011.

PLANO PLURIANUAL 2004-2007. Orientação estratégica de governo um Brasil para todos: crescimento sustentável, emprego e inclusão social. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Disponível em: www.defesanet.com.br/docs/ppa_2004_2007.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

POMAR, Valter. "A política externa do Brasil". Disponível em: http://www.pt.org.br/portalpt/secretarias/-relacoes-internacionais-13/artigos-129/a-politica-externa-do-brasil--parte-i-1480.html. Acesso em: 09 set. 2010.

QUENAN, Carlos; ORDONEZ, Daniela. "Brasil: investidor em ascensão". Mural Internacional, ano II, nº 02, dez. 2012, p. 02-11.

REYNOL, Fábio. "Projeto estuda internacionalização de empresas brasileiras". Revista Exame, Negócios, 15 jul. 2010. Disponível em: http://exame.abril.com.br/negocios/inovacao/noticias/projeto--estuda-internacionalizacao-empresas-brasileiras-569857?page=1&slug_name=projeto-estuda-internacionalizacao-empresas-brasileiras-569857. Acesso em: 22 dez. 2010.

RIBEIRO, Claudio Oliveira. "Brasil-África: notas sobre política externa e comércio exterior (1985-2005)". Afro-Ásia, nº 35, Bahia, UFBA, 2007, p. 281-314

SARDENBERG, Carlos Alberto. "Lula = FHC+China". O Globo. "Opinião". 17 jun. 2010, p.

06.

SOUSA, Rômulo Paes de. “Brasil e China na África: desafios da cooperação para o desenvolvimento”. CEBRI, Seminário Brasil e China na África – Desafios da Cooperação para o Desenvolvimento, 09 de junho de 2010. Disponível em: http://www.cebri.com.br/midia/documentos/apresentacaoromulo.pdf. Acesso em: 03 nov. 2011.

SUYAMA, Bianca; RIGOUT, Fabrizio. Avaliação do Projeto “Apoio ao Desenvolvimento do setor algodoeiro dos países do C-4” (Benin, Burquina Faso, Chade e Mali). São Paulo: PLAN Políticas Públicas, Centro de Estudos e Articulação da Cooperação Sul-Sul, s/d. Disponível em: http://www.abc.gov.br/content/abc/docs/plan_cotton4_PT.pdf. Acesso em: 19 jun. 2016.

VALOR ECONÔMICO, Notícias. “Qual internacionalização?”, 10 ago. 2010. Disponível em: http://www.anpei.org.br/imprensa/noticias/qual-internacionalizacao/. Acesso em: 22 dez. 2010.

VIOLA, Eduardo. “A diplomacia da marola”. Primeira Leitura, nº 50, abril 2006, p. 90-93. Disponível em: http://www.imil.org.br/artigos/a-diplomacia-da-marola/. Acesso em: 23 mai. 2009.

La ruta del Nororiente cubano hacia el capitalismo agrario: el deslinde y la división de las haciendas comuneras (1902-1958).

Una visión desde el paradigma de la hacienda Cacocum

Rafael Ángel Cárdenas Tauler
Profesor titular Universidad de Holguín
rcardenas@fh.uho.edu.cu

Resumo

Los procesos de formación y demolición de las haciendas comuneras en las regiones centro-orientales de Cuba, han recibido insuficiente atención por parte de la comunidad de historiadores nacionales y locales. No obstante, la elucidación de sus regularidades resulta imprescindible para la comprensión integral de las particularidades identitarias de esos espacios insulares, por tratarse de dinámicas inherentes al proceso formativo secular de sus estructuras económicas. Parte trascendental de dicho proceso fue la extinción del sistema de haciendas comuneras en las regiones referidas durante la época republicana, porque constituyó el necesario hito de la transición de las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas a las capitalistas. Este texto pretende contribuir a sellar esa brecha epistemológica mediante el análisis de las particularidades del proceso de deslinde y división de las haciendas comuneras en el Nororiente insular, con énfasis en la de Cacocum, a la que asume como paradigma del potencial metodológico y epistemológico consustancial a este tipo de investigación.

Abstract

The historical community has paid little attention to the formation and destruction of communal plantations in central and eastern regions of Cuba. The destruction of communal plantations occurred during the republican period and constituted a key movement in the path from pre-capitalist to capitalist ownership in agriculture. This article constitutes an attempt to understand this movement of division within the estates of the east of the island, in particular Cacocum, which we feel may be a methodological and epistemological paradigm.

Ha muerto el latifundio… ¡Viva el latifundio! El ocaso de las haciendas comuneras y la aurora del capitalismo agrario en la región de Holguín.

Las regularidades del proceso formativo secular de las haciendas comuneras a partir de los hatos ganaderos primigenios, no ha sido abordado exhaustivamente por la historiografía nacional pese a su carácter dominante en la estructura económica de las regiones centro-orientales a lo largo de la época colonial. No obstante, algunos estudiosos —Celorio, 1914, Guerra, 1927, Pérez de la Riva, 1946, Le Riverend, 1974 y 1992, Ibarra, 1995 y 2008, entre otros— han establecido pautas para su comprensión. En lo que se refiere a la región holguinera, cuyas relaciones de propiedad agrarias estuvieron definidas por ese fenómeno hasta bien adentrada la república burguesa, solamente dos autores han incursionado en el tema: José Novoa Betancourt (Haciendas ganaderas en Holguín, 1545-1867, 2008), quien elucidó las particularidades de la especialización productiva pecuaria y la evolución de las relaciones de propiedad agrarias que le eran congénitas; y Rafael Cárdenas Tauler (La ruta holguinera hacia el capitalismo durante el siglo XIX y las dos primeras décadas del XX, 2015), quien expuso sus rasgos fundamentales en los últimos tres lustros de la época colonial.

El proceso de deslinde y división de las haciendas comuneras de las regiones centro--orientales cubanas durante la época republicana, no ha experimentado mejor suerte en lo que concierne a su examen historiográfico, a pesar de que constituyó un movimiento político-jurídico y socioeconómico determinante para el reemplazo de las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas por las capitalistas y la industrialización azucarera en esos espacios geohistóricos. En el medio historiográfico holguinero, hasta el presente solamente existe la obra anteriormente citada de R. Cárdenas, que se ocupa asimsmo de las regularidades a lo largo de las cuales discurrió el proceso de deslinde y división de las haciendas comuneras de la región nororiental —que comprende las localidades de Puerto Padre, Gibara, Banes y Holguín— en el contexto de su modernización estructural de base azucarera.

El efecto de represa ejercido por las densas estructuras precapitalistas centro-orientales, frente a la economía de plantación azucarera propagada desde Occidente, adquiere singular nitidez si se presenta como arquetipo la región holguinera decimonónica.

Entre los siglos XVI-XIX, se conformaron y fragmentaron las haciendas ganaderas patriarcales, como efecto de las mercedaciones de tierras efectuadas por el Cabildo bayamés, el gobierno de Santiago de Cuba y la Corona, en la zona entre el Cauto y la Costa Norte, hasta la primera mitad del siglo XVIII; la concesión a censo por el Cabildo holguinero, a partir de 1751-1752, del dominio útil sobre las tierras públicas de La Dehesa, el Ejido, y las comprendidas entre la Bahía de Manatí y el Oeste de Puerto Padre; la adjudicación de bienes de herencia; el crecimiento demográfico; y la complejización de la estructura económica regional.

De las múltiples subdivisiones experimentadas por la propiedad rústica se derivaron alrededor de 60 haciendas comuneras, que encuadraban a la mayor parte de las tierras de cultivos, pastos, bosques, aguadas y población de la región, y que imperaron a lo largo del siglo XIX en sus relaciones de propiedad agrarias. Estas engendrarían una sociedad de pequeños y medianos productores rurales avasallados económicamente por una clase de hacendados de remota prosapia histórica. En vísperas de la

primera guerra de independencia de esa centuria (1868-1878), el 97,7 % de los condueños accedía solamente al 23,4 % de la tierra mientras que el 2,3 % explotaba el 76,6 % restante. En los márgenes de la propiedad rústica acotada o no, cohabitaban miles de campesinos minifundistas en condiciones de precarismo. A este régimen de tierras, correspondía una especialización productiva caracterizada por la dedicación del 28 % del suelo a la ganadería extensiva, el 10,8 % a los cultivos diversificados, y la relegación del 61,2 % a la improductividad.

La clase de hacendados ganaderos, lastrada por las mismas relaciones de propiedad agrarias y la especialización productiva que representaba y salvaguardaba, resultó incapaz no sólo de trascender aquellas y aventurarse en la empresa azucarera, sino también de sortear sus confines localistas, organizarse corporativamente e introducir métodos de intensificación pecuaria. Su proyección político-económica se limitaría a instrumentar el sojuzgamiento y/o desalojo del campesinado minifundista, y el entorpecimiento de los intentos de impulsar la demolición de las fincas comuneras ─ fundamentados jurídicamente en el Voto Consultivo de la Real Audiencia de Puerto Príncipe de 1819 y la Resolución de 1863 del Capitán General Domingo Dulce, que admitían el cercado de las haciendas y las fincas dentro de ellas sobre la base del consenso de sus condueños ─, a través de sus portavoces en el Ayuntamiento de Holguín.

En este contexto, era impensable que la economía de plantación azucarera conquistara vastos espacios más allá del perímetro de los Partidos de Fray Benito, Bariay y Gibara, que se extendían a lo largo de la Costa Norte y gravitaban económicamente hacia el puerto de ese último nombre.

La industria azucarera del hinterland y Puerto Padre en 1866, estaba integrada por 40 trapiches e ingenios, señalados por su ubicación en fincas azucareras cuya capacidad superficial conjunta equivalía al 10,3 % del total de las de su tipo en la jurisdicción, la aplicación del tren jamaiquino y la fuerza motriz animal en la obtención del dulce, la explotación de una masa de esclavos ascendente al 29,6 % del total, y la baja productividad ─ aun cuando disponían del 51,6 % de los terrenos bajo cultivo en las fincas azucareras de la jurisdicción, el valor de sus producciones significaba el 29,3 % del total, y las utilidades líquidas de sus hacendados, el 29,9 % ─. Esto influyó en que el componente ganadero de estas unidades agro-industriales, resultara mayor que en el polo azucarero gibareño: con poco más de la décima parte de la tierra en fincas azucareras, poseían el 54,7 % de su masa ganadera.

Esta perspectiva explica el hecho de que, excepto los trapiches Las Lagunas y Santa Isabel del Partido de Yariguá, que exportaban sus elaboraciones a través de las Bahías de Manatí y Sabanalamar, y el ingenio San Manuel y el trapiche Velasco del Partido de Maniabón, que extraían las suyas vías Puerto Padre y Gibara respectivamente, el sentido de la existencia de las unidades agro-industriales del polo ganadero regional fuera el suministro de raspadura al mercado interno.

A pesar de su monopolio sobre la tierra y la riqueza pecuaria, los hacendados ganaderos carecerían de potencial económico para capitalizar una hipotética tentativa azucarera, según se desprende de la siguiente información.

En el período de entreguerras (1878-1895), el Término Municipal de Holguín permaneció como uno de los polos ganaderos de la Isla: en diciembre de 1894, en sus fincas de crianza existían 80 340 cabezas de ganado mayor y en sus sitios, 26 607 del menor. Sin embargo, el desarrollo de sus similares de Puerto Príncipe

y Sancti Spíritus, el fomento de potreros en el espacio económico azucarero de Occidente, y las importaciones de ganado vacuno desde Uruguay, Argentina y Venezuela, habían restringido el acceso del ganado holguinero a esas regiones, causando la reorientación de su oferta hacia los mercados regional y suroriental.

Pero ésta tampoco era una solución con perspectivas. Sobre la concurrencia de los terratenientes ganaderos en el suministro de carne al mercado interno gravitaban, como otras tantas amenazas, la introducción clandestina de carne de res desde Puerto Príncipe y más allá del Cauto, lo que abarataba el producto y restaba mercados a los abastecedores locales; las gravosas cargas tributarias sobre el sacrificio de ganado y la comercialización de su carne en los centros urbanos, que reducían la capacidad de compra de los "encomenderos" o traficantes mayoristas del producto; y, sobre todo, la depresión de la demanda solvente: en la segunda mitad de 1894, en el mercado de la ciudad de Holguín (el principal de la región), el excedente de carne de res y de cerdo (el artículo de mayor consumo, por constituir el alimento más socorrido de las clases populares) en las casillas de venta, ascendía a un promedio diario de 1 092,5 kilos.

Agréguese a lo anterior que los terratenientes ganaderos soportaban los trámites de control burocrático-administrativo sobre el movimiento mercantil de su ganado, el impuesto de capitación, los fenómenos climáticos adversos (la sequía de 1888-1892 y el huracán de octubre de 1894), el abigeato ("cuatrerismo" o robo de ganado mayor) en continuo ascenso, y la política tributaria sobre las rentas de las fincas rústicas, que privaba de importantes recursos para la reproducción ampliada a aquellas con un valor superior, es decir, las haciendas de crianza, y refrenaba los esfuerzos de los terratenientes por elevar la productividad de las mismas por cuanto ello redundaría en la valorización de sus terrenos y, por consiguiente, en el incremento de sus contribuciones.

Sin embargo, las propiedades de diversas dimensiones y finalidades no resultaron las más afectadas por el amillaramiento de las fincas rústicas, pues el deprimido estado de la agricultura fijó la magnitud de la renta de los sitios de labor y crianza entre los 8,25 y los 10,00 pesos oro, y la de las estancias en un promedio de 2,81 pesos oro. Sus efectos los experimentarían con mayor crudeza los usufructuarios de tierras tomadas en arriendo: los lotes cuyas áreas no excedían la media caballería, es decir, la mayoría, eran evaluadas según la renta que pagaban sus arrendatarios y no se les hacía deducción alguna para gastos de cultivo como era la práctica con las fincas en propiedad para toda clase de producción.

La misma política tributaria, y la resistencia de los condueños comuneros que aspiraban a utilizar en su beneficio la madera y los frutos de los bosques y proteger sus sembrados y cercas, inhibían la explotación comercial de la riqueza forestal dentro de los hatos.

Este sistema adquiría un matiz especialmente extenuante cuando el Ayuntamiento holguinero, ocasionalmente, agregaba nuevas cargas para enjugar sus déficits presupuestarios: en 1891, las mismas ascendieron al 6 % sobre la utilidad líquida de la propiedad rústica.

En los marcos de esta trama económica disfuncional, resulta comprensible el estancamiento del sistema de arrendamiento de la tierra. En 1894-1895, 786 fincas rústicas del Término Municipal de Holguín (el 38,1 % del total de las registradas con fines de amillaramiento), contenían 2 007 lotes entregados en arriendo principalmente por medianos propietarios, que apelaban a este recurso para mantener productivos sus

terrenos, suplementar sus ingresos, y afirmar su rol jerárquico familiar o comunitario.

En lo que se refiere a su utilización, la capacidad superficial total de los lotes productivos (166 estaban abandonados) en el lustro anterior a la guerra, ascendía a 604 caballerías, de las cuales el 14,9 % se destinaba a frutos menores, el 4 % a otros cultivos, y el 32 % a la crianza ganadera, en tanto que el 49,1 % permanecía improductivo, y solamente se habían introducido mejoras en 28 fincas.

En lo concerniente al pago de la renta de la tierra, el 2,9 % de los arrendatarios lo realizaba en especie, el 2,3 % en trabajo, el 30 % en dinero, el 20,9 % eludía esta obligación en virtud de su relación de parentesco o compadrazgo con los propietarios, el 0,9 % por haber ajustado previamente contratos de compra de sus terrenos con los mismos, y el 42,6 % de los ocupantes estaba asentado en condiciones de precariedad, sin que mediara vínculo contractual o de otro tipo con los dueños.

Paralelamente, se patentizaba el agotamiento del sistema secular de haciendas comuneras: la devaluación de la propiedad rústica no hacía viables ya la enajenación y la hipoteca de parcelas como fuentes de capital, el ganado no podía transitar libremente sin enfrentar la hostilidad de los campesinos sitieros, la proliferación de los minifundios dificultaba la formación de un proletariado numeroso y estable y la ampliación del mercado interno, y en vísperas de la guerra del '95, los condueños de las haciendas de Banes, Yaguajay, Los Berros, Tacajó y Bijarú, Alcalá, Camasán, San Francisco, San José de las Nuevas y Chaparra, habían incoado ante los tribunales sendas demandas de deslinde de las mismas, proceso detenido por el conflicto.

Los fenómenos enunciados explican este esquema de la explotación productiva de la tierra en la jurisdicción holguinera hacia 1894: el 21,3 % de la misma se destinaba a pastos, el 9,4 % al cultivo de frutos menores y la agricultura comercial, y el 69,3 % se mantenía en yermo (dato que encubre su frecuente uso como pasto) o cubierto de bosques. Asimismo, se reportaban como abandonadas 385 fincas rústicas, casi la quinta parte del total.

La multiplicación de los minifundios en las haciendas comuneras, el confinamiento de la economía de plantación azucarera en la zona de Gibara, y la baja demanda de fuerza de trabajo inmanente a la crianza extensiva y la sitiería, influyeron en la insuficiencia de fuerza de trabajo campesina proletarizada, en que la abolición de la esclavitud en 1880-1886 no generara una profusión de fuerza de trabajo libre, y en el raquitismo de su flujo desde otras regiones. Por otra parte, la inmigración española, debido a la acción de las redes de ayuda de sus coterráneos y la discriminación contra los trabajadores nativos, resultó absorbida por el comercio y las manufacturas en calidad de empleados, braceros y operarios o se asentó en las áreas rurales dedicándose a la sitiería. Las singularidades referidas condicionaron la escasez de jornaleros asalariados en el campo entre 1878-1895, hasta el punto de que se tornaría habitual el empleo de mano de obra infantil en las tareas agrícolas familiares y a jornal.

Las prerrogativas de los hacendados y los "encomenderos" sobre el suministro de ganado vivo y la comercialización de la carne en los centros urbanos, respectivamente, impelieron a un significativo sector del campesinado medio a explorar rutas alternativas de subsistencia en la agricultura comercial en pequeña escala. Sin embargo, estos productores encararían obstáculos insalvables que atentaban contra la reproducción ampliada de sus empresas: los altos intereses del crédito refaccionista, los bajos precios de compra

impuestos por las casas exportadoras, la práctica de la "crianza suelta" en las haciendas comuneras, la dependencia del transporte carretero por caminos en mal estado, la reducida demanda solvente en el mercado interno, la renta de la tierra, los elevados tributos sobre las fincas destinadas a la agricultura comercial, los fenómenos climáticos adversos y la ausencia de ayuda oficial en cada contingencia.

En los casos específicos de los plantadores del banano de Banes y los vegueros de Holguín, cabe agregar como factores desestimulantes, en el primer caso, el virtual control de la familia latifundista Dumois sobre el transporte marítimo de sus cosechas hacia el mercado norteamericano; en tanto que los segundos eran afectados por la recurrente guerra arancelaria entre EE. UU. y España, y los exorbitantes impuestos que gravitaban sobre los pequeños comercios rurales, que adquirían a crédito sus cosechas para luego venderlas a las casas exportadoras, las cuales no concedían refacción a riesgo.

Como secuela de esta acumulación de adversidades, en el lustro anterior a la guerra (1890-1895), mientras que el proceso de construcción de centrales azucareros avanzaba arrolladoramente en la zona de Gibara, en la de Holguín operaban 50 trapiches e ingenios, en fincas con una capacidad superficial promedio de 8,8 caballerías, cuya tierra se utilizaba en el 1,8 % para el cultivo de frutos menores, en el 12,3 % para pastos, en el 8,4 % para su entrega en arriendo, y solamente en el 2,8 % para plantación cañera, en tanto que el 74,6 % de la misma se mantenía en yermo.

En lo que concierne al tabaco, 16 sitios que disponían de una capacidad promedio de 15,6 caballerías y una refacción promedio de 14, 60 pesos oro, tenían plantada más del 40 % de su tierra con una hoja de tercera clase, que rendía cosechas regulares de tercios de uno a 10 quintales solamente.

Impelidos por la asfixia económica, los propietarios de ingenios y los productores bananeros, en la década anterior a la guerra del '95, comenzarían a incursionar en la ganadería intensiva y el cultivo del cacao, respectivamente.

Las clases medias urbanas (pequeño y mediano comercio, intelectualidad y profesionales) de la jurisdicción de Holguín, en el período de 1878-1895, aún se encontraban en estado embrionario. Su dependencia económica respecto de los negocios de los terratenientes ganaderos y la burguesía comercial, y las políticas presupuestarias del Ayuntamiento, impondría su identificación ideológica, militante o mimética, con los intereses económicos y políticos de sus sostenes. Este conjunto de factores determinó su incapacidad para promover un proyecto modernizador de base azucarera o alternativo.

Pese a la incompatibilidad de este contexto con la irrupción de la modernización estructural de carácter plantacionista en el hinterland, se moldearon coágulos de la misma en torno a las bahías de Banes y Puerto Padre.

En las haciendas banenses Río Seco, Los Berros, Mulas, Yaguajay, Retrete y Samá, y la holguinera Tacajó y Bijarú, la Dumois Fruit Company, propiedad de Hipólito y Alfredo Dumois (una ramificación de la burguesía comercial de Santiago de Cuba y Baracoa), aplicaba el sistema de colonato para el fomento de fincas de crianza ganadera con métodos intensivos, y de plantación de plátanos guineos, en un latifundio propio de 119 caballerías. Eran, asimismo, propietarios de un ferrocarril de vía estrecha y un embarcadero en la península de Macabí, destinados a la exportación de sus cosechas hacia el mercado norteamericano, y la importación de los

insumos de la empresa. Para su movimiento mercantil marítimo, utilizaban vapores procedentes de New York, aprovechando sus vínculos con el capital norteamericano.

En Puerto Padre, habían florecido los centrales Chaparra (propiedad de los hacendados Antonio Torres y Pablo Oliver) y San Manuel (perteneciente al hacendado Francisco Plá y Picabia). Las labores de este último, habían dado lugar al crecimiento demográfico del Partido Pedáneo de Maniabón, y la salida marítima de sus producciones originó el Puerto del Padre, en torno al cual se había concentrado una comunidad, definida como ciudad desde 1851. Tras la guerra del '68, dicho ingenio se transformó en central, y construyó una vía férrea entre sus predios y el puerto.

Sin embargo, no deben sobredimensionarse los alcances de la experiencia modernizadora en las zonas alineadas en ambos ángulos de la franja costera septentrional de la región.

En las plantaciones de los hermanos Dumois en Banes, el plátano guineo se cultivaba en terrenos de baja y mediana productividad, y sus métodos de explotación no diferían de aquellos propios de un régimen precapitalista: 53 arrendatarios o colonos producían para ellos en 25,4 caballerías, sobre la base de contratos verbales que estipulaban el reparto de la ganancia por mitades, o un porcentaje fijado por rosa de tierra (7 191,96 m²); de su parte alícuota, los colonos, además, pagaban la renta de la tierra, el traslado de sus cosechas hasta el embarcadero de Macabí en las 30 carretas y el ferrocarril de los hermanos Dumois, y una tributación para la composición de los caminos vecinales. Un elemento determinante en el progreso del negocio familiar de los Dumois fue, asimismo, el apoyo que les brindaban las autoridades administrativas y judiciales provinciales, en los litigios con sus colonos y los campesinos comuneros de las fincas aledañas a su latifundio, causados por sus prácticas de superexplotación y geofagia, respectivamente.

Otros 64 propietarios que cultivaban el fruto en 50 caballerías de tierras, dependían, para su refacción, del crédito caro del comercio hispano-gibareño, y para el traslado de sus cosechas hacia el mercado norteño, de problemáticos acuerdos con las firmas consignatarias españolas Monel y Compañía, Borrell y Ruíz, y Guarch y Compañía, con su sede en Baracoa, las cuales presionaban a los agricultores a fin de reducir los precios mayoristas del producto; un factor adverso agregado, sería el de la elevada renta de la tierra. Todo este andamiaje atentaba contra la capacidad de reproducción ampliada de estas empresas agrícolas.

Los centrales San Manuel y Chaparra, por su parte, radicaban entre las haciendas comuneras de Los Alfonsos y La Yaya, las cuales, junto con sus colindantes San Andrés, San Agustín de Aguarás, Guabasiabo, Vedado y Martillo, contenían más del 43 % del ganado mayor del Término Municipal de Holguín. El entorpecimiento de las labores agrícolas llegó hasta el extremo de que los propietarios de la hacienda Chaparra, en septiembre de 1893, solicitaron su deslinde, según lo establecido por el Decreto del Gobernador General del 5 de agosto de 1863, y exigieron la retirada del ganado en el término de un mes, para dedicarla al fomento de caña.

Ambos centrales también afrontarían el déficit de su fuerza de trabajo: en 1894, en las siete haciendas mencionadas, se concentraban 9 400 habitantes, de los cuales, poco más de la cuarta parte eran varones adultos, y laboraban 541 menores de 13 años en la agricultura, lo que equivalía al 45 ó 46 % del trabajo infantil en el Término Municipal de Holguín.

En 1894-1895, el central Chaparra solamente tenía plantadas de caña 4 de sus 99 caballerías, y el ingenio Mateo, el mayor del Este de Puerto Padre, sito en la hacienda San Cristóbal de la Siguapa, barrio de La Yaya, con un área a su disposición de 1 631,5 caballerías, tenía seis destinadas a frutos menores, tres a potreros, 1,5 a caña, y mantenía el resto en yermo.

Puede entonces afirmarse que las condiciones histórico-concretas para la disgregación del sistema de haciendas comuneras holguineras en tanto estructura agraria precapitalista, ya habían madurado en los últimos lustros del siglo XIX. El dramático escenario de posguerra de los primeros años del XX no hizo más que enconar las contradicciones antagónicas en el contexto de las haciendas comuneras, que históricamente habían asumido la forma de agricultura versus ganadería, y cuyo contenido clasista residía en el enfrentamiento entre el campesinado que subsistía mediante la crianza en pequeña escala y los cultivos de autoconsumo y comerciales por una parte, y la clase terrateniente sustentada en la ganadería extensiva por la otra.

Los comerciantes y la alta clase media, interesados en participar en la explotación del agro en condiciones de reorganización capitalista de la propiedad rústica, lograron alinear al campesinado comunero bajo su liderazgo en una arremetida común contra la debilitada oligarquía terrateniente ganadera.

Esta estrategia política se concretó a principios de 1901, cuando representantes de las clases sociales partidarias del cambio en las relaciones de propiedad agrarias de la región holguinera, se cohesionaron para demandar del gobierno interventor estadounidense de la Isla que arbitrara reglas y proporcionara financiamiento para el deslinde de las haciendas comuneras en las provincias de Santa Clara, Puerto Príncipe y Santiago de Cuba. El primer Ayuntamiento republicano holguinero, en el que prevalecían los voceros de los intereses comerciales y las clases medias urbanas, y la Secretaría de Agricultura, Industria y Comercio del gobierno interventor ─ cartera desempeñada por Perfecto Lacoste, uno de los principales propietarios urbanos y rurales de Holguín─, prestaron su concurso a esas gestiones.

La Orden Militar no. 62 del 5 de marzo de 1902 de las autoridades de la primera intervención norteamericana, o Ley de División y Deslinde de Haciendas, Hatos y Corrales, pieza legislativa concebida para propiciar la adquisición y el fomento industrial azucarero de tierras cubanas por el capital corporativo estadounidense, reglamentó las formas que adoptaría la demolición de las antiguas haciendas comuneras. De esta manera, el gobierno de ocupación había estatuido un régimen de tierras en consonancia con los intereses del tándem comerciantes-altas clases medias urbanas de la región de Holguín.

Este proceso, en esencia, constituyó una reforma agraria burguesa que modernizó radicalmente el agro holguinero al reemplazar las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas, concretadas en el sistema de haciendas comuneras con una especialización productiva de ganadería extensiva y cultivos varios, con escasos vínculos mercantiles, y una forma de explotación consistente primordialmente en la exacción de rentas en especie, trabajo y dinero a campesinos arrendatarios, aparceros y precaristas, por las capitalistas representadas por los latifundios azucareros y ganaderos con producciones dirigidas a los mercados interno y mundial y sustentadas en la explotación de fuerza de trabajo asalariada mediante la plusvalía. En el transcurso de dicho proceso se manifestaron las siguientes regularidades:

El proceso de deslinde y división resultó incentivado por factores como la fundación de centrales azucareros, la construcción de la infraestructura ferroviaria, la aspiración del capital doméstico a participar en la explotación del monocultivo azucarero, el interés clasista de los terratenientes ganaderos en precisar los lindes de sus latifundios en vistas de la expansión de sus análogos cañeros, el emplazamiento de algunas haciendas en las proximidades de los centros nodales regionales, y la ubicación de otras en la proximidad o el trayecto de rutas viejas y nuevas de relevancia socio-económica local o interregional.

El proceso sería a la vez obstruido por la ambigüedad del régimen de tierras heredado del pasado colonial reciente, y los frecuentes actos de corrupción de los procedimientos que implicarían a los síndicos de los condueños, particulares acaudalados y compañías con pretensiones geofágicas, juristas, calificadores de títulos y juzgados de primera instancia.

Impulsó cambios en la composición clasista de la sociedad, consistentes en la proletarización del pequeño campesinado, y el reemplazo de la añeja clase de hacendados ganaderos patriarcales por representantes del capital doméstico (comerciantes mayoristas, alta clase media y grandes propietarios) devenidos terratenientes.

Posibilitó o confirmó el acceso a la tierra del capital financiero estadounidense integrado en compañías accionarias.

La mayor parte de la tierra fértil quedó encuadrada en latifundios destinados al monocultivo azucarero y la ganadería, cuyos propietarios controlaban las fuentes acuíferas, así como los accesos a las ciudades y las principales vías de transporte y comunicaciones. De esta manera, 351 hacendados, comerciantes y representantes de la alta clase media, se apropiaron del 49,6 % de la tierra de las 43 haciendas cuya demolición se produjo entre 1902 y 1920. Los deslindes también condujeron a la concentración de la propiedad rústica en manos de compañías azucareras estadounidenses: de The Chaparra Sugar Company en la zona de Puerto Padre (58,1 % del total) y las haciendas gibareñas La Resbalosa (35,7 %) y San José de las Nuevas (63,6 %); de la Santa Lucía Company en la hacienda Bariay (64,5 %) en la zona de Gibara y en las banenses Mulas, Yaguajay y El Retrete (12,6 %); y de la United Fruit Company en la zona de Banes (38,4 % del total de la tierra).

A los efectos de este texto, se asumirá como paradigma el proceso de deslinde de la hacienda comunera Cacocum por entender el autor que el mismo constituye un epítome de las regularidades anteriormente expuestas, y del potencial metodológico y epistemológico inherente a esta clase de investigación en Cuba.

Acerca de cómo una compañía agrícola estadounidense pudo frenar el deslinde de la hacienda comunera Cacocum y exasperar a los capitalistas locales ¡durante 17 años! El conflicto entre el capital doméstico y el capital financiero estadounidense por el acceso a la tierra.

La prolongada extensión (¡22 años!) del proceso de deslinde y división de la hacienda comunera Cacocum, imputable superficialmente al enfrentamiento entre sus condueños y una empresa agrícola estadounidense por la propiedad sobre un realengo anexo, y a la dilatada calificación o legitimación de los títulos de propiedad presentados por los condueños, no fue más que la expresión velada del debate entre los intereses hegemónicos regionales en torno a la apropiación de extensos y feraces terrenos en los que convergían un ramal del ferrocarril central desde el poblado de Cacocum hasta la ciudad de Hol-

guín, el recorrido de la carretera central, el camino de Holguín-Bayamo, la vecindad del río Cauto y, a partir de 1918 el central Cacocum; debate que se produciría en dos niveles yuxtapuestos: entre el capital financiero estadounidense y el capital doméstico, y hacia el interior de este último.

El 14 de septiembre de 1903, Fermín Munilla Calvi, propietario español radicado en Gibara, promovió el deslinde de la hacienda comunera Cacocum en la cual poseía 175 pesos de posesión. En las relaciones de condueños de la misma presentadas ese día y el 10 de diciembre de 1904, descollaban un connotado veterano independentista (el general Pedro Vázquez Hidalgo), comerciantes hispano-gibareños, terratenientes estadounidenses, cubanos e hispano-gibareños y The Cuba Railroad Company. El 5 de septiembre de 1905, José María Salazar y Milanés, síndico electo de los condueños, recibió 1 000 pesos oro de la sociedad mercantil estadounidense Cuban Products Company Ltd para pagar los servicios de un agrimensor. Juan Calderón fungía como apoderado de esta empresa y también lo era de Fermín Munilla Calvi. Este escenario insinuaba una colusión potencial de los intereses del capital doméstico y del capital financiero estadounidense con vistas a la apropiación de los mayores y mejores terrenos de Cacocum.

El 9 de diciembre de 1905 fue incoado el deslinde y dos semanas más tarde, la gerencia de la Cauto Valley Land Company, sociedad mercantil fundada a principios de año en Georgia, EE.UU., y dueña de la hacienda no comunera Los Algodones colindante con la hacienda Cacocum, se percató de que su propiedad quedaba subsumida en la segunda a partir del trazado de los linderos por el perito designado por los condueños, y el procurador José Ramón Torres, actuando como mandatario suyo (también oficiaría como calificador de títulos en el juicio de deslinde de la hacienda) demandó y obtuvo del juzgado de primera instancia de Holguín la nulidad del proceso de deslinde; episodio este que pudiera interpretarse como una ruptura en la tácita alianza entre los capitales doméstico y foráneo.

La esencia de este prolongado litigio estaba a la vista para quien quisiera verla. La Cauto Valley Land Company ya tenía establecido de hecho un latifundio en Cacocum —la hacienda Los Algodones tenía una capacidad superficial de 1 684 caballerías, de las cuales el 79,57 % pertenecía a la empresa, es decir, que esta poseía un latifundio que superaba a la hacienda comunera Cacocum (1 131,14 cb) en 208,86 caballerías— en el momento en que se procedía al deslinde de la hacienda, pero carente de legitimidad pues se trataba de tierras realengas. El hecho de que en este proceso se respetaran sus linderos significaría otorgar reconocimiento jurídico a su derecho de propiedad. Para lograr su designio, recurrió a los servicios de terratenientes (Isidro Hernández Tapia, Belisario Álvarez y Céspedes y José Ramón Torres) y un respetado veterano independentista (el general Rafael Manduley del Río) de la localidad holguinera con trayectoria en la jurisprudencia, y de seis abogados y procuradores santiagueros.

El 22 de febrero de 1911, Miguel Penín Cruz, mandatario judicial del síndico José María Salazar, alegó la caducidad de la demanda según la Ley del Enjuiciamiento Civil (el término legalmente establecido se había excedido en un año), y pidió al juzgado declarar abandonada la acción ejercitada en dicha demanda aportando las siguientes razones: no fueron citados personalmente al juicio de deslinde los dueños de Los Algodones en 1903, pues el promovente Munilla Calvi no sabía quiénes eran ellos ni conocía dicha hacienda; la gestión para detener el juicio llegó tras el plazo establecido para ese trámite, apelando entonces la sociedad a un recurso extraordinario de nulidad que no estaba contempla-

do en el articulado de la Orden Militar no. 62 de 1902, la Ley de Enjuiciamiento Civil heredada de la colonia, el Código Civil, la Ley Hipotecaria y la doctrina del Tribunal Supremo cubano; no se presentó tampoco por el procurador José R. Torre la escritura original de propiedad de la sociedad sobre esa finca; y negaba la existencia de la finca Los Algodones con la capacidad y los linderos que se le asignaban, pues no aparecían en los documentos antiguos sobre transmisiones de posesión en Cacocum "…y desde tiempo inmemorial los condueños de "Cacocum" están en posesión de todos los terrenos situados hacia la parte Norte del Río Cauto entre las haciendas "Sabanilla" y "Cauto Cristo", sin que haya entre ellos ninguna persona que posea a nombre de los dueños de "Algodones" (Archivo Histórico Provincial de Holguín, Fondo Juzgado de Primera Instancia e Instrucción, legajo 513, expediente 41).

De esta manera, Penín Cruz prefiguraba la táctica que emplearían los condueños en su confrontación con la compañía estadounidense, consistente en una combinación de la legalidad vigente con el derecho consuetudinario, la tradición oral y la memoria histórica, y asimismo develaba el contexto de prevaricación de la ley en que se dirimiría el litigio desde sus inicios, hecho que apuntaba a una nebulosa connivencia entre aquella y las autoridades judiciales holguineras. No obstante, su gestión no surtió efecto en aquel momento.

Para agregar el insulto al ultraje, el 26 de enero de 1916, Floridano Feria Sívori, actuando como procurador de la Cauto Valley Land Company y ante la resistencia de los condueños a costear los gastos de esa empresa en el incidente de nulidad del deslinde promovido por ella misma (la paga del abogado principal Eduardo M. de la Vega y Cabo de Villa y del procurador Manuel Dositeo Aguilera) ascendentes a 1 475 pesos, demandó el embargo de 40 caballerías de terrenos proindivisos de la hacienda Cacocum en procedimiento de apremio, y las sometió a pública subasta bajo las condiciones de que no se entregaría título de propiedad pues esta resultaría de la calificación de títulos presentados en el deslinde, y los licitadores no podrían presentar reclamaciones ulteriores. El lote fue evaluado en 6 000 pesos inicialmente y el único postor fue el abogado Gustavo Vázquez Botana que ofreció 650 pesos. El 14 de mayo de 1917, Manuel Dositeo, a nombre de la compañía, rebajó el precio a 1 776 pesos. El día 17 el también abogado Francisco Fernández Rondán ofició como postor por el síndico de Cacocum. Botana se retiró de la licitación el 11 de octubre alegando que "…no estimaba conveniente a sus intereses hacer contraposiciones que mejoren el ofrecimiento del Licenciado Fernández Rondán…" (Ibíd., expediente 513, legajo 41, p. 213). El juez aprobó la subasta a favor de Rondán el día 20 por el segundo precio propuesto. La acción prepotente de la compañía con la aquiescencia de la ley, la duración de la subasta (casi 21 meses), la puja a la baja de Botana como único postor (letrado con intereses en la hacienda) para obligar a la compañía a rebajar el valor de partida en menos de la tercera parte, y la adquisición del lote por Rondán a nombre del síndico (representante de los condueños) con la retirada oportuna de Botana como postor inicial (una vez cumplido su cometido), nos proporciona una visión de lo enconado que podía ser el enfrentamiento entre el capital doméstico y el capital financiero estadounidense cuando se trataba de la contraposición de sus intereses clasistas, lo cual dista de una visión cómoda que los asocia a ultranza prescindiendo de los necesarios matices.

No se debe acusar de intransigencia a los condueños comuneros: el 10 de marzo de 1916, una junta de estos autorizó por unanimidad a su

síndico para que llegara a una transacción definitiva con la compañía estadounidense con las condiciones de que no se le entregasen a esta más de 650 caballerías de tierra, y que en el deslinde de Los Algodones y Cacocum debían estar presentes los peritos de ambas partes. Este gesto conciliatorio cayó en el vacío.

Finalmente, el 14 de diciembre de 1918, el Juzgado de Primera Instancia de Holguín dejó sin efecto la suspensión del curso del deslinde de la hacienda no comunera Los Algodones. El 13 de mayo de 1919, Sifredo Feria Salazar, mandatario judicial de Cauto Valley Land Company, pidió prorrogar el plazo de 20 días para presentar pruebas sobre la posesión legal de esta sobre el realengo Los Algodones, pues para ello requería marchar a Sevilla, España, para buscar en el Archivo de Indias los antiguos autos de asentamiento y transmisión de propiedades de la hacienda Cacocum y su realengo anexo Los Algodones, documentos que no se encontraban en el Archivo Nacional. Se evidenciaba así que la táctica de los letrados al servicio de la compañía se fundamentaría en la búsqueda de datos históricos en las fuentes archivísticas que avalaran los derechos de su cliente, y se confirmaba el alegato de Penín sobre la ilegalidad de la suspensión del deslinde por orden del juzgado.

Penín Cruz, mandatario del síndico, manifestó su inconformidad con la solicitud por considerarla improcedente y dilatoria. El Juzgado de Primera Instancia halló una solución intermedia al conceder el 21 de mayo de 1919 la prórroga solicitada pero reduciendo el término de los seis meses otorgados por el artículo 555 de la Ley de Enjuiciamiento Civil a tres meses justificando esta decisión por las rápidas comunicaciones entre Cuba y España, contando a partir del día siguiente a la notificación del auto. Penín apeló vanamente contra la concesión del término extraordinario de pruebas.

Feria Salazar, en mensaje del día 5 de junio, planteó que los despachos de Holguín del día 30 de mayo no habían llegado a su destino pues el accidente ferroviario en Camagüey del 30-31 de este mes no había permitido cursar correspondencia ni transportar pasajeros hasta esa fecha entre La Habana y Holguín, situación agravada por la lluvia en Camagüey. Alegaba caso de fuerza mayor según el artículo 553 de la Ley de Enjuiciamiento Civil y pedía la suspensión del término de prueba concedido hasta que estuviesen expeditas las comunicaciones con la capital pero el 5 de junio el juzgado se lo negó. El abogado interpuso entonces un recurso de reposición el 6 de junio, y cinco días más tarde Penín lo enfrentó asegurando que la interrupción de las comunicaciones había cesado el día 4 y el 5 ya circulaba la correspondencia entre La Habana y Santiago de Cuba, que la solicitud se había hecho a posteriori de la interrupción y no en el momento de ocurrir el accidente, cuando ya había cesado la causa que motivaba la solicitud y el juzgado no podía acceder a ella según disponía el artículo 311 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. El juez municipal de la cabecera en funciones, Luis G. de Fuentes y Fuentes, rechazó la reposición de providencia el día 14 pero el juez interino Salcedo Bonastra accedió el 21 de julio.

Esta tregua permitió a Sifredo Feria Salazar viajar a España, realizar una metódica revisión de documentos en el Archivo de Indias, retornar a Holguín y desplegar ante el juzgado de primera instancia un paquete de copias de actas consistentes en la abortada reclamación de terrenos de Algodones por los ¨naturales¨ (aborígenes) de Jiguaní para reasentamiento, la constancia de la cesión de los mismos a favor de Su Majestad por su propietario Ambrocio del Corral, de su medición practicada por el perito Josef de Zayas Bazán con vistas a su subasta, de la aprobación de su remate a favor del brigadier

ANO	EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO			RESULTADOS	
	Valor (US$ Mil)	Var. (%)	Part. (%)*	Valor (US$ Mil)	Var. (%)	Part. (%)*	Saldo (US$ Mil)	Intercâm-bio
2002	(US$ Mil)	18,82	3,91	2.675.613	-19,67	5,66	-312.272	5.038.953
2003	Var. (%)	21,10	3,91	3.291.175	23,01	6,81	-429.171	6.153.179
2004	Part. (%)*	48,42	4,39	6.183.473	87,88	9,84	-1.935.774	10.431.172
2005	Valor	40,81	5,05	6.656.665	7,65	9,04	-675.311	12.638.018
2006	(US$ Mil)	24,65	5,41	8.110.811	21,84	8,88	-654.932	15.566.691
2007	Var. (%)	15,05	5,34	11.346.725	39,90	9,41	-2.768.503	19.924.947
2008	Part. (%)*	18,55	5,14	15.761.124	38,90	9,11	-5.591.557	25.930.691
2009	Saldo	-14,53	5,68	8.465.582	-46,29	6,63	226.798	17.157.962
2010	(US$ Mil)	6,55	4,59	11.297.252	33,45	6,22	-2.035.652	20.558.851
2011	Intercâmbio	31,99	4,77	15.436.237	36,64	6,82	-3.211.445	27.661.030

Francisco Sánchez de Carmona, y del derecho dominico sobre Los Algodones ejercido y transmitido en el seno de la familia del marqués de Casa Peñalver a lo largo del siglo XIX y hasta principios del XX, cuando vendió la hacienda a la Cauto Valley Land Company. Por supuesto que la hacienda comunera Cacocum emergía constantemente en la masa de documentos.

La presentación de Feria Salazar fundamentó inobjetablemente la existencia del realengo Los Algodones y el derecho de propiedad sobre sus terrenos de la Cauto Valley Land Company desde el momento en que los adquirió de manos de sus anteriores propietarios, la sucesión del marqués de Casa Peñalver. Esta hábil demostración científica determinó la culminación del litigio a favor de la compañía en la segunda mitad de 1922. Un valor agregado de estas fuentes es que proveen a los historiadores de una información sustancial sobre el proceso formativo de las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas en la región nororiental, entre los siglos XVI y XIX.

Acerca de cómo la hacienda comunera Cacocum experimentó una calificación de títulos descomunalmente larga y otra brevísima. La pugna en las filas del capital doméstico por el acceso a la tierra.

El abogado y terrateniente español Pedro Talavera Céspedes, al desplegar su impugnación contra la totalidad de la calificación de los títulos presentados por los condueños el 21 de diciembre de 1927, relacionó los avatares de este proceso de la siguiente manera:

En 1905 se convocó a los comuneros para que presentaran sus títulos en el término de 30 días. Transcurrido con exceso ese plazo, en 1906 se dispuso que pasaran las piezas de títulos a los calificadores.

A consecuencia de la demanda de nulidad del procedimiento presentada por la Cauto Valley Land Company porque el deslinde no contemplaba su propiedad en la hacienda no comunera Los Algodones, no se presentó la calificación.

En octubre de 1922, la Audiencia de Oriente, finiquitado el incidente de nulidad, devolvió los autos del deslinde al juzgado y estableció que a partir de esa fecha debía contarse el plazo para que los calificadores empezaran su tarea.

El 7 de enero de 1924 (14 meses más tarde), los calificadores solicitaron del juzgado y les fue otorgada una prórroga de 40-45 días que venció el 1° de marzo de 1924 pero tampoco se presentó la calificación.

Desde el término de los primeros días hasta el 1° de marzo se agregaron títulos de posesión nuevos a los autos y así siguió hasta que casi se presentó la calificación. Entre octubre de 1922 hasta esa fecha (finales de 1927) se habían presentado más de 200 títulos (alrededor de un tercio de los que componían la calificación).

Las causas de esta dilación extrema pueden inferirse de las impugnaciones realizadas por los condueños afectados o sus representantes. Luis Baire Llópiz, procurador público holguinero y representante de Santiago Verdecia Rodríguez en el juicio de deslinde de Cacocum, exigió al juzgado de primera instancia el 7 de julio de 1924 la remoción de los calificadores de sus cargos por incumplimiento de su cometido y abandono de sus funciones en perjuicio de los condueños. Del discurso de Llópiz emergían dos posibles causas de la moratoria de más de dos décadas en la calificación de títulos: el interés de las compañías azucareras e inversionistas particulares en extender o fundar sus latifundios a cuenta de los terrenos comuneros mediante la adquisición a bajo precio de las grandes y pequeñas fincas, aprovechando para ello el cansancio y la incertidumbre generada entre los comuneros por la dilación interminable del proceso; y la intención de los propietarios advenedizos de acumular capitales en tanto se extendía este proceso. A partir de este momento, Luis Baire Llópiz se erigiría como portavoz de los intereses del sector del capital doméstico afectado por el cohecho o "forro".

El 24 de julio, el juez Juan Antonio Suárez de Castro rechazó la remoción planteando que los cargos de síndico y peritos calificadores eran designados y retirados por decisión de la comunidad. Al día siguiente, Llópiz expresó que el síndico, en representación de la comunidad en pleno, aprobaba el incidente, y que el juzgado era quien lo declaraba sin lugar. A manera de corroboración de este criterio, el 1° de octubre el mandatario judicial del síndico, Miguel Penín, reclamó del juzgado el cierre definitivo del período de presentación de títulos porque el trabajo de los calificadores era interrumpido incesantemente por la constante presentación de escrituras. La renuencia del juzgado a tomar cartas en el asunto evidentemente ilegal y sujeto a la crítica general, contribuía a patentizar su confabulación con los calificadores y los geófagos.

Luis Ángel Milanés Tamayo, vecino de Bayamo, nombró como sus apoderados a Luis Baire Llópiz, a los santiagueros Max Henríquez Ureña y Rafael Portuondo Domenech y al habanero Lorenzo Ervity y Cobas, para representarlo en el juicio demolitorio de Cacocum. Baire Llópiz, ya en representación de Tamayo, insistió ante el juzgado en denunciar a los calificadores, emplazó al juez por conceder una prórroga ilegal a estos e insistió en sus argumentos anteriores, enfatizando en que "…esas empresas han ido comprando…para adquirir posesiones que les permitiese (sic.) explotar la incertidumbre y el cansancio de los comuneros, para obligarlos a vender a bajo precio sus pequeñas posesiones…, con la temible amenaza de ser levantados en peso y lanzados fuera de sus hogares abusando del control que ejercen, y lo imposible de defenderse ya que no han podido conseguir averiguar (sic.) qué tanto les corresponde en los terrenos a repartir…" (Ibíd., p. 138). El juez municipal suplente lo rechazó sin explicaciones el 3 de noviembre y Llópiz señaló el día 7 que este funcionario ya ni se molestaba en justificar su actitud.

La radicalización del discurso de Llópiz

manifestada en su insistencia en denunciar la posibilidad del desalojo del campesinado pobre e inerme y su confrontación exacerbada con el juzgado de primera instancia, impulsaron al sector hegemónico de los condueños representado por el síndico a disociarse de las acciones de aquel y tratar de contenerlas. El día 12, Miguel Penín Cruz rechazó también el recurso de Llópiz alineándose con el juez, alegando que "…la casi totalidad de los condueños de la hacienda… tienen plena confianza en los calificadores que han designado…" (Ibíd., p. 152), añadiendo acto seguido que eso dilataría el procedimiento aún más, y que la demora en el cometido de los calificadores se justificaba por la presentación de numerosas escrituras por interesados.

La confrontación entre Llópiz y sus representados por una parte y los calificadores, el juzgado holguinero y los intereses clasistas personificados por el síndico de la hacienda por la otra, comenzó a escalar con el traslado del debate a la Audiencia de Oriente. El 15 de noviembre, el juez de primera instancia Leopoldo Ariza y Silveira procuró una solución mediatizada al reconocer la legitimidad del recurso de Llópiz a nombre de Tamayo, y ordenar que las partes presentaran sus testimonios sin detener por ello el curso del juicio demolitorio. Miguel Penín apeló el día 19 contra esa disposición ante la Audiencia y el 27 Llópiz también se opuso por considerar que dejaba "…que los calificadores se salacen (sic.) en su obra, nula por practicarse fuera del término legal que la Ley señala para ello…" (Ibíd., p. 159), y además elevó su apelación contra los autos del juicio demolitorio a la misma institución.

Otro evento arrojaría luz sobre la actitud del síndico de la hacienda palmariamente opuesta a los intereses de sus representados. El 26 de marzo de 1926, 19 condueños, entre ellos el influyente terrateniente Facundo Dovale, comparecieron ante el juzgado para pedir la destitución del síndico José María Salazar Milanés, justificando su petición con los siguientes razonamientos: "…en la fecha en que recayó sobre él dicho nombramiento residía en esta Ciudad y desde hace ya algunos años trasladó su residencia a La Habana,…sin que…se ocupe con el celo debido de la importante misión que le fue conferida;…"

"…como tal síndico, por conveniencias del deslinde de la finca no comunera "Algodones", colindante con la comunera "Cacocum", formalizó un incidente contra la citada colindante; teniéndose noticias de que se retiró de dicho incidente o efectuó una transacción, sin que a la fecha ni él pero tampoco su representante se hayan molestado en rendir cuentas de ello a la comunidad…rumoreándose que por virtud de ese incidente al desistir del mismo su promovente o transarlo recibió una cantidad de dinero,…"

"Desde el día primero de este mes y con motivo del deslinde de "Algodones" ya concluso…; se están abriendo trochas que nunca han sido conocidas por él ni por nadie,…pudiendo resultar muy fundadamente que con tales trochas se perjudique la comunidad que representa…" (Ibíd., expediente 547, legajo 45, pp. 7-8).

El juez Suárez de Castro negó esa solicitud el día siguiente, aduciendo que los autos del juicio de deslinde se encontraban en la Audiencia de Oriente debido al recurso de apelación de Llópiz.

El azar intervino con el fallecimiento de Milanés y Tamayo en La Habana el 31 de agosto. La Audiencia provincial declaró sin lugar el recurso de apelación de Llópiz el 15 de noviembre. El día 22 Penín solicitó que se citara a los herederos de Milanés para que se les conminara a desistir de la demanda promovida por el difunto en 1924. María de la Luz García y Llorente, oriunda de Gibara, y Luis Felipe Milanés y Céspedes, de

Holguín, viuda y padre respectivamente del difunto, eran sus herederos y solicitaron a Llópiz el 2 de diciembre que cesara en la continuación del incidente.

Antonio Leyva Alcalá, otro condueño, solicitó al juzgado el 11 de abril de 1927 que requiriera a los calificadores para que culminaran su cometido. Su protesta resulta interesante por cuanto agrega como otro elemento para entender la dilación de los calificadores, el interés de algunos propietarios en que se dictara la expiración del deslinde antes de que se inscribieran otros posibles condueños para así marginarlos del juicio y privarlos de sus derechos de posesión.

Finalmente, el 28 de noviembre de 1927 fue presentado el informe de los calificadores. Este exponía una masa de datos a partir de la cual pueden construirse inferencias sumamente ilustrativas sobre los intereses clasistas subyacentes en el proceso de deslinde:

El 56,62 % de los 634 títulos presentados fue considerado ilegítimo, lo que significa una redistribución de la propiedad rústica proclive a la agudización del fenómeno latifundiario, evidenciado en el hecho de que el 29,9 % de la tierra pertenecía a ocho propietarios y la Nipe Bay Company (es notorio en este sentido que los abogados Pedro Talavera Céspedes, su asociado de igual profesión Rafael Gastón, el propietario estadounidense Albin C. Jewett y la compañía mencionada, poseían en conjunto el 59 % de la tierra concentrada en latifundios).

La tendencia central del proceso de concentración de la tierra era de 5,32 cb —la desviación media absoluta es de 5,25, y el hecho de que la distancia media respecto al valor central sea mínima significa que dicha tendencia es representativa—, lo cual implica que el campesinado mediano y rico preservaría un espacio significativo.

Sin embargo, cualquier intención de protagonismo en los procesos concernientes al régimen de la tierra y sus producciones por parte de estos sectores campesinos acomodados, quedaría desvirtuado por el hecho de que 18 individuos y siete familias representantes del capital doméstico y la Nipe Bay Company controlarían las tierras más fértiles, y los accesos a las mayores fuentes de agua (los ríos Cauto y Pasón) y el acceso a las principales vías de comunicaciones (la carretera central, el ferrocarril central, el camino de Holguín-Bayamo y el de Ingenio Viejo hasta el Cauto).

Los terratenientes y los propietarios medios y ricos compartirían la tierra con 607 campesinos minifundistas que poseerían entre 0,10 centavos y menos de diez pesos de posesión; fenómeno que reflejaba una acelerada proletarización de la masa campesina pobre.

La asociación de los capitales doméstico y foráneo en torno al interés común de explotar el potencial del monocultivo azucarero, había determinado que esta actividad agroindustrial ya estuviera en marcha pese a la ambigua situación legal de la propiedad agraria, compartiendo la tierra con los cultivos menores y la ganadería. No obstante, el 38,18 % de la tierra aún permanecía improductivo, fenómeno atribuible al inestable estado de la propiedad y a la práctica latifundista.

Datos expresivos de la extensión alcanzada por el fenómeno de la geofagia eran los hechos de que entre 1827 y 1895 se registraron 25 transacciones de compraventa y 153 entre 1903 y 1927, de estas últimas la mitad fueron entre 1914 y 1918 (periodo de auge azucarero) y casi la cuarta parte entre 1923 y 1927 (entre el reinicio del deslinde y la culminación de la calificación

de los títulos).

La confluencia de premisas naturales (la fertilidad del suelo, la vecindad al curso del Cauto) y económicas (el ferrocarril central, el camino de Holguín-Bayamo, la construcción de la carretera central y la irrupción de la industria azucarera), había incitado la capitalización de esta área, circunstancia que comportó que el valor en mercado de la tierra en Cacocum se incrementara en tres veces y media respecto a 1916 —de 150 pesos por caballería en 1916 a 500 en 1927—.

El número de las acciones de impugnación contra las calificaciones alcanzó a 38, fueron generalmente presentadas en paquetes e implicaron el cuestionamiento de la legitimidad de la totalidad de los dictámenes. De las intervenciones de los condueños y sus mandatarios entre el 20 y el 21 de diciembre de 1927, pueden extraerse las siguientes inferencias:

Las calificaciones de títulos se habían convertido en el instrumento legal favorecido por la clase de propietarios emergentes y el capital foráneo para reemplazar a los antiguos terratenientes; esta práctica asimismo devaluaba la tierra por cuanto a cada peso de posesión le correspondería menos cantidad de tierra, lo cual disminuiría su precio de mercado y facilitaría la adquisición masiva de lotes por los advenedizos (Amador Vázquez Pérez, comerciante español vecino de Holguín).

Los calificadores actuaban simultáneamente como agentes de intereses corporativos foráneos y particulares locales y (des)legitimadores de los títulos de propiedad, en un transparente conflicto de intereses; algunos propietarios organizaban clientelas mediante la distribución de minifundios, a fin de garantizarse posiciones de influencia en el curso de las votaciones en la junta de comuneros, con el concurso de juristas venales (Delfín Yebra Proenza, abogado holguinero).

Las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas fundamentadas en el sistema de haciendas comuneras con su núcleo fundacional en la hacienda ganadera patriarcal, sustentadas en el derecho consuetudinario, se contraponía a las relaciones de propiedad agrarias capitalistas en formación que abonaban el fenómeno de la geofagia: (José Antonio Crespo Ponte, procurador holguinero).

El clímax de este debate llegó cuando el abogado Vicente Biosca Jordán demandó la nulidad de actuaciones de los calificadores e impugnó todos los dictámenes, acción rechazada por el juez de primera instancia el 19 de enero de 1928 y el día 29 su decisión fue confirmada por la Audiencia de Oriente tras la apelación de Biosca, con el alegato de que "…este incidente no podía tramitarse solamente con el síndico porque éste era el representante común de los comuneros, pero no de las personas a las que se negaba esa condición, y en tal virtud era forzoso…que se diera traslado a cada una de esas personas que se personaran (sic.) en el juicio, a quienes ahora se pretende separarse de él para que no fuesen… oídas" (Ibíd., expediente 556, legajo 46, p. 105.).

No fue hasta el 20 de junio de 1929, tras sucesivas convocatorias del juzgado de primera instancia, bajo citaciones personalizadas y amenaza de pesadas multas, que se pudo realizar finalmente la junta de comuneros para informar sobre el resultado de las impugnaciones. A la misma asistieron 16 mandatarios y apoderados, 15 condueños legitimados y 20 ilegítimos. Pedro Talavera Céspedes y Delfín Yebra Proenza alegaron que habían impugnado la totalidad de las operaciones de calificación y por ello debía comenzarse por ahí, pues del acuerdo tomado sobre

este punto dependería el resultado definitivo del acto. Votó a favor de la impugnación total una mayoría de 75 frente a 12 que se opusieron. A propuesta de Talavera, la mayoría de los comuneros acordó que en la calificación legalmente hecha por los calificadores, estos no podrían dictaminar sobre otros títulos que no fueran aquellos que habían sido presentados antes de vencer el término de 30 días fijado por el artículo 10 de la Orden Militar 62 de 1902 y la sentencia del 20 de noviembre de 1922, de ahí que no fuese necesario tratar las demás impugnaciones presentadas.

Los perjudicados (los poseedores de títulos calificados después de los 30 días fijados y reconocidos como legítimos, así como de algunos desechados como ilegítimos a los que no se les permitió hablar) impugnaron la decisión de la junta de comuneros entre junio-julio de 1929, encabezados por José A. Biosca y Alfredo Justo Aguilera, dos de los participantes en el cónclave que votaron desfavorablemente contra la moción Talavera-Proenza. El 29 de julio, los condueños que votaron en contra de la calificación de títulos en la junta del 20 del mes anterior, suscribieron un documento al juzgado de primera instancia en el que rechazaban la maniobra de aquellos y expresaban su interés en que el tribunal ratificara los acuerdos tomados por dicha junta. El día 31 se realizó una audiencia pública ante el juez en la que comparecieron por ellos mismos y en nombre de otros condueños ausentes, 17 propietarios que corroboraron la votación anterior.

José A. Biosca y Alfredo Justo se enfrascaron en una demanda que los enfrentó en el tribunal a Miguel Penín Cruz oficiando como apoderado del síndico. Los propietarios estadounidenses Albin Chester Jewett y Sarah Catherine Mc Millan, su esposa, habían promovido también un incidente contra los resultados del juicio, pero se transaron el 3 de agosto de 1912 con la entrega de 57,5 cb de los terrenos que poseían anteriormente. Ese mismo día, Biosca y Justo abandonaron el litigio ¨…por haberse llegado a un acuerdo con la contraparte…¨ (Ibíd., p. 103). Cinco días más tarde, el síndico y el juez Suárez de Castro manifestaron su conformidad con esa actitud.

El día 17, Floridano de Feria Sívori (un agente del capital estadounidense), José A. García Feria, Francisco Frexes Bruzón y José A. Ramón Feria Sívori (representantes del capital doméstico), los tres primeros actuando como calificadores y el último como secretario del juzgado de primera instancia, procedieron a reexaminar y recalificar los títulos y emitieron su dictamen el mismo día, resultando reconocidos por haber sido presentados en el término legal fijado y siguiendo las normas legalmente establecidas, los de The Cuba Company, Vicente Crespo Barrera, Pedro Rafael Rodríguez, Vicente Biosca, Pedro Talavera, Rafael Gastón y Cándido Segundo Grave de Peralta, los cuales habían alcanzado diversos grados de protagonismo en el proceso de impugnación.

La segunda calificación de títulos expresaba igualmente los cambios en las relaciones de propiedad agrarias inherentes al proceso de modernización en curso. En el estado general del reparto figurarían 89 condueños, de los cuales 12 calificaban como latifundistas. La tendencia central de la concentración de la propiedad rústica era de 4,5 caballerías (la desviación media absoluta es de 7,23 caballerías, y el hecho de que la distancia media respecto al valor central sea poco significativa significa que dicha tendencia es representativa), lo que implicaba una presencia significativa de la posesión mediana.

El capital doméstico y el capital financiero estadounidense preservarían su hegemonía sobre las mejores tierras, las fuentes de agua y las vías de comunicación importantes en un con-

texto de predominio de la propiedad latifundiaria, según se percibe de la observación científica del nuevo plano del deslinde: la mayoría de las fincas se congregaban alrededor de la carretera central, el ferrocarril central y los ríos Cauto y Pasón; la Compañía Azucarera Antilla ocupaba los ángulo noroeste y suroeste con sus latifundios separados por la hacienda Los Algodones y la propiedad del matrimonio Jewett; Heliodoro Luque Pupo ocupaba el centro y Martín Sera el centro-sur; en tanto que la finca de Talavera se extendía junto al ferrocarril central. Este escenario implicaba, una vez más, que la presencia numéricamente superior de la posesión mediana no conferiría automáticamente facultades económica y políticamente significativas a ese sector campesino, pues permanecerían coartadas por el factor anteriormente indicado. Un elemento novedoso sería el desplazamiento de la Nipe Bay Company por la Compañía Azucarera Antilla, lo que se explica por la cercana asociación de esta en relaciones de negocios de tierras con los abogados Gastón y Talavera, dos de los principales propietarios de Cacocum y principales promotores de la segunda calificación, y porque una regularidad en todos los paquetes de impugnaciones había sido el cuestionamiento de la legitimidad de los títulos de The Nipe Bay Company.

No hubo más impugnaciones por lo que Penín Cruz pudo dar por terminado el juicio de deslinde el 13 de diciembre de 1929. Sin embargo, los triunfadores en el reparto de la antigua hacienda Cacocum estarían aún lejos de pensar que este era el epílogo de sus pesares, y que había llegado el turno de una feliz explotación de la plusvalía en el reino del latifundio azucarero, pues los periódicos y el mercado ya proclamaban a gritos el arribo de la Gran Depresión…

Conclusiones

A finales del siglo XIX, la estructura económica de la región holguinera se sustentaba en una especialización productiva de ganadería extensiva y cultivos diversificados, encuadrada en relaciones de propiedad agrarias precapitalistas, sustanciadas estas en el sistema de haciendas comuneras, el cual constituía la base del poder económico y político de la clase terrateniente ganadera criolla. La raigambre de esta estructura caracterizada por su escasa movilidad, obstruyó la ramificación de la agricultura comercial en general y del monocultivo azucarero en particular, al privarlos de los recursos naturales, económicos y laborales que requerían.

La demolición del sistema de haciendas comuneras a partir de 1902 consistió en esencia en una reforma agraria burguesa en tanto posibilitó el tránsito radical de las relaciones de propiedad agrarias precapitalistas a las capitalistas, posibilitó el despliegue de la industria azucarera y las producciones primarias alternativas, y favoreció la emergencia de la estructura socioclasista típica del capitalismo.

La hacienda comunera Cacocum reunía condiciones naturales (proximidad del Cauto, sabanas fértiles y aguadas) y económicas (recorrida por los trayectos del camino de Holguín--Bayamo, el ferrocarril central y la carretera central) en las tres primeras décadas de la república, que la convirtieron en un foco de atracción para la inversión de capitales.

El capital doméstico y compañías accionistas estadounidenses convergieron en la hacienda en la estela de su deslinde, en procura de espacios para el fomento del monocultivo azucarero preferentemente. Aunque inicialmente existió en embrión la posibilidad de una colusión de intereses entre las clases hegemónicas locales y el capital corporativo foráneo, a la larga el proceso de deslinde condujo a una pugna generalizada por la apropiación de terrenos, que se tradujo

en numerosos litigios judiciales y fraudes en el transcurso del proceso de definición de linderos y calificación de títulos de propiedad.

Como resultado de esta sinergia de intereses privados, geofagia y ardorosos debates, la hacienda quedó dividida en latifundios en propiedad de representantes del capital doméstico (comerciantes mayoristas, alta clase media y grandes propietarios) y compañías de capital financiero estadounidense, una míriada de minifundios, y un sector importante de campesinos medios y ricos al que le sería negada cualquier posibilidad de protagonismo económico por cuanto las fuerzas del capital dominarían las mayores y mejores tierras así como los accesos a las fuentes acuíferas y las vías de transporte y comunicaciones.

Fuentes bibliográficas

Cárdenas Tauler, Rafael A.: “La ruta holguinera hacia el capitalismo durante el siglo XIX y las dos primeras décadas del XX”, Editorial La Mezquita, Holguín, 2015.

Celorio, Benito: “Las haciendas comuneras”, Imprenta de Rambla, Bouza y Cía., La Habana, 1914.

Guerra, Ramiro: “Azúcar y población en las Antillas”, Editora Ciencias Sociales, La Habana, 1975.

Ibarra Cuesta, Jorge: “Estructura y procesos sociales en Cuba, 1898-1958”, Editora Ciencias Sociales, La Habana, 1995.

_____: “Marx y los historiadores ante la hacienda y la plantación esclavistas”, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 2008.

Le Riverend, Julio: “Historia económica de Cuba”, Editora Revolucionaria, La Habana, 1974.

_____: “Problemas de la formación agraria en Cuba, siglos XVI y XVII”, Editora Ciencias Sociales, La Habana, 1992.

Novoa Betancourt, José: “Haciendas ganaderas en Holguín, 1545-1867”, Ediciones Holguín, Holguín, 2008.

Pérez de la Riva, Francisco: “Origen y régimen de la propiedad territorial en Cuba”, Imprenta El Siglo, La Habana, 1946.

Fuentes documentales

Archivo Histórico Provincial de Holguín, Fondo Juzgado de Primera Instancia e Instrucción de Holguín, expediente 503, legajo 40-expediente 569, legajo 47.

Arghiri Emmanuel e a troca desigual: a negação de Marx

Vinícius Vieira Pereira
Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo
vinieco@terra.com.br

Resumo

Partindo da tese de Arghiri Emmanuel acerca da existência de uma troca desigual no mercado mundial capitalista, busca-se questionar a validade e factibilidade da proposta do teórico marxista greco-francês à luz da teoria do valor de Marx. Atribuindo às consideráveis diferenças salariais existentes entre os países centrais e periféricos, as quais sobreviviam em virtude da baixa mobilidade internacional do fator trabalho, a chave para a explicação da chamada troca desigual, defende-se que Emmanuel, ao transmutar o problema fundamental da troca desigual da esfera da produção para a da circulação, onde imperam as grandezas monetárias, mantém sua tese na superfície dos problemas, não avançando no que diz respeito a apresentar uma teoria revolucionária do comércio mundial capitalista, chegando mesmo a corromper a teoria marxista do valor e apresentar uma análise cujo caráter aparente, pequeno burguês e anticrítico é a completa negação do pensamento de Marx.

Abstract

Starting from Arghiri Emmanuel's thesis about the existence of an unequal exchange in the capitalist world market, we question the validity of the Greek-French Marxist's theory in the light of Marx's theory of value. We argue that Arghiri's ideas corrupt the Marxist theory of value and present uncritical, petty bourgeois ideas that are the complete negation of Marxist thought. Arghiri attributes the huge wage gap between central and peripheral countries to the low international mobility of labor, transferring the explanation of unequal exchange from the sphere of production, as Marx argued, to that of circulation.

1. Introdução

A década de 1960 foi, especialmente, um período no qual grande parte das preocupações dos economistas se voltou para a questão das desigualdades, seja no que se refere ao comércio internacional, seja quanto ao desenvolvimento econômico de um modo geral. Segundo Palloix (1972), tal interesse, destacado principalmente entre os economistas marxistas, e em seu caso particular, os marxistas franceses, ressurgia como proposição dentro das teorias do imperialismo. Mas, apesar dos economistas envolvidos no debate buscarem aporte teórico nas teses de Marx, como foram os casos de Henri Denis, Arghiri Emmanuel, Charles Bettelheim, Samir Amin e o próprio Christian Palloix, as diferenças de abordagem sobre a questão da desigualdade das trocas no sistema capitalista mundial eram de grande monta.

Para Emmanuel (1972, p.1), em comum restava apenas a consciência da divisão globo entre os "pobres do mundo", os países subdesenvolvidos, ou atrasados, e os "ricos do mundo", os países desenvolvidos, ou centrais. Além disso esse autor afirmava que, mesmo antes da Segunda Grande Guerra, o fenômeno de um intercâmbio desigual já se fazia conhecer, mas naquele momento, início da década de 1960, semelhante entendimento se universalizara, ao ponto de alcançar o "primeiro plano das preocupações tanto científicas como políticas, do mundo contemporâneo". Afinal, o comportamento rentista dos capitalistas dos países industriais em suas relações com economias e governos das regiões atrasadas, na busca por vantagens no mercado mundial, resultava em trocas comerciais que tendiam a perenizar o desenvolvimento desigual das nações do globo, além de sedimentar a condição subdesenvolvida da maior parte delas[1].

1 Ver a perspectiva de FRANK (1967) sobre o assunto, quando analisa os casos de desenvolvimento econômico de Chile e Brasil.

Interessante notar que boa parte dos autores que se debruçaram sobre o tema das trocas internacionais, especialmente aqueles que apresentavam uma perspectiva crítica dentro da economia política, e de modo mais enfático, os economistas de linhagem marxista, frequentemente escreviam a expressão troca desigual colocando-a entre aspas, a exemplo de Bettelheim, Palloix e por vezes, Emmanuel, Amin e Frank. A impressão que tal artifício deixa é a de certa dúvida, por vezes, ironia, da parte do autor, ou mesmo de uma utilização da expressão em sentido figurado, talvez como inverídica, suspeita ou portadora de sua própria negação, i.e., com a intenção velada de expressar o oposto do que, de fato, exprime.

De partida, pode-se garantir que os entendimentos teórico, empírico e ideológico dessa expressão, mesmo se tratando de autores que se basearam na teoria do valor de Marx, diferem de autor para autor. Para alguns, veremos que o termo é considerado um artifício ideológico, pois a partir de uma desigualdade imanente, marca indelével do modo de produção capitalista, expressar-se em termos de uma troca desigual pressupõe a existência de uma possível igualdade das trocas dentro dos marcos do capitalismo. Para outros, como Emmanuel, é possível, sim, usar a expressão troca desigual no sistema capitalista, desde que se admita a existência de dois tipos de intercâmbio desigual: um em sentido amplo e outro, restrito. Há também quem considere a expressão válida apenas para a esfera da circulação, na dimensão das trocas, não sendo possível admiti-la no terreno da produção de valor na sociedade burguesa. Mandel (1964), por exemplo, considerava que o comércio entre países industrialmente avançados e atrasados baseava-se exclusivamente na desigualdade das trocas e na transferência de valor dos últimos para os primeiros.

Após a década de 1970, alguns autores

começaram a diferenciar as expressões “troca desigual” e “intercâmbio desigual”. A primeira, para se referir aos casos em que a troca se efetivava a despeito da diferença entre preço e valor, em outras palavras, nos casos em que o preço de venda não correspondia ao valor da mercadoria. Enquanto a segunda era reservada para se aludir às perdas e ganhos no comércio mundial em virtude de desníveis tecnológicos (Borges Neto, 2011, p.92). Assim sendo, convém explorar um pouco mais o assunto, antes de partirmos para o objeto central deste trabalho.

2. A expressão ‘troca desigual’ à luz do pensamento de Marx

É conveniente abrir essa análise destacando que, em geral, todos aqueles que, de uma forma ou outra, se preocuparam com a existência de uma desigualdade no intercâmbio de mercadorias e serviços no sistema capitalista mundial, grosso modo, referiam-se às perdas que a maioria dos países sofria no comércio mundial quando estabelecia trocas com outros países que apresentavam nível tecnológico da produção, e por extensão, produtividade do trabalho, superiores. Assim, num balanço de perdas e ganhos, mantendo-se dentro da teoria do valor trabalho, o comércio mundial servia de mecanismo para que a maior parte da humanidade trocasse mais trabalho por menos trabalho, o que reforçava a impressão de que o elevado grau de desenvolvimento de alguns poucos países era alcançado em detrimento do profundo estado de subdesenvolvimento dos demais participantes da troca.

Portanto, em geral, o termo refere-se ao intercâmbio entre países com destacada diferença de nível tecnológico e de inserção do progresso técnico na produção nacional, em outras palavras, ao comércio entre o centro e a periferia. Baran (1986, p. 153) afirmava que a “morfologia do subdesenvolvimento” econômico deveria ser buscada na extração de excedente econômico provocada pelos países capitalistas desenvolvidos sobre aqueles ainda coloniais, semicoloniais ou subdesenvolvidos. A sangria de renda que fluía dos últimos para os primeiros alimentava o processo que “moldava o destino dos países capitalistas subdesenvolvidos”. E é com esse tipo de desigualdade de intercâmbio que nos preocuparemos ao longo deste artigo. Em virtude da base teórica e metodológica predominantemente marxista sobre a qual se desenvolveu a chamada teoria da troca desigual, antes de avançarmos, faremos uma análise da expressão ‘troca desigual’ à luz do pensamento de Marx.

Marx (1983a, p. 80) afirmava que, para todo aquele que tem uma mercadoria e deseja participar de uma troca, “toda mercadoria alheia funciona como equivalente particular de sua mercadoria”. Assim, estendendo o raciocínio ao sistema capitalista, e tomando-se de empréstimo a abordagem marxista do valor, toda troca é, aparentemente, entre equivalentes, afinal, a troca se efetua somente quando ambas as partes creem estar trocando produtos que se equivalem em valor.

Mas, apesar do valor de uma mercadoria ser determinado pela quantidade de “substância constituidora de valor” (ibidem, p. 47) que ela possui, i.e., de trabalho humano abstrato despendido em sua produção, quantum esse que é medido em termos de tempo socialmente necessário de trabalho, na relação de troca de mercadorias o valor de troca se desprende do valor e torna-se independente desse. Assim, a forma valor, o valor de troca, bem como seus desenvolvimentos posteriores, até a forma dinheiro, acaba por ocultar, na relação de troca das mercadorias, no espaço mercantil, o valor imanente da mercadoria.

Segundo Marx (1983a, p.87), “não é por causa do dinheiro que todas as mercadorias se

tornam comensuráveis", mas por serem, enquanto valores, trabalho humano objetivado. É isso que permite à sociedade convencionar e eleger uma mercadoria como sendo a medida comum de valor, no caso do desdobramento completo das trocas, tal mercadoria toma a forma do dinheiro. É justamente pelo fato de todas as mercadorias possuírem um valor imanente, tempo de trabalho humano abstrato, que elas podem se manifestar sob a forma dinheiro como medida de valor. Em outras palavras, a representação de sua quantidade constituidora de valor, tempo de trabalho, ou sua exteriorização, se dá pela forma aparente do dinheiro.

Mas, como o dinheiro também é mercadoria, ele somente pode expressar seu valor relativamente em termos de outra mercadoria. E o preço, "denominação monetária do trabalho objetivado na mercadoria" (Marx, 1983a), será, simultaneamente, o expoente da grandeza de valor da mercadoria e o expoente da relação de troca da mercadoria com o dinheiro. Por isso, Marx afirma que a transformação da grandeza de valor imanente da mercadoria em preço é uma relação necessária para que ocorra a relação de troca de uma mercadoria com a mercadoria monetária que existe exterior a ela. Daí que, se o preço coincidir ou não com essa grandeza de valor contida na mercadoria, será apenas um fato circunstancial que em nada alterará o hábito e a prática das trocas mercantis.

A possibilidade de uma incongruência quantitativa entre o preço e a grandeza de valor ou da divergência entre o preço e a grandeza do valor é, portanto, inerente à própria forma preço. Isso não é um defeito dessa forma, mas torna-a ao contrário, a forma adequada a um modo de produção em que a regra somente pode impor-se como lei cega da média à falta de qualquer regra. (Marx, 1983a, p.92)

E acrescenta ainda,

A forma preço, porém, não só admite a possibilidade de incongruência quantitativa entre grandeza de valor e preço, isto é, entre a grandeza de valor e sua própria expressão monetária, mas pode encerrar uma contradição qualitativa, de modo que o preço deixa de todo de ser expressão de valor, embora dinheiro seja apenas a forma valor das mercadorias. (Marx, 1983a, p.93)

Sendo a forma preço a representação do valor na esfera da circulação, ou no espaço mercantil, a sociedade burguesa se satisfaz assim, dando base de sustentação à ideologia da troca de produtos por seus equivalentes, da igualdade, da reciprocidade. Sobre isso, Marx assim se manifesta:

É exatamente essa forma acabada – a forma dinheiro – do mundo das mercadorias que objetivamente vela, em vez de revelar, o caráter social dos trabalhos privados e, portanto, as relações sociais entre os produtores privados. (...) Tais formas constituem pois as categorias da economia burguesa. São formas de pensamento válidas e, portanto, objetivas para as condições de produção desse modo social de produção, historicamente determinado, a produção de mercadorias. (Marx, 1983a, p.73)

Sabe-se que no mercado, seja interno, seja o relativo ao intercâmbio mundial, as mercadorias não são trocadas pelos seus valores, mas pelos seus preços. Segundo Marx (1984a, p.138), "o valor é apenas o centro de gravitação em torno do qual giram seus preços". Ao apresentar a transformação dos valores em preços de produção, Marx evidencia o fato de que na troca mercantil cada capitalista pode, ou não, se apropriar da mais-valia produzida por seus trabalhadores, haja vista, na concorrência intercapitalista, a busca por uma taxa de lucro médio conduzir ao fato

de que capitais com composições orgânicas mais elevadas se apropriam de uma parcela da mais-valia gerada pelos trabalhadores dos setores, ou capitais, cuja composição orgânica encontra-se abaixo da média. Somente os capitais com composição orgânica média igualarão os valores aos preços de produção.

Nesse sentido, capitais cujas forças produtivas estejam em estágios mais desenvolvidos se apropriarão de parte do mais trabalho produzido pelos capitais cujas forças produtivas estejam em estágios preliminares. Esse mecanismo, por si só, já poderia ser apontado como uma primeira desigualdade das trocas, uma vez que vender uma mercadoria por um preço menor que seu valor seria, nesses termos, uma troca desigual, afinal há uma transferência de valor do vendedor para o comprador, apesar de se tratar de procedimento ordinário e imanente ao desenvolvimento capitalista.

Mas, por sua vez, nem mesmo será, necessariamente, ao nível dos preços de produção, categoria teórica que representa o resultado da lei do valor quando esta opera concretamente no modo de produção mercantil do tipo capitalista plenamente desenvolvido, que as mercadorias serão trocadas, pois os desenvolvimentos teóricos de Marx prosseguem e outras importantes categorias surgem, como as de valor individual e de mercado, preço de mercado, superlucro, com o objetivo de decifrar como a lei do valor vai ficando oculta no mundo das trocas, um mundo no qual várias forças sociais atuam simultaneamente e, dessa forma, ser possível fazer a transição entre o abstrato e o concreto, de modo que os conceitos se posicionem, ou se realizem, e o concreto, que é a realidade do modo capitalista de produção, seja a real representação fenomênica do processo de abstração.

Por isso, há que se distinguir entre o valor individual de uma mercadoria, ou o tempo de trabalho abstrato necessário para seu produtor produzi-la, e um valor social para essa mercadoria, ou um tempo de trabalho abstrato socialmente necessário pra produzi-la, um tempo que, em média, ou nas condições médias daquele setor, os produtores necessitam para produzi-la. Como as proporções entre capital constante e variável se diferenciam de produtor para produtor, de ramo para ramo e de nação para nação, há, portanto, a necessidade de se diferenciar o valor de mercado, ou valor social, daquele valor individual das mercadorias produzidas isoladamente por cada produtor particular. O valor de mercado torna-se, então, um valor médio das mercadorias produzidas em cada esfera, ou o valor da mercadoria produzida nas condições médias de cada um dos ramos, o que não impede o valor individual das mercadorias de estar abaixo, acima ou no mesmo nível do valor médio do mercado para aquele ramo.

Pela ótica do valor de mercado, o mesmo pode ser dito de outra forma. O valor de mercado poderá ser tanto o valor médio das mercadorias produzidas naquele ramo, como poderá ser igual ao valor individual da mercadoria produzida em piores condições ou, ainda, igual ao valor da mercadoria produzida nas melhores condições. Do precedente pode-se extrair, adicionalmente, que as empresas que apresentarem níveis de produtividade superiores, portanto acima das condições socialmente dominantes, produzirão, no mesmo tempo de trabalho, mais valor e uma mais-valia superior à média.

Complementando, o valor individual de algumas mercadorias poderá lhes garantir um superlucro, realizando uma parte extraordinária de mais-valia, porquanto acima daquela gerada em seu processo de produção, ou lhes custar a transferência de parte de sua mais-valia para outros capitais. Tudo isso, sem levar em conta outras

forças que influirão na determinação dos valores e dos preços de mercado, tais como o grau de concentração e centralização do capital em cada ramo, mecanismos oriundos de forças políticas e institucionais, a oferta e a procura sociais, etc., os quais podem garantir, para além dos preços de mercado, um preço de monopólio. Assim, os preços vigentes no mercado serão os preços empíricos, que flutuam, em última instância, ao redor dos preços de produção, como sustenta Marx (1983a, p.139), "o preço de produção é, ele mesmo, o centro em torno do qual giram os preços cotidianos de mercado e em relação ao qual eles se compensam dentro de determinados períodos".

Na dimensão das trocas, onde a economia burguesa procura assentar sua base teórica e ideológica, atuam a concorrência entre compradores, a procura e a oferta do mercado, as condições de monopólio, as taxas de lucro médio vigentes, enfim, uma série de variáveis que se encontram no espaço da circulação de mercadorias e da concorrência entre capitais e entre compradores. Tais variáveis dependem, entre outros, da maior ou menor mobilidade dos fatores de produção entre setores, ou mesmo entre países, como é o caso do mercado internacional, haja vista, tal mobilidade alterar os custos e, por extensão, os preços desses fatores e serem fundamentais para que as desigualdades maiores e menores entre seus preços se equalize. Em outras palavras, seria necessário que capital e mão de obra migrassem o mais rápido possível de uma esfera para outra, ou de um país para outro, para que os capitalistas pudessem extrair a máxima vantagem de uma conjuntura que, por exemplo, lhes permita uma taxa de lucro acima da média.

No espaço das trocas, o intercâmbio de mercadorias significa, portanto, uma transferência constante de trabalho excedente entre capitais, seja no nível nacional ou mesmo internacional. Assim, em alguns países, onde os trabalhos são mais intensivos, ou potenciados, os trabalhadores conseguem criar mais valor e mais mais-valia num mesmo quantum de tempo de trabalho. O valor de mercado de cada mercadoria torna-se uma base para seu valor no mercado internacional, em torno do qual os países trocarão suas mercadorias. Como a comercialização de um produto, seja ele produzido pelos capitalistas de um país atrasado ou por aqueles da nação industrialmente avançada, dar-se-á a um único preço, no momento do intercâmbio mundial, os capitalistas dos países desenvolvidos conseguirão trocar menos trabalho por mais trabalho, por extensão, menos valor por mais valor, apropriando-se de mais-valia produzida pelos trabalhadores dos países atrasados. Uma troca desigual?

Seguindo o entendimento de Mandel, não há equalização da taxa de lucro no mercado mundial capitalista devido a considerável imobilidade internacional dos fatores trabalho e capital.

O comércio entre países industrializados e subdesenvolvidos não se baseia numa troca igual de valores, mas sim, numa constante transferência de valores (lucros excedentes) do país subdesenvolvido para o industrial, exatamente da mesma forma que, no mercado nacional de um país capitalista, as trocas entre firmas transferem lucros excedentes para aquelas que detêm algum poder de monopólio sobre know-how técnico (e por isso produzem num nível de produtividade acima da média nacional)[2]. (Mandel, 1964a, p.4, tradução nossa)

Além disso, como há apenas um preço

2 "Trade between industrialized and underdeveloped countries at 'world market prices' is not based on an equal exchange of value, but on a constant transfer of value (surplus profit) from the underdeveloped to the industrial countries, exactly in the same way as exchanges between firms some of which enjoy monopolies of technical know-how (and so produce at a level of productivity above the national average) transfer surplus profits to those firms on the national market of a capitalist country". (Mandel, 1964, p. 4)

pelo qual a mercadoria é transacionada, os preços tenderão a garantir uma troca desigual. Os capitalistas dos países industrializados buscarão exportar manufaturados por preços acima do preço de produção prevalecente nesses países, bem como importar produtos primários a preços inferiores aos preços de produção neles prevalecentes. Extraindo vantagens da divisão internacional do trabalho, o resultado será uma constante troca de quantidades desiguais de trabalho que garantam um sobrelucro aos produtores dos países industrializados. Sobre essa questão da diferença de valor devida ao nível tecnológico, Marx assim se manifesta:

> Pois mesmo se valor da força de trabalho, duração da jornada de trabalho e grau de exploração do trabalho (taxa de mais valia) fossem equalizados em todos os lugares, mesmo assim as massas de mais-valia contidas nos valores das diferentes espécies de mercadorias seriam desiguais, conforme a diferente composição orgânica dos capitais adiantados para sua produção. (Marx, 1984b, p.32)

Portanto, para Marx, que em nenhum momento se utiliza da expressão troca desigual, a concorrência capitalista, a partir da qual se estabelece uma taxa de lucro média, trataria de transferir parcelas de mais-valia de capitais mais intensivos para aqueles menos intensivos em trabalho, dos capitais de menor para os de maior composição orgânica, daqueles com maior para os de menor conteúdo tecnológico, pois a massa de mercadorias gerada em uma hora de trabalho mais intensivo é maior do que a gerada em uma hora de trabalho realizado sob condições técnicas mais rudimentares. Daí a razão da desigualdade entre as massas de mais-valia contidas nos valores das diferentes espécies de mercadorias produzidas em países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Adicionalmente, vale lembrar que, para Marx, não era a quantidade de trabalho realmente objetivado na mercadoria que determinava seu valor, mas sim a quantidade de trabalho vivo necessária para produzi-la, pois cada nova invenção tecnológica aplicada à produção dos bens de salário que permitisse reduzir o tempo de trabalho necessário baixaria o valor tanto da mercadoria produzida sob as condições técnicas mais produtivas quanto daquelas produzidas anteriormente à invenção e que aguardavam em estoque.

Por isso, Brown (1978, p.214) relaciona a expressão troca desigual com a quantidade de trabalho direto cristalizada nos diferentes bens cambiados no mercado mundial. Esse autor afirma que a troca desigual é apenas uma das formas de desigualdade que marca as relações econômicas entre as nações. Para ele, um país rico, seja em um recurso abundante ou em meios indiretos de produção, pode obter mais trabalho direto e assim, no momento da troca, entregar menos bens do que um país pobre, de modo que "a riqueza e a pobreza tornam-se cumulativamente polarizadas", criando um hiato entre esses dois polos que crescia impulsionado pela "constante deterioração das relações de troca para os países pobres", haja vista os preços de seus produtos se elevarem mais lentamente, e baixarem mais rapidamente, do que os preços dos produtos dos países ricos.

Por sua vez, Borges Neto (2011, p.93) considera que tal mecanismo constitui-se num "intercâmbio desigual", pois refere-se aos ganhos e às perdas que ocorrem no comércio internacional em virtude das diferenças tecnológicas, enquanto a expressão "troca desigual", intensamente debatida pelos chamados autores neomarxistas nos anos 1960, em especial, Emmanuel, ponto chave deste artigo, indicaria, por sua vez, a venda por um preço distinto do valor.

A questão da diferenciação dos preços em relação ao valor se vincula ao tema das transferências de valor na circulação, ou seja, no momento da venda. Se uma mercadoria é alienada por um preço distinto do seu valor, é feita uma transferência de valor entre o comprador e o vendedor. Há uma troca desigual, isto é, troca combinada com transferência de valor na circulação. Comprar uma mercadoria por um preço inferior a seu valor, por exemplo, significa pagar um valor menor para obter um valor maior. (Borges Neto, 2011, p.91, itálicos no original)

Quanto à expressão intercâmbio desigual Borges Neto faz outra ressalva, pois considera que este ocorrerá toda vez que, estabelecidas as trocas suficientemente sistemáticas, os preços internacionais se desviarem dos valores internacionais, aqueles obtidos a partir de uma escala que funcione como média dos trabalhos nacionais, donde se retira uma média universal. Nesses casos, há transferência de valor na esfera da circulação e, assim, constitui-se um intercâmbio desigual, uma perda, ou um ganho, no momento da troca de uma mercadoria por outra.

Seguindo tal perspectiva, não há propriamente intercâmbio desigual quando dois países com diferentes níveis tecnológicos concorrem pela produção de mercadorias similares, pois nesse caso, os capitalistas dos países mais avançados obterão ganhos no comércio internacional graças à diferença na produção de valor internacional com base numa escala de trabalhos concretos de cada país. Nesse caso, segundo o autor, não se justifica falar em intercâmbio desigual, pois cada capitalista se apropria de mais, ou menos, valor e consequentemente mais, ou menos, mais-valia em relação ao tempo de trabalho de seus próprios trabalhadores (ibidem, p. 93), não havendo, pois, transferência de valor entre países, pois os eventuais ganhos ou perdas acontecem no momento da produção, na esfera da produção e não da troca, ou da circulação. Também não considera troca desigual as transferências de valor que porventura venham a ocorrer no momento da transformação de valores em preços de produção, ainda que admita não haver consenso sobre a existência ou não de uma formação de preços de produção internacionais. Nesse sentido, Bettelheim afirma que

> o que o espaço da representação da sociedade mercantil burguesa dissimula é que o valor resulta da ação da lei do valor, e que esta não regula a troca de "quantidades iguais de trabalho", uma vez que as relações de troca são "acidentais e sempre variáveis" e que a forma do preço de produção não cobre, nem sequer tendencialmente, uma tal "igualdade". (Bettelheim, 1973, p.27, aspas no original)

Se tratarmos como desigualdade das trocas o fato dos capitais de um país, no ato da troca de mercadorias, entregarem mais trabalho por menos trabalho, ainda que ambos tenham empregado o tempo médio de trabalho necessário, pode-se dizer que todo intercâmbio na sociedade capitalista será desigual. No sistema capitalista desenvolvido, a ação da lei do valor não implica que as mercadorias sejam trocadas por quantidades iguais ou desiguais de trabalho[3]. Essa preocupação em buscar uma possível igualdade reside sim, no mundo das trocas, onde a forma do valor toma a dianteira do valor, onde a expressão monetária do valor, os preços, e por extensão os salários, buscam, na aparência da sociedade burguesa, estabelecer uma alegada "justiça" nos atos de troca. E se isso ocorre, é em completa independência e à revelia da lei do valor (ibidem, p. 29).

3 Sobre o assunto, ver Astarita (2009), para quem o entendimento acerca do intercâmbio e do desenvolvimento desigual entre os países adiantados e subdesenvolvidos deve ser buscado na recondução do debate sobre a centralidade da exploração do trabalho pelo capital e não numa alegação simplista da exploração e opressão dos países da periferia, incluindo suas classes dominantes, pelo centro capitalista.

Por pensar assim, Bettelheim é um dos autores que usa a expressão "troca desigual" sempre entre aspas, além de pedir ao leitor que leve em conta todas as reservas ao ler essa expressão, pois, para ele, esse é um termo que, por estar inscrito no espaço da representação da forma valor e das figuras ideológicas que se encontram enraizadas nesse espaço, ele serve apenas para designar, "em termos puramente ideológicos, que há uma diferença entre valor e a sua forma, entre a estrutura complexa das forças produtivas/relações de produção e o espaço da circulação" (ibidem, p. 28).

Palloix (1972) associou a troca desigual à diferença de nível de desenvolvimento das forças produtivas, que supõe determinadas relações de produção, as quais, juntas, estabelecem grandes diferenças no processo de geração de valor, diferenças que estarão evidenciadas e representadas no momento das trocas. Nesse caso, a interação entre essência e aparência, entre o abstrato e o concreto deveriam ser considerados no sentido de se apreender o real significado da troca desigual.

Para Amin (1976, p. 112), a desigualdade da troca traduz uma produtividade mais fraca do fator trabalho, produtividade esta que, ao contrário do que teorizava Ricardo sobre as vantagens naturais da especialização e da troca, nada tinha de natural, mas sim, histórica e estrutural. Logo, toda vantagem comparada em termos de especialização se modifica à medida em que uma economia atrasada vai progredindo.

Já Emmanuel, foco central deste artigo, estabeleceu, como objeto de sua preocupação, não o intercâmbio não-equivalente aparente, que se opera no processo de transformação dos valores em preços de produção e é tratado por ele como desigualdade do intercâmbio no sentido amplo, o que acontece devido às diferenças de composição orgânica de capital, apesar da equalização das taxas de salários. Tal desigualdade de intercâmbio, segundo ele, já é coberta e explicada pela lei do valor e, porquanto própria do capitalismo. Merecedora de uma investigação mais profunda é a troca desigual que se estabelece entre capitais com composições orgânicas distintas e que, além disso, remuneram a força de trabalho de forma também desigual, ou pagam taxas de salários distintas. Nesse caso, há troca desigual em sentido estrito, sendo esta a troca que prevalece entre países ricos e pobres (Emmanuel, 1972, p. 198). Vejamos, mais detidamente, a tese de Emmanuel.

3. Arghiri Emmanuel e as trocas desiguais

De acordo com Brolin (2007, p.242), Emmanuel foi o primeiro a levantar a questão da troca desigual e inseri-la na agenda de debates. A primeira versão de seu artigo, Èchange inégal, data de 1962[4]. Em 1964, uma versão em espanhol seria publicada na revista cubana, Economica. Naquele momento, Emmanuel também participava de outras temáticas que dominavam os círculos acadêmicos e as discussões políticas e ideológicas, tais como as vantagens da planificação econômica socialista e a deterioração dos termos de troca.

Tendo alcançado sua graduação em economia e direito na Universidade de Atenas, respectivamente, em 1932 e 1934, Emmanuel completaria o doutorado na Sorbonne, em 1968. Na École Pratique des Hautes Études, estudou planificação socialista sob a orientação do professor Charles Bettelheim. Estudioso da obra de Marx, em especial no que se refere à questão da transformação do valor em preço de produção, e tendo participado ativamente do debate mar-

4 De acordo com Brolin (2006, p.250), a primeira versão do artigo de Arghiri Emmanuel sobre a troca desigual, em 1962, já veio acompanhada dos comentários críticos do seu diretor e tutor, professor Charles Bettelheim.

xista sobre a transição para a economia planificada, posicionando-se contra aqueles que ele denominava de marxistas ortodoxos, Emmanuel percebia a formação e crescimento de uma aristocracia proletária no seio da classe trabalhadora, argumento que, além desempenhar papel importante em sua tese da troca desigual, significava, em sua opinião, a impossibilidade histórica de uma revolução socialista nos moldes leninistas (Emmanuel, 1972b).

De acordo com Brolin (2007, p. 245), a experiência vivida por Emmanuel no Congo Belga, onde trabalhou nos negócios têxteis de propriedade de sua família, teria influenciado de modo determinante seus escritos posteriores. Tal qual um "microcosmo do mundo capitalista", Emmanuel percebeu, em seu trabalho como comerciante na África, um elemento que se tornaria essencial em sua análise: a relação do nível dos salários com a etnia dos trabalhadores – se belgas ou não, europeus ou africanos, e suas consequências tanto sobre os preços internacionais das mercadorias, como sobre a solidariedade e a unidade da classe trabalhadora (Emmanuel, 1972b).

Para Emmanuel (1973a, p. 150), a verificação empírica que apontava para uma deterioração secular dos termos de troca[5] em prejuízo dos países pobres colocava em dúvida as vantagens da especialização baseada na divisão internacional do trabalho, além de indicar que tal problema apresentava um caráter antes estrutural do que conjuntural. Fazia-se necessário entender por que uma categoria de países se via obrigada a trocar mais trabalho nacional por menos trabalho estrangeiro. Advogar que a causa dessa desigualdade residia nas elasticidades-renda da procura, tese a qual atribui a Prebisch e Singer, seria o mesmo que decretar a "maldição" de alguns produtos que, ao transferirem sua produção para terras "exóticas", não conseguiam mais remunerar capitalistas e trabalhadores na mesma medida em que o faziam quando construíram a base da riqueza e da superioridade econômica de alguns países.

O têxtil era outrora um dos pilares da riqueza dos países industrializados, o cavalo de batalha da Inglaterra; desde que se tornou na especialização dos países pobres, os seus preços mal chegam para pagar um salário miserável aos trabalhadores que o produzem e para dar um lucro médio aos capitais nele investidos, ainda que a técnica empregada seja das mais modernas. Será necessário supor que por uma coincidência extraordinária, no momento preciso em que se dava uma mudança de localização, as elasticidades da procura se invertiam? (EMMANUEL, 1973a, p. 47)

Por esse motivo, considera que a tese Singer-Prebisch cai num vazio ao depositar na natureza do produto, se primário ou secundário, a explicação para o movimento de seu preço frente a uma elevação da produtividade. Fosse dessa forma e bastaria apenas a clivagem industrial ou agrícola para se explicar a deterioração dos termos de troca. Tal explicação, segundo o autor grego, seria inócua para definir os motivos que justificariam, por exemplo, como os preços de vários produtos primários eram suficientes para remunerar capitalistas e trabalhadores de vários países em níveis compatíveis aos observados nos países mais avançados[6]. Ou mais, a aplicação do progresso técnico na produção somente significaria aumento dos rendimentos de capitalistas e trabalhadores, dependendo da elasticidade da procura pelo bem em análise.

5 Refere-se às séries de estudos publicadas pelas Nações Unidas, a partir de 1949, que apontavam para a deterioração da ordem de quarenta por cento dos termos de troca dos países que se dedicavam à produção de produtos primários no grande jogo da divisão internacional do trabalho (Emmanuel, 1973, p. 39).

6 Ver a comparação que o autor estabelece entre a madeira, da Suécia e África, e o petróleo, do Oriente Médio e Venezuela, de um lado, e do EUA e Canadá, de outro, para rejeitar os seis critérios de Nurkse pelos quais, supostamente, se explicaria a baixa dos preços dos produtos primários. Cf. Emmanuel (1973a, p. 236-238).

Complementarmente, afirma que os estudiosos do assunto costumavam cair num vício, o de identificar exageradamente as exportações dos países ricos com produtos manufaturados e dos países pobres com produtos primários, na tentativa de se entender a deterioração dos termos de troca a partir dessas identidades. Por isso, considerava que confiar nas elasticidades da procura era o mesmo que colocar sobre a natureza do produto, no seu valor-de-uso, a chave para o entendimento das "tendências seculares dos termos de troca", o que está longe de ser satisfatório, haja vista os contrafactuais empíricos que ele fez questão de realçar.

O cobre da Rodésia ou do Congo e o ouro da África do Sul não são mais primários que o carvão que constituía, ainda ontem, um dos principais produtos de exportação da Inglaterra; o açúcar é quase tão 'manufaturado' como o sabão ou a margarina e certamente mais 'manufaturado' do que o 'whisky' da Escócia ou os grandes vinhos da França; o café, o cacau, o algodão (sobretudo o algodão), sofrem um processamento industrial, antes de serem exportados, tão importante ou mais do que a madeira da Suécia ou do Canadá; o petróleo exige instalações tão custosas como o aço; as bananas e as especiarias não são mais primárias do que a carne e os produtos lácteos. No entanto, os preços de uns baixam, os de outros sobem, e a única característica comum a uns e outros é o fato de serem respectivamente os produtos de países pobres e os de países ricos. (Emmanuel,1973a, p. 46)

Em outro momento,

No entanto, estes produtos [whisky da Escócia e vinhos franceses] vendem-se a um preço suficiente para remunerar os seus operários à taxa de salários da Europa Norte-Ocidental e os seus capitalistas à taxa de lucro do mundo inteiro. Tal não é o caso da indústria têxtil apesar dos equipamentos ultramodernos do Egito, da Índia ou de Hong-Kong. (ibidem, p. 143)

Portanto, decretar que os frutos do progresso técnico não migravam para a periferia do sistema porque os aumentos de salários e lucros os retinham nos países industrializados tornava-se bastante vago e impreciso, pois, se a falta de organização e sindicalização dos operários nos países subdesenvolvidos era o que os impedia de reter para si os frutos dos aumentos de produtividade, tese largamente defendida à época, seria necessário explicar quais os motivos impediam os patrões de manterem seus superlucros para si próprios nesses mesmos países. Para Emmanuel (1973a, p. 143-145), bastaria admitir que os salários pagos aos operários são a causa dos preços, e não o efeito, para que nenhuma dúvida, confusão ou paradoxo sobrevivesse.

3.1. Os salários e a condição periférica para Emmanuel

Emmanuel acreditava ser necessário atacar o postulado clássico da imobilidade dos fatores, afinal, a tese dos custos comparativos de Ricardo resistira muito bem até então, assentada apenas na imobilidade do capital, fator este que, se lhe fosse permitido afluir livremente entre os países que lhe oferecessem a maior taxa de remuneração, garantia o economista inglês, não sobreviveria qualquer diferença de taxa de lucro, nem mesmo diferença entre preços, excetuando-se aquela referente aos transportes de mercadorias de um local para outro. A determinação dos preços se daria no plano internacional obedecendo-se o mesmo raciocínio válido para o mercado interno.

Mas a realidade concreta, de acordo com Emmanuel (ibidem, p. 50), negava veementemente tal hipótese e apontava para mobilidade suficiente do fator capital e imobilidade suficientemente grande do fator trabalho, combinação

capaz de permitir que uma taxa média de lucro se estabelecesse no plano internacional ao mesmo tempo em que mantinha diferenças salariais acentuadas entre os diversos países. Tais discrepâncias seriam devidas ao elemento histórico e social peculiar a cada formação social, que além de variar no tempo e no espaço, seria fundamental para se determinar o valor de subsistência da força de trabalho, e consequentemente, as taxas de salários nos diversos países.

Percepção que Emmanuel extrai da leitura de Marx, pois, se em Ricardo, os salários se regulam por uma lei fisiológica que atribui um mínimo necessário a cada trabalhador, mínimo este que a taxa de salário só ultrapassa temporariamente e que se iguala para todos os países, independentemente de concorrência internacional do fator trabalho, em Marx, as condições sócio-históricas, na ausência de concorrência internacional do fator trabalho, estabeleceriam diferenças estruturais consideráveis e perenes nas taxas de salários, o que impediria qualquer igualação mundial dos rendimentos do trabalho.

Baseado nesse pressuposto, Emmanuel (1972a, 1973a, 1973b) constrói sua tese resgatando a fórmula marxiana da transformação dos valores em preços de produção como forma de explicar o movimento dos preços no mercado mundial. Para ele, os preços de produção eram preços de equilíbrio, pois "só com este preço é que os dois fatores são remunerados à mesma taxa em todos os ramos e que deixa de haver transferências de fatores de um ramo para outro" (EMMANUEL, 1973a, p. 81). A partir daí, passa então a tratar as remunerações dos fatores como determinantes dos preços e não o contrário, como defendia grande parte da escola neoclássica, que atribuía o movimento dos preços dos fatores à livre flutuação dos preços relativos das mercadorias[7].

Segundo Emmanuel (1973, p. 89), "não são os preços relativos que determinam as remunerações dos fatores, mas sim as remunerações relativas dos fatores que determinam os preços"; além disso, "os salários e os lucros é que são as variáveis independentes, e os preços, as variáveis dependentes do sistema". Ele chegou a essa conclusão partindo da premissa de que os fatores de produção, capital e trabalho, não se conjugam proporcionalmente em todos os ramos de produção, o que significava composições orgânicas diferentes para os diversos capitais que atuam em cada indústria. Logo, o cálculo do valor de troca pelas quantidades relativas de fatores deixa de ser possível, restando assim a variável 'remuneração dos fatores' como aquela capaz de ponderar o valor de troca, haja vista as taxas de remuneração do capital e do trabalho se constituírem no denominador comum entre eles.

Base de seu argumento, Emmanuel (1973, p. 101) defendia que os preços de produção de Marx e a determinação dos preços pelas remunerações dos fatores eram teses válidas tanto ao nível das trocas internas quanto no plano internacional, caso os fatores, capital e trabalho, fossem tão móveis num como noutro campo. Como os dados apontavam para uma considerável igualação das taxas de lucro em nível internacional[8], ele alertava para a necessidade de se abandonar a hipótese da imobilidade do capital, afinal, mais importante do que saber se a mobilidade de um fator é perfeita ou imperfeita, era verificar se tal mobilidade era suficiente para provocar uma tendência à igualação de sua taxa de remuneração[9]. Além disso, a realidade dava mos-

7 Emmanuel chega a esta afirmação após explicar detalhadamente as razões essenciais para se refutar em definitivo a tese da determinação das remunerações dos fatores a partir das flutuações dos preços relativos. A questão sobre o que é a causa e o que é o efeito nesse sistema toma-lhe grande parte do capítulo primeiro de sua obra. Cf Emmanuel (1973, p. 53-89).

8 Cf. Emmanuel (1973, p. 98-103).

9 Para Emmanuel, muito da defesa da não fluidez do capital se deu por não se perceber que grande parte do capital das burguesias dos países atrasados é que fluía para os países industrializados. Assim, o fato não era a imobilidade do capital rumo aos países atrasados, mas sim a mobilidade do capital "no mau sentido", ou seja, perversamente em direção oposta, dos países pobres para os ricos, o que confundia sobre-

tras da enorme evolução da exportação mundial de capitais. Em contrapartida, o fator trabalho é que deveria ser tratado como não concorrencial no nível externo, ou de grande imobilidade, pois ainda que se considere a ocorrência de um movimento migratório,

> no plano internacional, não há a menor tendência para o nivelamento das taxas de salários [e por isso] os salários entre países ricos e pobres diferem hoje em dia consideravelmente mais do que no século XIX (EMMANUEL, 1973, p. 103)[10].

Se os salários se distanciavam uns dos outros quando confrontados dois países industrializados, o contraste se ampliava consideravelmente quando comparados um país desenvolvido e outro atrasado, caso em que a deterioração dos termos de intercâmbio se tornava mais evidente, perenizando uma troca desigual. Destaque-se que essa não equivalência das trocas a qual Emmanuel designa de troca desigual, não se refere à não equivalência entre valor e preço que ocorre no processo de transformação do valor em preço de produção, onde os capitais com composições orgânicas inferiores transferem parte da mais-valia produzida para os capitais de composições orgânicas acima da média. Esta desigualdade, segundo ele, é uma condição objetiva do sistema capitalista que privilegia a inserção da mecanização e do progresso técnico na produção, remunerando em um nível mais elevado, ou transferindo valores, para os capitais que se apresentam mais produtivos, independentemente de terem gerado massas menores de valor.

A diferenciação das composições orgânicas é inelutável mesmo num modelo de concorrência perfeita; é independente do grau dessa concorrência ou das suas imperfeições. Está ligada, entre outras coisas, à natureza técnica específica dos diferentes ramos. (...) Por contraditória que seja, tal desigualdade consistia, sim, em fator de desenvolvimento econômico dentro dos marcos do capitalismo, mas não em fator de troca desigual ((EMMANUEL, 1973a, p. 224 e 235).

Além disso, ressaltava que uma das hipóteses básicas na transformação de valores em preços de produção era a unicidade do mercado e de um só preço para cada mercadoria, inclusive a força de trabalho que, enquanto mercadoria no capitalismo, assegurado o regime de concorrência e operando no nível interno da nação, onde os capitais remuneram igualmente a força de trabalho, teria também de igualar seu preço, o que significaria taxas de salário iguais. A troca desigual a que se refere Emmanuel diz respeito às diferenças salariais consideráveis entre remunerações de uma mesma categoria de complexidade de trabalho, porém de países distintos.

Distinguimos entre duas formas de não equivalência: uma primeira forma aparente que provém unicamente da transformação dos valores em preços de produção, sendo as taxas de salários iguais e as composições orgânicas desiguais, e a segunda, que designamos de não-equivalência no sentido próprio, com salários e composições orgânicas desiguais. Recusamo-nos considerar a primeira forma como uma troca desigual e centramos a nossa definição sobre a segunda (EMMANUEL, 1973, p. 221).

Para Emmanuel, as variações de preços relativos não geravam correspondentes variações nos salários que, ao contrário da volatilidade dos preços internacionais, mantinham-se rígidos e bastante estáveis no longo prazo, tendo, na verdade, ampliado a diferença da remuneração da hora trabalhada em favor dos trabalhadores

maneira a análise dos dados. Sobre esse assunto, ver dados estatísticos apresentados pelo autor (EMMANUEL, 1973, p. 102-103).

10 Ver dados que comprovam tal afirmação. Cf. Emmanuel (1973, p. 103-111).

dos países mais avançados. Contrariamente, as discrepâncias entre os níveis dos salários nos países centrais e periféricos afetavam os preços relativos, gerando uma desigualdade nos termos de troca. Restava então elucidar a causa dessas discrepâncias salariais.

Partindo das premissas de que o "valor da força de trabalho não é determinado em primeira causalidade por um determinado número de horas, mas sim por um certo cabaz" (ibidem, p. 167); que esta cesta de mercadorias de consumo básico da classe trabalhadora corresponde à "soma de bens vitais psicológicos e fisiológicos dos operários" (ibidem, p. 176); que as variações desse mínimo vital de um lugar para outro, dadas as diferenças geográficas e climáticas envolvidas, não são suficientes para explicar as discrepâncias salariais do mercado de trabalho; e que o aumento da produtividade somente representa elevação salarial de forma indireta e mediata, ou seja, a partir do momento que reduz o tempo necessário de fabricação das mercadorias que compõem a cesta de consumo da classe trabalhadora, pois, "de forma direta e imediata, o progresso técnico e a elevação da produtividade aumentam, sim, é a mais-valia, e não os salários" (ibidem, p. 168); Emmanuel afirmava, então, que a causa da diferenciação salarial entre os países deveria ser buscada fora da arena econômica.

Porque se o salário americano for um sobressalário permanente, segue-se daí que a oferta e a procura no mercado do emprego desse país se igualam pela ação de outros fatores, que não o simples funcionamento da lei do valor, e esses fatores só podem ser fatores políticos ou sindicais. Seja qual for a origem desse sobressalário, o fato de que é um fator extraeconômico que assegura a sua perpetuação, bastar-nos-ia para provar o elemento essencial de nossa argumento, isto é, que a diferenciação dos salários é por natureza institucional. (EMMANUEL, 1973, p. 175).

Sabe-se que, para Marx, a força de trabalho deve ser tratada como uma mercadoria ordinária e, nesses termos, deve seguir estritamente a lei do valor, i.e., se há diferença de um país para outro, é por que o seu próprio valor é, de fato, diferente em um e noutro país. Mas, segundo Emmanuel a tese de Marx estaria "historicamente ultrapassada", haja vista limitar-se "estritamente à lei do valor, o que era compreensível ao tempo dele, quando as diferenças salariais nos diversos países eram ainda muito limitadas" significando uma "elasticidade adequada do 'mínimo vital'" que os trabalhadores, em cada país, necessitavam para subsistir e se reproduzir enquanto repositório de mão de obra (ibidem, p. 175). Porém, mais de um século depois, dizia ele, a realidade era distinta, pois os salários haviam se descolado completamente de tal "mínimo vital", haja vista o salário de equilíbrio[11], aquele determinado e mantido no longo prazo por elementos fisiológicos e psicológicos, não mais representar apenas o valor da força de trabalho nos diferentes países.

A diferenciação dos salários deve-se a uma concorrência imperfeita do fator trabalho em virtude das distâncias e das fronteiras políticas, sendo a medida das imperfeições desta concorrência. O aumento contínuo da composição orgânica é uma necessidade estrutural do desenvolvimento capitalista. A disparidade dos salários é uma contingência (EMMANUEL, 1973, p. 224).

A citação acima revela a natureza extraeconômica do fator causador da troca desigual e perpetuador da condição periférica, na opinião de Emmanuel. A origem da desigualdade do intercâmbio se devia às variáveis de ordem políti-

11 Emmanuel distingue o salário de equilíbrio do salário de mercado. O primeiro, de equilíbrio, é o real valor da força de trabalho, determinado por uma cesta de mercadorias de consumo da classe trabalhadora, cesta esta que pode variar no tempo e no espaço e que representa as necessidades fisiológicas, biológicas, psicológicas da classe trabalhadora e que sofrem variações também devidas à evolução histórica e por fatores éticos e morais. Já o salário de mercado é determinado pela ação da lei da oferta e da procura no mercado de trabalho. Cf. Emmanuel (1973a, p. 169-180).

ca, sindical, institucional.

Para além de toda e qualquer alteração de preços resultante de uma concorrência imperfeita no mercado das mercadorias, a troca desigual é a relação dos preços de equilíbrio que se estabelece em virtude da perequação dos lucros entre regiões com taxas de mais-valia "institucionalmente" diferentes – significando o termo "institucionalmente" que essas taxas escapam, seja por que razão for, à perequação concorrencial no mercado de fatores e são independentes dos preços relativos (EMMANUEL, 1973, p. 122).

Ou seja, os lucros se aproximavam de uma média mundial, enquanto os salários, não. Os baixos salários pagos aos trabalhadores da periferia do sistema capitalista eram resultado da quase imobilidade do fator trabalho, que por sua vez se devia a um fato de ordem política.

Se tem preços diferentes é porque a concorrência não é perfeita, é porque se processa uma distorção da lei do valor. E o que impede esta concorrência de ser perfeita é, primeiro e antes de mais nada, o fato político da divisão do mundo em Estados. Na base da troca desigual está um monopólio, não de mercadorias (...), mas de operários dos países desenvolvidos. Isso não é uma necessidade estrutural do sistema capitalista (ibidem, p. 232, itálico no original)

A divisão do mundo em Estados, um fato político, e o impedimento da livre migração do fator trabalho para além das fronteiras nacionais, dada a institucionalização de um monopólio em favor dos supersalários pagos aos operários dos países ricos, geravam uma deformação da lei do valor que causava a distorção dos salários e, consequentemente, a dos preços, levando à troca desigual. A partir daí, os países da periferia, aqueles que pagavam salários mais baixos, não apenas recebiam menos valor no momento das trocas como também menos valores de uso, o que refletia a condição miserável de grande parcela dos trabalhadores dos países subdesenvolvidos. Depreende-se, pois, que para Emmanuel, não seria errado falar de um tipo sui generis de exploração no sistema capitalista mundial, a dos trabalhadores dos países centrais sobre os trabalhadores dos países periféricos.

Buscando aporte em Engels, Lenin e Bukharin acerca da formação, em certas nações, de uma aristocracia operária cujo nível de vida se sobressaía da média do proletariado mundial e cujos hábitos e interesses se aproximavam daqueles característicos da burguesia, Emmanuel afirmava que nos países imperialistas, dadas as elevadas taxas de lucros percebidas pelos capitalistas monopolistas, uma "solidariedade relativa, temporal e transitória de interesses entre o capital e o trabalho" (ibidem, p. 247) corrompia a solidariedade no interior da classe trabalhadora e, "mesmo que não fizesse desaparecer os antagonismos no interior da nação capitalista", tal aliança de interesses, que se sustentava em aumentos salariais, acabava por colocar uma parte da classe trabalhadora dos países centrais como participante da exploração dos trabalhadores das nações periféricas, haja vista se beneficiarem dos baixos salários pagos a esses últimos.

Assim, considerando a remuneração relativa dos fatores como determinante para os preços relativos dos produtos e um tipo de monopólio político-institucional que garantia supersalários para a classe operária dos países centrais à custa do pagamento de salários baixos aos trabalhadores da periferia do sistema, Emmanuel constrói sua tese da troca desigual a partir da ideia de que "não são os termos de troca de determinados produtos que se deterioram, mas os de determinados países, independente do tipo de produtos importados por uns e outros" (ibidem,

p. 347, itálicos nossos).

Como atenuante das trocas desiguais, ou como um mecanismo de defesa, aposta então na variável chave de seu modelo, recomendando o aumento dos salários. Pois o aumento dos salários eleva o consumo interno e atrai o desenvolvimento, ou como prefere Emmanuel (ibidem, p. 196), "o desenvolvimento segue a curva de consumo". A indústria ligeira seria a primeira a se alavancar para dar vazão à elevação do consumo. Em seguida, seria a vez da indústria pesada, para sustentar o consumo produtivo da indústria ligeira.

Isso não significa que se possa aumentar de hoje para amanhã os salários dos países subdesenvolvidos de 5 cêntimos para 3 dólares por hora. Mas podem-se aumentar de 5 para 8 ou de 5 para 10 cêntimos. Sob reserva de concorrência intragrupo e na medida em que esse aumento se aplique num número mais ou menos grande de países que exportam as mesmas mercadorias, uma parte desse aumento será repercutida pelos ramos de exportação sobre o consumidor estrangeiro; outra parte será nominal porque corresponderá à alta de preços locais. Essa segunda parte será protegida. Essa própria proteção e o alargamento do mercado consecutivo à alta dos salários tornarão necessárias certa mecanização, atrairão os capitais estrangeiros para investimentos que farão subir a produtividade nos ramos anti-importação e absorverão a diferença entre salário real e nominal. (...) No mesmo momento em que se torna possível novo aumento de salários, de 8 para 12 ou 10 para 15 cêntimos, ocorre nova defasagem entre salário nominal e real, nova proteção, e assim sucessivamente. É a via capitalista de desenvolvimento (EMMANUEL, 1973a, p. 196).

Mas o autor percebe que tal política encontra limitações, afinal, todo aumento de salários repercute no mercado e nos preços, o que pode significar perda nas exportações em se tratando de economia mundial. Além disso, há ramos que necessitam de elevados aportes de investimentos. Na impossibilidade de aumento dos salários, sugere, como forma de atenuar a troca desigual, o "único meio que resta", i.e., o aumento artificial dos preços de produtos exportados pelos países pouco desenvolvidos, ou, o que é o mesmo, uma taxa de exportação com o intuito de aumentar artificialmente os preços dos bens escoados pelos países pobres.

Na impossibilidade de aumentar os salários, (...) o único meio que resta aos países subdesenvolvidos para impedir o escoamento para o exterior do excedente da mais-valia por via da troca desigual é compensar a desigualdade da taxa de mais-valia por meio de uma taxa de exportação, a qual aumenta o contravalor monetário da mercadoria sem aumentar nem os custos reais sociais da sua produção, nem o lucro do capitalista produtor (EMMANUEL, 1973a, p. 298).

Em resumo, a tese de Emmanuel consistia em buscar uma explicação para a deterioração de longo prazo dos termos de troca em prejuízo dos países produtores de bens primários. A troca desigual era a chave para esta explicação. Troca desigual que, em sua opinião, se estabelecia devido às consideráveis diferenças salariais, haja vista a baixa mobilidade internacional do fator trabalho. Diferenças salariais que se refletiam nos preços dos produtos de cada país, uma vez que estes preços são determinados pelos custos dos fatores e não o contrário. Assim, no momento das trocas internacionais, os lucros se transferiam dos países pobres, que pagavam salários baixos e, portanto, tinham preços relativos menores, para os países ricos, cujos salários eram mais elevados e, em consequência, os preços de seus produtos também. Os aumentos de salários

ou as taxas de exportações sobre os preços dos produtos intercambiados seriam a saída para a correção da troca desigual

4. À guisa de conclusão, uma crítica à tese de Emmanuel

De acordo com Bettelheim (1973, p. 18), a importância maior da obra de Emmanuel residia no fato dela ter evidenciado as fraquezas, insuficiências e o "caráter ilusório da teoria clássica e neoclássica do comércio internacional". A não validade da teoria dos custos comparativos, bem como a crítica às supostas vantagens que a divisão internacional do trabalho assentada em bases capitalistas traria a todos as economias participantes do comércio internacional eram, em sua opinião, elementos fundamentalmente positivos dentro da contribuição de Emmanuel (BETTELHEIM, 1972, p. 34).

No entanto, apesar de todo rigor teórico, da riqueza da obra e da posição de solidariedade de Emmanuel para com os povos pobres, oprimidos e explorados pelo imperialismo, Bettelheim o acusa de manter sua tese na superfície dos problemas, o que o leva a sugerir o aumento de salários como solução para as trocas desiguais. Além disso, afirma que Emmanuel usa termos, expressões, conceitos e categorias típicos da crítica de Marx – autor que, segundo ele, separou de fato a Economia Política em geral da verdadeira crítica da economia política – para apenas reintegrá-los numa abordagem que ele considera pré-crítica. Para Bettelheim (1973, p. 40), Emmanuel utiliza uma argumentação teórica que se identifica com a ideologia pequeno-burguesa, a partir do momento que não reconhece o corte epistemológico produzido pela ciência marxiana. Assim, exclui de seu argumento um fator fundamental da estrutura complexa que compõe o sistema marxiano, a saber, as condições sociais e materiais da produção. Ao considerar os salários como variável exógena de seu "modelo", Emmanuel toma a liberdade de promover variações nessa variável, independentemente de qualquer alteração das condições sociais e materiais da produção, as quais são expressão do nível de desenvolvimento das forças produtivas, do grau de inserção do progresso técnico, do nível da composição técnica e orgânica do capital, dos preços de produção e, até mesmo, das condições em que se desdobram as trocas internacionais. Ao proceder assim, Emmanuel passa a falsa impressão de que os baixos salários pagos nos países subdesenvolvidos não estavam relacionados a tais fatores.

É a natureza da combinação específica das forças produtivas e das relações de produção dos países pobres, sob a égide das relações mundiais capitalistas, que constituem a base objetiva da "pobreza" de certos países, os países dominados, e que explicam os salários baixos e a "troca desigual". Para escapar de forma durável à "troca desigual", não existe outro meio a não ser transformar essa base objetiva e, portanto, eliminar as relações de produção que "entravam o desenvolvimento das forças produtivas". (BETTELHEIM, 1973, p. 46, aspas no original).

Para Bettelheim, essa interpretação errônea de Emmanuel deve-se à análise equivocada que ele realiza sobre a categoria 'preço de produção', de Marx. Tratando o preço de produção, no caso do sistema capitalista completo, i.e., com mais de um fator de produção, não como uma forma transformada do valor, mas sim como somatória das várias remunerações dos fatores, entre elas os salários, Emmanuel corrompe tal conceito ao permanecer apenas naquele estado aparente que Marx designou de "ilusão da concorrência" (BETTELHEIM, 1973, p. 35).

Após esse breve resumo das críticas de Bettelheim ao seu aluno, as quais vieram à tona simultaneamente ao lançamento da obra original

de Emmanuel, apresentamos nossa crítica ao marxista greco-francês. Em nosso entendimento, apesar de buscar uma interpretação da realidade econômica mundial a partir do método e da teoria de Marx, evidencia-se a frustração do esforço de Emmanuel, que acaba mesmo por corromper a teoria marxista do valor e apresentar uma análise cujo caráter superficial e anticrítico é a completa negação do pensamento de Marx. Tendo como foco de suas preocupações a expressão monetária do valor, na tentativa de eleger os salários como variável determinante de seu modelo, ele se afastou da autêntica análise marxista, calcada no espaço da produção de valor e de mais-valia, dimensão onde opera a combinação relações de produção/forças produtivas e na qual a luta de classes toma forma e sentido de existência.

Emmanuel abandona a essência da análise marxista, pois toma a forma do valor em lugar de seu conteúdo, a aparência pela essência, o valor de troca pelo valor, ocultando, ao invés de revelar, o conflito de classe que se estabelece na produção capitalista e o conflito entre as forças produtivas sociais e as relações de produção. Isso o permite fazer afirmações que não se sustentam no espaço da teoria do valor de Marx, como: "um salário de mercado (...) que se estabelece acima do salário de equilíbrio por determinado período de tempo (...) expressa um novo valor da força de trabalho no mesmo país", ou ainda, "as desigualdades dos salários atuam sobre os preços dos produtos e, daí, sobre o desenvolvimento econômico e não o contrário"; entre outras.

Além de desconsiderar a relação geral que torna os processos sociais da produção, distribuição, troca e consumo como partes de um todo indivisível e indissociável, Emmanuel relegou a precedência que uma profunda investigação desses processos sociais deveria ter em relação às hipóteses de assalariamento e de determinação de preços-relativos. Pode-se mesmo afirmar que Emmanuel pressupõe o processo de distribuição, e mesmo o de consumo, como autônomos, independentes ou externos à produção, haja vista os graus de liberdade dados às variáveis salário e preço. Se, por um lado, a distribuição e o consumo estão vinculados à produção, pois um aumento dos salários, em seu entender, afeta os preços e atrai o desenvolvimento econômico, o que demonstra certo grau de inter-relação entre esses processos, o mesmo não se pode afirmar quando Emmanuel desvincula a elevação do salário do processo de produção.

Ora, sabe-se que, para Marx (2007, p. 242 et seq.) antes de distribuição de produtos entre as classes sociais este processo nada mais é que o resultado de uma outra distribuição, que se opera anteriormente na esfera da produção e que se refere à distribuição de instrumentos de produção e distribuição de indivíduos entre os diferentes ramos de produção. Portanto, a distribuição é também produto da produção e interfere na organização da produção, afinal "o indivíduo que participa da produção sob a forma de trabalho assalariado participa, sob a forma de salário, dos produtos, dos resultados da produção" (ibidem, p. 249). Num exercício de dialética, Marx refaz o caminho, colocando por sua vez a produção como sendo o resultado da distribuição, no intuito de demonstrar que qualquer tentativa de interpretação isolada dos quatro processos – produção, distribuição, troca e consumo, tornam-se abstrações vazias se tratados fora da totalidade.

Assim sendo, para Marx, o salário deve ser considerado sob duplo aspecto, pois se na produção ele indica um agente desse processo, na distribuição ele aparece também como um de seus atributos, reclamando parte dos produtos conforme a organização e o controle dos meios de produção no processo produtivo. O mesmo acontece com o lucro, outro atributo da distribuição, porém indissociável da mais-valia, pois

criado no momento da produção e condicionado pelo salário, haja vista o trabalho assalariado, para Marx, ser a fonte inequívoca e perene do capital. Somente por meio dessas digressões torna-se possível revelar todas as formas de não equivalência que se ocultam sob a aparente equivalência existente nas trocas mercantis.

Apesar de anunciar uma pretensa base marxista sobre a qual repousavam seus argumentos, Emmanuel desconsiderou também o alerta de Marx, de que apesar de "parecer mais correto" iniciar a análise da economia de um país pelo que há de mais "concreto e real nos dados", "pelo todo vivo", "pelos diferentes ramos da produção, seu estabelecimento nas cidades, nos campos (...) pela exportação e a importação, pela produção e o consumo anuais, pelos preços das mercadorias, etc." (MARX, 2007, p. 255-257), o método que assim o fizesse "seria falso", pois se perderia em determinações abstratas, em conceitos e palavras vazios de conteúdos porque desprovidos dos reais elementos que os compõem.

Tal desconsideração permitiu a Emmanuel defender o aumento nominal dos salários na periferia sem qualquer variação correspondente dos fatores reais que compõem seu conteúdo, ou seja, da jornada de trabalho, do produto-valor dessa jornada, da força produtiva ou da intensidade do trabalho, da proporção da jornada que se divide entre trabalho necessário e mais-trabalho, do valor das mercadorias de consumo da classe trabalhadora, do valor da força de trabalho. Em outras palavras, um aumento salarial por decreto, preferencialmente em setores chaves da economia que comportassem tal aumento salarial e naqueles que, em caso de concorrência estrangeira, pudessem ser protegidos por tarifas alfandegárias. Desse modo, seguindo o raciocínio de Emmanuel, as consequências necessárias do aumento salarial seriam a ampliação do mercado, da mecanização, do progresso técnico, da produtividade, do volume de capital, em suma, da massa de valor produzida, o que permitiria igualar-se salário nominal e real, a partir do que um novo aumento de salário seria possível, como numa espiral crescente. Esta seria a suposta "via capitalista de desenvolvimento" (EMMANUEL, 1973a, p.196).

Ao desconsiderar a ligação entre o nível de inserção do progresso técnico na produção de mercadorias e o valor das mercadorias, Emmanuel parece se esquecer do fato inexorável de que a força de trabalho é a mercadoria por excelência no sistema capitalista. Isso o permite sugerir, como resposta para as trocas desiguais entre o centro e a periferia, a simples elevação artificial do preço da força de trabalho, ou seja, o aumento dos salários, pois acreditava que este elevaria o consumo interno, atrairia o desenvolvimento, amenizaria os efeitos da troca desigual e diminuiria a diferença entre os níveis de vida dos países ricos e pobres. Afinal, para Emmanuel (1973a, p. 196), "o desenvolvimento segue a curva de consumo".

Depreende-se daí que, para Emmanuel, um aumento no preço da força de trabalho seria suficiente para gerar uma variação na grandeza do valor da produção. Como se dissesse que a forma do valor, o valor de troca determinasse a substância geradora do valor, e não o contrário. Ou, nas palavras de Emmanuel, a forma valor fosse a variável independente do modelo. Ora, sabemos que, ao contrário, para Marx (1983b, p.129) "o valor da força de trabalho determina o valor do trabalho ou, expresso em dinheiro, o seu preço necessário"; que "o valor da força de trabalho é determinado pelo valor dos meios de subsistência habitualmente necessários ao trabalhador médio" ou que "o valor da força de trabalho somente pode variar variando a força produtiva do trabalho" (ibidem, p. 115). Assim, um revolucionamento nas forças produtivas do

trabalho, especialmente do tipo que afete a produção de bens de consumo da classe trabalhadora fará variar o salário, e não o contrário[12].

O valor da força de trabalho é uma categoria central na teoria marxiana, haja vista a partir dela, revelar-se a divisão da jornada de trabalho entre trabalho necessário, pago ao trabalhador, e mais-trabalho, extraído, e não pago ao trabalhador. Em contrapartida, Marx (1983b, p. 130) afirmava que, por sua vez, "a forma salário extingue todo vestígio da divisão da jornada de trabalho em trabalho necessário e mais-trabalho, em trabalho pago e trabalho não pago. Todo trabalho aparece como trabalho pago". A forma salário oculta, portanto, a real fonte de mais valor na sociedade capitalista. Emmanuel segue, justamente, a forma salário, a que oculta a relação entre trabalho pago e não pago. Daí o conflito entre capital e trabalho ser tão pouco explorado pelo autor, que prefere argumentar acerca da exploração entre países.

Sem embargo, Emmanuel considera, em seu modelo, que os salários determinam os preços das mercadorias, assunto acerca do qual cabem algumas importantes interposições. Marx (1982, p. 152), trazendo a sua análise para o nível prático, pois a desejava assimilável pela classe operária, afirmou, em 1865, durante conferência para o Conselho Geral da Associação Internacional dos Trabalhadores, que somente os "escritores antiquados de economia política defendiam a tese de que os salários regulam os preços (...)". À época, se dirigia de forma crítica ao operário inglês John Weston, mas bem poderia estar se dirigindo a Emmanuel, quando afirmou que havia um "dogma na Economia Política", o de que "os preços das mercadorias são determinados ou regulados pelos salários", e que tal não passava de "heresia antiquada e desacreditada" (ibidem, p. 151); em outro momento, reitera sobre esse "velho erro, tão divulgado e gasto de que 'os salários determinam os preços'". Para Marx, tal premissa já teria sido "destruída até os fundamentos por Ricardo, em sua obra Princípios da Economia Política, em 1817" (ibidem, p. 152) e somente a economia vulgar continuava crendo nessa ordem de determinação.

Afinal, é ponto comum que, para Marx, uma mercadoria só tem valor por ser cristalização de trabalho social. Por isso, o valor de uma mercadoria é determinado pela quantidade de trabalho social médio necessário para produzi-la em um dado estado da sociedade, sob certas condições sociais médias de produção, a partir de uma dada intensidade social média e com uma destreza média do trabalho empregado em sua produção. Ora, torna-se evidente, portanto, que o valor de uma mercadoria, e a força de trabalho enquanto tal, varia conforme a força produtiva do trabalho. Já o valor de troca, o preço, não é senão a expressão em dinheiro do valor, mas sem qualquer condicionamento pelo nível dos salários pagos aos operários ou qualquer garantia de que expressará a real quantidade de trabalho social cristalizado na mercadoria, afinal "retribuição do trabalho e quantidade de trabalho são coisas perfeitamente distintas" (MARX, 1982, p. 154).

Assim, afirma Marx, nada impede que o salário, simples remuneração da força de traba-

12 Nesse sentido, Astarita (2009) considera desnecessária uma teoria da acumulação própria para se analisar os países periféricos, ou seja, aqueles que sofreriam as consequências do intercâmbio desigual, bastando, em sua opinião, estender as tendências e leis gerais do capital até alcançar os casos concretos e particulares. Tal idéia o leva a criticar a tese a de que a produção de mais valia relativa, via ampliação das forças produtivas especialmente nos setores produtores de bens salários, seria uma exclusividade dos capitalistas do centro do sistema mundial, deixando à periferia apenas o mecanismo da extração de mais valia absoluta. Para Astarita, em muitos países que compõem a periferia do mercado capitalista mundial têm surgido burguesias com capacidade de acumulação sobre bases próprias, inclusive, disputando mercados internacionais e exportando capitais. Além disso, argumenta sobre a possibilidade de desenvolvimento de processos autônomos de acumulação em países periféricos e que, as peculiaridades desse processo nas economias periféricas longe de serem "deformidades" (ASTARITA, 2009, p. 102) ou deficiências do processo de acumulação de capital são, na verdade, expressão do desenvolvimento do capitalismo dependente por parte dessas economias.

lho, varie e se distancie do verdadeiro valor da força de trabalho, o que não significa que ele poderá ser atribuído aleatoriamente, como o pretende Emmanuel, sem qualquer relação seja com o valor dos meios de subsistência necessários para manter e reproduzir a classe operária, seja com o produto-valor do trabalho ou com o valor das mercadorias produzidas durante a jornada de trabalho, afinal "os salários dos operários achar-se-ão limitados pelos valores dos produtos por eles produzidos, apesar de os valores de seus produtos não se acharem limitados pelos salários" (ibidem, p. 155). E se aos capitalistas interessava "encher os bolsos o mais que possa" (ibidem, p. 138), tal vontade os levaria, sem sombra de dúvida, a achatar os salários a um nível próximo do mínimo necessário à sobrevivência da classe trabalhadora, o que significa que, qualquer aumento salarial teria de ser, antes de tudo, arrancado à classe capitalista por meio de greves, da pressão dos trade unions e da união da classe trabalhadora.

Emmanuel sequer pondera esse importante aspecto da teoria do valor, imanente à própria luta de classes, quando defende o aumento nominal dos salários, como também desconsidera todas as outras determinações sobre as quais repousa a teoria marxiana no que tange o valor da força de trabalho e de sua remuneração, o salário:

O valor da força de trabalho é determinado pelo valor dos meios de subsistência habitualmente necessários ao trabalhador médio (...) em determinada época de determinada sociedade (...) cuja massa pode ser tratada como uma grandeza constante. O que muda é o valor dessa massa (MARX, 1983b, p. 113).

E, em seguida, o ponto principal da teoria de Marx sobre o assunto, ponto esse negligenciado por Emmanuel.

Uma vez suposto isso, verifica-se que as grandezas relativas do preço da força de trabalho e da mais valia são condicionadas por três circunstâncias: 1) a extensão da jornada de trabalho ou a grandeza extensiva do trabalho; 2) a intensidade normal do trabalho ou a sua grandeza intensiva, de modo que determinado quantum de trabalho é despendido em determinado tempo; 3) finalmente, a força produtiva do trabalho, de tal forma que segundo o grau de desenvolvimento das condições de produção o mesmo quantum de trabalho fornece no mesmo tempo um quantum maior ou menor de produto (op. cit; loc. cit; grifos nossos)

Emmanuel não investiga as variáveis fundamentais relativas às jornadas de trabalho vigentes nas economias centrais e periféricas, tais como a grandeza e a intensidade do trabalho, o grau de desenvolvimento das forças produtivas e das relações de produção capitalistas nos diversos setores dessas economias, ainda que Marx tenha dedicado um capítulo d'O Capital para tratar da diversidade dos salários nacionais, haja vista perceber que a diferença de salários entre os diversos países dependia de "certa intensidade média do trabalho" válida para cada país. Assim,

Na comparação de salários nacionais devem ser pois considerados todos os momentos determinantes da variação na grandeza de valor da força de trabalho, preço e volume das primeiras necessidades vitais naturais e historicamente desenvolvidas, custos da educação do trabalhador, papel do trabalho feminino e infantil, produtividade do trabalho, sua grandeza extensiva e intensiva (MARX, 1983b, p. 145)

Destaque-se, em seguida, a ressalva de Marx contra os argumentos superficiais sobre o tema, classe em que se encaixa a tese de Emmanuel.

Mesmo a comparação mais superficial exige, antes de tudo, reduzir o salário médio diário para os mesmos ofícios em diferentes países à igual grandeza da jornada de trabalho. Após tal equiparação dos salários diários, o salário por tempo tem de ser de novo traduzido em salário por peça, pois apenas o último permite medir tanto o grau da produtividade como o da grandeza intensiva do trabalho (op. cit; loc. cit).

Da análise de Emmanuel resulta, portanto, uma perspectiva reacionária em se tratando de uma proposta de interpretação do desenvolvimento capitalista que se pretendia marxista. Pode-se mesmo afirmar, assim como o faz Bettelheim (1972, 1973), que na perspectiva de Emmanuel há, na verdade, a negação dos conflitos de classe especialmente nos países industrializados. Construindo sua tese no espaço reservado à representação da forma valor e depositando na variável salário o poder de determinação dos preços, Emmanuel detém-se não nas condições de produção em si, mas na forma como estas se manifestam. Cabe aqui recordar Marx (1983b, p. 128): ”que na aparência as coisas se apresentam frequentemente invertidas, é conhecido em quase todas as ciências, exceto na Economia Política”.

Apesar do olhar crítico sobre o capitalismo mundial, de considerar esse modo de produção eminentemente polarizador e desigual, Emmanuel não avançou no que diz respeito a apresentar uma teoria revolucionária que resultasse na redução da transferência de valor que se opera no intercâmbio mundial capitalista em detrimento da periferia do sistema. A associação direta entre a condição subdesenvolvida dos países da periferia e o nível de salários pago às massas proletárias periféricas, sem intermediação da teoria do valor, negligenciava os problemas fundamentais do subdesenvolvimento, ao mesmo tempo em que deixava a impressão otimista sobre a possibilidade de se amenizar os conflitos de classe no sistema capitalista a partir de um aumento arbitrário nos salários pagos aos trabalhadores dos países subdesenvolvidos.

Talvez Emmanuel não tivesse percebido sequer o óbvio, o aparente, o fato de que os grandes capitais industriais migravam para os países atrasados justamente pelo fato de, nestes, poderem pagar salários bem menores do que aqueles pagos em seus países de origem, contrarrestando assim, ao menos temporariamente, a queda tendencial da taxa de lucro. Ao primeiro sinal de elevação dos salários, os capitais partiriam em busca de novas áreas onde pudessem continuar garantindo um sobrelucro.

Referências

AMIN, Samir. El comercio internacional e lós flujos internacionales de capitales. In: AMIN, Samir et al. Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual. Cuadernos de Pasado e Presente, n. 24. Cordoba: EdicionesPasado e Presente, 1972. p. 63-96.

AMIN, Samir. O desenvolvimento desigual: ensaios sobre as formações sociais do capitalismo periférico. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1976.

ASTARITA, Rolando. Monopolio, imperialismo e intercambio desigual. Madrid, Maia, 2009.

BARAN, Paul. A economia política do desenvolvimento. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

BETTELHEIM, Charles. Intercambio internacional e desarrolho regional. IN: AMIN, Samir et al. Imperialismo e comercio internacional: el intercambio desigual.Cuadernos de Pasado e Presente, n. 24. Cordoba: Ediciones Pasado e Presente, 1972. p. 33-61.

BETTELHEIM, Charles. Comentários Teóricos. In: EMMANUEL, Arghiri. Troca desigual.v.2. p. 9-80. Lisboa: Editorial Estampa, 1973. (Série Teses)

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinqüenta anos de pensamento na cepal — uma resenha. In: Bielschowsky, Ricardo (org.). Cinqüenta anos de pensamento na cepal, v. 1, p. 13-60. Rio de Janeiro: Record, 2000.

BORGES NETO, João Machado. Ruy Mauro Marini: dependência e intercâmbio desigual. Crítica Marxista, Unicamp, Campinas, n.33, p.83-104, 2011. Disponível em: <http://ww.ifch.unicamp.br/criticamarxista/arquivos_biblioteca/artigo241artigo4.pdf>. Acesso em: 10 set. 2013.

BROLIN, John. The bias of the world: a history of theories of unequal exchange from mercantilism to ecology. Lund Studies in Human Ecology. 2007. 383 f. Dissertation (Masters in Human Ecology) - Human Ecology Division, Lund University, Sweden, 2007. Disponível em: <http://www.lunduniversity.lu.se/o.o.i.s?id=12683&postid =25251>. Acesso em: 10 ago. 2013.

BROWN, Michael Barratt. A economia política do imperialismo. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

EMMANUEL, Arghiri. El intercambio desigual: uma introducción. IN: AMIN, Samir et al. Imperialismo e comercio internacional: el intercambio desigual.Cuadernos de Pasado e Presente, n. 24. Cordoba: Ediciones Pasado e Presente, 1972a.p. 1-31.

EMMANUEL, Arghiri. El proletariado de los países privilegiados participa em laexplotación-deltercer mundo. IN: AMIN, Samir et al. Imperialismo e comercio internacional: elintercambio desigual.Cuadernos de Pasado e Presente, n. 24. Cordoba: EdicionesPasado e Presente, 1972b. p. 163-168.

EMMANUEL, Arghiri. A troca desigual. v. 1 e 2. Lisboa: Estampa, 1973a. (Série Teses)

EMMANUEL, Arghiri. Respuesta a Charles Bettelheim. In: EMMANUEL, Arghiri. El intercâmbio desigual: ensayo sobre los antagonismos em las relaciones económicas internacionales. v. 1 e 2. Mexico: Siglo XXI, 1973b. p. 359-378.

EMMANUEL, Arghiri. La disparidade de los salários e ladesigualdaddeldesarrollo. In: EMMANUEL, Arghiri. El intercâmbio desigual: ensayo sobre los antagonismos em las relaciones económicas internacionales. v. 1 e 2. Mexico: Siglo XXI, 1973c. p. 395-423.

ENGELS, Friedrich. Ludwig Feuerbach e o fim da filosofia clássica alemã. In: MARX, Karl e ENGELS, Friedrich. Textos. São Paulo: Edições Sociais, 1975.

ENGELS, Friedrich. Comentários sobre a Contribuição à crítica da economia política de Karl Marx. In: MARX, Karl. Contribuição à crítica da economia política. São Paulo; Expressão Popular, 2007, p. 271-283.

FRANK, André Gunder. Capitalism and underdevelopment in Latin América: historical studies of Chile and Brazil. New York, USA: Montly Review Press, 1967.

MANDEL, Ernest. After imperialism? Marxist Internet Archive, 1964a. Disponível em: <http://www.marxists.org/archive/mandel/index.htm> Acesso em: 18 de agosto de 2013.

MANDEL, Ernest. The economics of neo-capitalism. Marxist Internet Archive, 1964b. Disponível em: <http://www.marxists.org/archive/mandel/index.htm>. Acessoem: 15 ago. 2013.

MANDEL, Ernest. O capitalismo tardio. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MARX, Karl. Salário, preço e lucro. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARX, Karl. O capital. Livro I, tomo I. São Paulo: Nova Cultural, 1983a. (Os economistas)

MARX, Karl. O capital. Livro I, tomo II. São Paulo: Nova Cultural, 1983b. (Os economistas)

MARX, Karl. O capital. Livro II. São Paulo: Nova Cultural, 1984a. (Os economistas)

MARX, Karl. O capital. Livro III, tomo I. São Paulo: Nova Cultural, 1984b. (Os economistas)

MARX, Karl. Contribuição à crítica da economia política. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

PALLOIX, Christian. La cuestiondel intercambio desigual: uma critica de la economia politica. In: AMIN, Samir et al. Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual. Cuadernos de Pasado e Presente, n. 24. Cordoba: EdicionesPasado e Presente, 1972. p. 97-129.

PALLOIX, Christian. Research work's hypothesis-construction. Paris, 1999. Disponível em: <http://www.christianpalloix.com/siteenglish/pro_critiqueeconomie_ en.php>. Acesso em: 12 ago. 2013.

PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas. In:Bielschowsky, Ricardo (org.). Cinqüenta anos de pensamento na cepal, v. 1, p. 90-152. Rio de Janeiro: Record, 2000.

SZMRECSÁNYI, Tamás. Apresentação. In: BARAN, Paul. A economia política do desenvolvimento. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

The Sacred And The Profane: Oil And

Neoliberalism In Brazil And Argentina. (1989-2002)

Bruno Henz Biasetto
Phd candidate in economic history of Latin America at Georgetown University
bhb27@georgetown.edu

Resumo

O presente artigo objetiva analisar e comparar como que a indústria do petróleo foi afetada pela chegada das politicas neoliberais no Brasil e na Argentina durante a década de 90. Este foco de análise permite proporcionar aos pesquisadores da área de humanidades um melhor entendimento de como as politicas neoliberais afetaram o setor energético de ambos os países. Outra área de interesse para esse paper e estabelecer através da análise comparativa como que as politicas neoliberais afetaram os dois países no campo econômico, com possíveis diferenças e semelhanças.

Abstract

The current paper intends to analyze and compare how the oil industry was affected by the rise of neoliberal policies in Brazil and Argentina during the early 1990s. This focus of analysis allows researchers in social sciences to have a better understanding of how the neoliberal policies approached the energy market in both countries, and how that was pivotal to implement a "free market" approach to the oil industry. Another area of interest to this paper is to use the comparative analysis of Brazil and Argentina in order to bring evidence on how neoliberalism developed itself in both countries, and most importantly, which was its economic impact over that period.

By the second decade of the twenty-first century it is certainly possible to claim that a new age of state dirigisme in Latin America had begun. The commanding heights of the economy are back to the tight control of the state, making the neoliberal wave of the 1990s seem a remote memory from a distant past. Political leaders such as Lula in Brazil and the Kirchners in Argentina built their political careers on the idea that only the destruction of the neoliberal model brought by Cardoso and Menem could bring prosperity back to Latin America. What Latin America has seen since then, at least in Brazil and Argentina, is the persistence of old problems such as poverty, urban violence, and corruption. Attached to that, inflation and dangerous public deficits are back, marking a new period where low growth and social strife have become the norm, as the recent protests in Brazil and Argentina have demonstrated.

This change in the economic landscape in Brazil and Argentina since 2002 has been welcomed by most intellectuals in both countries; there is still among them the belief that state dirigisme was the only possible solution in order to combine economic growth with social equality. From that perspective, the debate about oil has gained a mythical status. The privatization of Yaciemientos Petrolificos Fiscales (YPF) and the partial privatization of Petrobras are considered by some intellectuals the greatest sin of the neoliberal age. Marked by what they consider to be a "sellout" of the national interests to the "exploitative" foreign capital of the developed nations. According to the leftist parties and intelligentsia, the new Petrobras and YPF could not serve their own people as private companies. From their perspective, private companies only focus on profit while public companies focus on development. In the works of Elana Shever and James Petras about oil and the neoliberal state in Brazil and Argentina, that perspective becomes clear.[1]

For twenty years this troop of corrupt elites with no national interest working for the American puppet master has stood strong in Brazil and Argentina. But, the time has come to historiography to shed new light on the economic impact of the political turn to a neoliberal model in the 1990s. This essay intends to use oil history as a way to provide a different understanding of what the neoliberal age meant to Latin America. A case study focused on the profound reforms that YPF and Petrobras have been through from 1991 until 2002 may provide important leads on how the neoliberal state acted. Above all, it may be possible to understand what were its gains and where the model failed in bringing meaningful change. The goal here is to go beyond the classic dichotomy of sellout x pro market that has marked the political/economic debate in Latin America for over the last century. In order to provide a different narrative on the reforms of the oil sector in Brazil and Argentina, it became necessary to combine different sources. An emphasis here is given to oil market analysis, that offers a sharp contrast with the bipolar narratives that were present in Brazil and Argentina during the 1990s. In triangulating three different perspectives that compasses the government, the opposition, and the international market, a more complex narrative emerges. One that perhaps may bring new elements to the economic history of Latin America and can provide a more rational debate and understanding on the nature of the neoliberal experience in Latin America.

1 Shever, Elana. 2012. Resources for Reform: Oil and Neoliberalism in Argentina. Stanford, California: Stanford University Press. http://site.ebrary.com/id/10571088.
Petras, James F., and Henry Veltmeyer. 2003. Cardoso's Brazil: a Land for Sale. Lanham, Md: Rowman & Littlefield Publishers.

The case for reform

In their respective works on oil and neoliberalism in Brazil and Argentina, James Petras and Elana Shever argued that the reforms that Petrobras and YPF went through in 1990s were not only unnecessary, but were close to being a case of treason perpetrated by the governments of Brazil and Argentina. Successful was the most common adjective used by Petras and Shever in order to describe YPF and Petrobras before the neoliberal age. Certainly this is something that can be argued when we take into consideration the trajectory of both companies. Given the fact that Brazil and Argentina faced an acute shortage of investment capital for the most of the twentieth century and both countries were plagued with political unrest and economic instability, the rise of YPF and Petrobras as oil giants is nothing short of a miracle. Both companies indeed helped to develop remote regions, dedicated themselves to some effective forms of social development, and put an amount of capital to develop a national oil industry that the giants such as Standard Oil and Shell were not willing to invest.

In spite of the corruption and waste that marked both companies from the start[2] until the 1970s, for the reasons presented above, their record was mainly positive. The problem here is that both Petras and Shever did not recognize that after 1975 Petrobras and YPF were becoming more a part of the problem than a part of the solution. According to studies conducted during the tenure of Jose Martinez de Hoz as finance minister in Argentina (1976-1981), YPF needed an injection of capital of US$ 11 billion in the 1980s in order to become a company that could provide Argentina its dreamed energy independence.[3] This staggering amount of revenue had to be raised by a government that by 1981 was owing to foreign governments and banks a sum close to US$ 42 billion.[4] With an economy virtually paralyzed by political chaos of the transition to the civilian rule in 1983 and with foreign credit lines closed, there was no way that the Argentine government could find resources to develop YPF's plentiful oil and gas fields. In fact, the Argentine government in the 1980s took money from YPF in order to cover its budgetary deficits and for all sorts of different reasons that were not dedicated to oil development. With 56.000 workers spread all over the country, by 1989 YPF was losing US$ 2 billion/year, contributing to a 25% increase in Argentina's foreign debt every year.[5] Given the dismal scenario faced not only by the YPF, but also by the whole country, the need for comprehensive reforms was huge.

The case of Petrobras was very similar to YPF, although the Brazilian company had an extra responsibility; it had to manage the oil imports for the Brazilian economy. Brazil was in a very delicate position after 1973, when the oil price in the international market soared after the OPEC oil embargo that followed the Yom Kippur war. The country's economy grew by an average of 12% a year between 1968 and 1973 and imported about 80% of its oil.[6] By 1976, Petrobras started exploring the Campos offshore fields in Rio de Janeiro state, which promised to diminish Brazil's exposure to the instability of the international oil market. At this particular moment, Petrobras started to face similar problems to those faced by YPF. In order

2 YPF was founded in 1922 and Petrobras was created in 1953.
3 Palacio Deheza, Carlos. 1981. El plan Martínez de Hoz y la economía argentina. Buenos Aires: Corregidor.
4 Babb, Sarah L. 2009. Behind the Development Banks Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations. Chicago: University of Chicago Press. http://public.eblib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=448526.
5 Kamm, Thomas. "South Americans Push Sales of State Assets in Swing to Capitalism." Wall Street Journal (1923 - Current File), Jul 09, 1991. 2, http://search.proquest.com/docview/135540110?accountid=11091.
ARGENTINA: Privatisation. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 1989, http://search.proquest.com/docview/192423976?accountid=11091.
6 Republica Federativa do Brasil. Ministério das Minas e Energia. 1983. Boletim Energético Nacional.

to further develop its Campos basin and start exploration of the new fields of Santos basin, Brazil needed a staggering amount of capital inflow. Given the fact that all the meaningful Brazilian oil fields were in the ocean, Petrobras' needs for capital and state of the art technology far surpassed those needed by YPF.

Petrobras ambitious plans were stalled by the Brazilian Debt Crisis that fully emerged in 1982. Brazil had at that point the world's largest foreign debt, that stood close to US$ 92 billion.[7] In order to deal with its debt issues, the country promised to follow a draconian fiscal adjustment suggested by the International Monetary Fund and the Reagan administration. Double digit inflation, economic recession, and urban violence affected the expansion of Petrobras offshore exploration projects and infrastructure expansion. The 1980s were a tough time for the Brazilian oil industry, since the country was not growing, the thirst for oil diminished. After the end of the dictatorship, in 1985, there was no clear policy for Petrobras. The largest company in Brazil was inefficient due to the lack of capital for expansion and a burdensome payroll dictated by strong unions.[8]

During the long 1980s, Brazil found solace in two events that unfolded over that decade. First was that after the global recession of 1981-1983, oil prices slumped from its peak in 1980. Brazil was still importing most of its oil, but its bill was smaller due to the price slump in the global markets and the severe recession at home.[9] The second was the blossoming of the sugar cane ethanol program called Pro-Alcool, that started by the mid 1970s This pioneer program, organized by the military regime, finally started to payoff during the 1980s. Foreign car companies in Brazil were producing cars that were adapted to ethanol. Those cars, although there were still some technological hurdles to overcome, became a huge success in the 1980s.[10] The main trouble faced by the users of sugar ethanol is that the producers tried to keep the prices artificially high by keeping the sugar cane crop artificially low. That model also pleased the famous "colonels" of the Brazilian northeast, where the new found wealth with ethanol helped to "fuel" patronage networks that went from small cities to president Jose Sarney's closest allies.[11]

2. Time for reform.

By the early 1990s, after several failed attempts to control inflation and restore economic growth, chaos seemed to have become the permanent order in Latin America. Influenced by the success of the Reagan and Thatcher pro-market economic measures, a new generation of Latin-American leaders believed that it was the time to shy away from strict state dirigisme. The embodiment of this new school of thought in Brazil and Argentina were Fernando Collor de Mello (1990-1992) and Carlos Saul Menem (1989-1999). Both promised a quick fix to the economic maladies faced by both countries, especially the hyperinflation.

In such reformist environment, it is no wonder that both Petrobras and YPF were on the top of the list for meaningful changes. Both companies were losing money and were not collaborating towards energy independence that both countries aspired to have.[12] Menem

7 Babb, Sarah L. 2009. Behind the Development Banks Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations. Chicago: University of Chicago Press. http://public.eblib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=448526.
8 Randall, Laura. 1993. The Political Economy of Brazilian Oil. Westport, Conn: Praeger.
9 Republica Federativa do Brasil. Ministério das Minas e Energia. 1983. Boletim Energético Nacional.
10 Meyer, D., L. Mytelka, R. Press, E.L. Dall'Oglio, de Sousa Jr, P.T. & A. Grubler. (2012). Brazilian Ethanol: Unpacking a Success Story of Energy Technology Innovation. Historical Case Studies of Energy Technology Innovation in: Chapter 24, The Global Energy Assessment. Grubler A., Aguayo, F., Gallagher, K.S., Hekkert, M., Jiang, K., Mytelka, L., Neij, L., Nemet, G. & C. Wilson. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
11 "Uma ressaca a vista". Veja, February 19th, 1986.
12 Treisman, Daniel. "Cardoso, Menem, and Machiavelli: Political

and Collor sold the idea they were willing to wage a war against the waste and the corruption of the state companies. Since the Brazilian and the Argentine states were burdened by servicing the debt payment with the IMF, it was almost impossible for the government to inject the capital necessary to restore both companies. This dilemma also applied to other Latin-American countries in other areas such as electricity and telecommunication. Brazil and Argentina missed the technology (IT) revolution that marked all utility sectors in the 1980s, generating huge gaps in terms of technology and productivity when compared to similar companies in the developed world. Given this conundrum, there was the beginning of a consensus among Brazilian and Argentine elites, the IMF and the Bush administration. In order for these companies overcome the IT gap, only private capital could provide the financial backing for that. The famous Washington Consensus was not about privatization only for the sake of privatization, but it was about allocating a surplus of investment capital that existed in the developed world in order to build modern infrastructure and corporate behavior in Latin America. That modernization was needed was a consensus; that private capital was the best way to lead to that modernization was far from being a consensus.[13]

The perfect example about the lack of consensus regarding the Washington Consensus was Carlos Menem. When Menem was elected president in 1989, he was the Peronist stalwart, cursing any kind of neoliberal reform for Argentina. Menem was elected with the support of traditional Peronists, the poor and the unions, all the social groups that he would turn against him later in his presidency. In spite of a populist discourse and some attempts to implement mild reforms in Argentina, by 1990 Menem had already realized that he was risking having to face a country in full social anomy. Hyperinflation, looting, and urban violence were common scenes in Argentina's major cities. Influenced by more conservative members of his political alliance such as Julia Maria Alzogaray and the top executives of the powerful industrial group Bunge y Born Menem was persuaded to change his course.[14]

Menem understood that only an alliance with the most conservative sectors of Argentine politics would guarantee his political survival as president. That was the moment when Menem was converted to the gospel of neoliberalism.[15] What is interesting is that this conversion did not result from pressure from the American government or from any personal conviction in favor of that economic model; it was a pure act of political survival. And the president did not waste time in implementing his new strategy; the president of YPF Octavio Frigeri confirmed to the Wall Street Journal that the government was moving ahead with the full privatization of the YPF.[16] Also in 1990, the Menem administration privatized the telephone company (Entel) and the state airline (Aerolineas Argentinas). It was a remarkable turn of events.

Fernando Collor promised a radical reform of the Brazilian state; in 1990 he argued that Brazil's malaise was to blame on the spendthrift federal government. Waste and corruption in all spheres of power could only be fought with a pro market reform where Collor advocated for privatization and a free trade

Tactics and Privatization in Latin America." Studies in Comparative International Development.September 2003, Volume 38, Issue 3, pp 93-109.

13 Williamson, John. 1990. Latin American Adjustment: How Much Has Happened? Washington, D.C.: Institute for International Economics *Harvey, David. 2005. A Brief History of Neoliberalism. Oxford: Oxford University Press. Pp. 30-153.*

14 ARGENTINA: Privatisation. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 1989, http://search.proquest.com/docview/192423976?accountid=11091.

15 Wornat, Olga, Katherine Cortés Guerrieri, and Carola Iujvidin. 1999. Menem: la vida privada. Buenos Aires: Planeta.

16 Frigerio, Octavio. "Hurdles Won't Block Privatization of Argentina's Oil Industry." Wall Street Journal (1923 - Current File), Jul 06, 1990. 1, http://search.proquest.com/docview/135479062?accountid=11091.

platform from day one. Like Menem, Collor previously was the governor of a poor state (Alagoas) where only the mastery of traditional patronage networks could lift any candidate to the upper echelons of power from Maceio to Brasilia. After a hard fought election against the Workers Party candidate Lula, Collor almost had a carte blanche to implement its reforms. But, soon he realized that in Brazil the opposition to privatization was even larger than in Argentina.

Brazil's post dictatorship political life is marked by a coalition presidential system, that is controlled by political parties that only seek patronage from the State rather than any ideological creed.[17] Collor needed the support of those parties in order to guarantee any sort of governability; these parties relied on state companies as a source of political tradeoff. That political imperative made Collor go slow with his ambitious privatization program, where Petrobras was a sure target.[18] Ideological opposition from the left and political opposition from the Center-right made the implementation of his plans something impossible. When Fernando Collor resigned from power following corruption charges in 1992, he left a trail of a severe economic crisis, a paltry softening of Brazil's trade barriers, and only a minor reform of the oil industry. A major overhaul was a task that would have to be carried out by his successor, Itamar Franco.

In sum, the economic crisis that hit Brazil and Argentina by the late 1970s obliged both countries to look for a development model different from the state planned economy. Both countries struggled with the lack of capital, unstable currency, and social strife. Given that scenario and the burden generated by the debt servicing, Menem and Collor adopted a neoliberal corollary, although adapted to the specificities of their own societies. The oil companies were not immune to this wave of change, and privatization was seen as the only way out for the problems of capital and efficiency faced by Petrobras and YPF.

Menem had a broader and more powerful political coalition as the leader of the Justicialista Party, but the president had to align himself with the neoliberal members of his party and of the Buenos Aires elite in order to guarantee his political survival. Collor, elected by a small political party (PRN) depended on patronage networks to put his coalition in place. The Brazilian coalition system always has benefitted from the perks of administering large state companies as Petrobras, whose presidency has been often been used for horse-trading. While Menem was persuaded by the right wing of his party to move forward with a full privatization program, Collor had to refrain from his original goal of privatizing Petrobras. The choices made by Collor and Menem had less to do with any grand design made by the US government or the IMF than with the political and financial needs of each country. The choices made in the early 1990s by Brazil and Argentina demonstrated that there was not only one neoliberal model in Latin America, but there were many, each following economic and political particularities of their respective countries, as the reforms in the oil industry that will be described in the next chapter demonstrate.

3. Sacrilege – the privatization of YPF and Petrobras.

The neoliberal wave in Latin America would reach its apex during the mid 1990s. In that period, the scope and intensity of the

17 Santos, Fabiano and Vilarouca, Márcio Grijó. Political Institutions and Governability from FHC to Lula. University of Pittsburgh Press . (2008) http://www.jstor.org/stable/j.ctt6wr9x1.9
18 "Collor encara o tigre." Veja, May 16th, 1990.
"Paginas em Branco." Veja, November 4th, 1992.
Randall, Laura. 1993. The Political Economy of Brazilian Oil. Westport, Conn: Praeger.

reforms carried out by Brazil and Argentina impressed foreign and domestic observers alike. As affirmed in the previous section, economic constraints and political needs pushed Brazilian and Argentine leaders towards this course, although by 1994, Argentina had a lot more to show than Brazil in terms of neoliberal reforms. Those reforms targeted all areas of the economy, where a major overhaul was indeed necessary.

The oil market was not immune to that, and changes that intended to bring growth in productivity and profitability to YPF and Petrobras were underway. The reforms and the privatization of YPF and Petrobras are one of the most important chapters in recent Latin-American economic history. Promoting the understanding of this moment helps scholars to perceive how the nature of neoliberal reforms changed from country to country and how the domestic power brokers sometimes had more importance than the foreign capital. Reforms only moved ahead when a comfort zone was reached among domestic and foreign interests, which brings a whole different nuance to the traditional perception that foreign investors dictated everything.

By 1991, Carlos Menem had been fully converted to the neoliberal camp. The president was living a honeymoon with the conservative wing of the Justicialista Party, the IMF, and the Bush administration. Menem even sent military support to the allied effort at operation Desert Storm during the First Gulf War. At that point, Entel and Aerolineas Argentinas were privatized, and the Menem administration had set YPF as its next target. The president wanted it to be flawless, since YPF was the crowning jewel of the Argentine state, valued between US$ 5 and 8 billion.[19] With oil reserves estimated at more than 2 billion barrels and huge gas reserves, YPF one of the most desired state companies in South America by the foreign investors.

YPF could only fulfill its great potential if it could reform itself. The Argentine oil giant had 56.000 workers, and financed not only the oil industry; it built airports, hospitals, schools, and cinemas. A great part of its employees held their jobs through patronage rather than qualifications.[20] There was no budget control of the company and literally nobody knew where the money was going and how it was being spent. The only fact known about YPF was that the Argentine government had to cover a US$ 2 billion/year deficit, a situation that was unsustainable given the sheer size of the Argentine public debt by 1991. The Entel and Aerolineas privatizations were made in a rush, with no sanitation of those companies and with an evident lack of accountability and organization. Those auctions were seen as a fiasco by international analysts[21], since even after being privatized those companies were still struggling with several lawsuits and strikes that stopped almost any meaningful reform. In order to avoid this type of situation, Menem decided that YPF had to be reorganized before going to auction.

There would be a transitional process to be coordinated by Jorge Estenssoro, the former president of the Hughes Tools in Argentina. Estenssoro was highly regarded as a competent oil engineer and disciplined administrator. But, the task ahead of him was huge. Labor Unions attached to YPF being fiercely against any kind of meaningful change. The whole infrastructure

19 Qassim, Ali. "Menem Oils the Wheels." The Banker 143, no. 810 (08, 1993): 53, http://search.proquest.com/docview/225658005?accountid=11091.

20 Frigerio, Octavio. "Hurdles Won't Block Privatization of Argentina's Oil Industry." Wall Street Journal (1923 - Current File), Jul 06, 1990. 1, http://search.proquest.com/docview/135479062?accountid=11091. Kamm, Thomas. "South Americans Push Sales of State Assets in Swing to Capitalism." Wall Street Journal (1923 - Current File), Jul 09, 1991. 2, http://search.proquest.com/docview/135540110?accountid=11091.

21 Robinson, D. (1993). Argentina Masters the Art of Privatization. Euromoney, 24. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/198838583?accountid=11091

of the company was outdated, with the newest equipment being from the 1970s. YPF also had lots of assets that had nothing to do with oil, and were a burden to the company's budget.[22]

During 1991, Argentina was also moving ahead with a new stabilization plan known as Plano Cavallo. The Cavallo plan fought hyperinflation through the full dollarization of the economy. In order to guarantee the success of the new plan, Argentina had to have high Dollar reserves in order to cope with the similar amount of Pesos available in the country. In that sense, a faster pace of privatization was mandatory in order to keep a high flow of Dollars to Argentina's reserve bank. Given that conjuncture, the privatization of YPF was instrumental not only as a piece of state reform, but also for the survival of the stabilization plan.[23]

The Argentinian government started waging its war against the YPF union from the inside of the Justicialista Party. Menem used a strategy that mixed persuasion and perks with the main labor leaders of Argentina. That strategy proved to be successful, perks and patronage persuaded the main leaders of CGT (acronym) to soften up their opposition towards privatization as a whole. Similar deals were struck with other important leaders from the Justicialista Party and Argentine suppliers of YPF that wanted guarantees that their businesses with YPF would not be affected by the changes that the company was going through.[24]

While Menem guaranteed through backroom deals labor peace at YPF, Estenssoro was applying a hardline reform. From 1991 until 1993, YPF's labor force shrunk from 56.000 to only 10.000. Such impressive accomplishment was achieved by a complex severance package that was offered to YPF workers. Some were simply asked to retire earlier, others took voluntary severance with generous compensation packages, and the rest were simply fired.[25] Estenssoro was hailed in the international press as an extremely competent manager that could thrive under difficult circumstances. Menem was also getting a lot of praise as well: Argentine inflation went from 1200% a year to 12%. International analysts were calling this "the Argentine miracle"; in this environment of sheer optimism, Menem moved ahead with YPF's privatization.

In 1992, Argentina moved forward with the largest privatization of its history. Sixty per cent of the government shares were sold in stock markets in the United States, Europe, and Argentina. The deal was intermediated by First Boston and Merryl Lynch, which had close contacts with bankers from the Banco de Valores, Banco de Galicia y Buenos Aires and Banco Rio de La Plata, that were politically close to president Menem. This time, the privatization was a huge success; the shares were sold at a higher price than initially expected.[26]

The reception of those shares in New York and London stock markets was impressive; international financiers were excited about the future prospects of YPF still under control of

22 Grosse, Robert. "Financial Strategy at YPF." Thunderbird International Business Review 45, no. 1 (Jan, 2003): 93-104, http://search.proquest.com/docview/202783979?accountid=11091.
23 Szusterman, Celia. Carlos Saúl Menem: Variations on the Theme of Populism. Bulletin of Latin American Research, Vol. 19, No. 2, Special Issue: Old and New Populism in Latin America (Apr., 2000), pp. 193-206
24 Treisman, Daniel. "Cardoso, Menem, and Machiavelli: Political Tactics and Privatization in Latin America." Studies in Comparative International Development. September 2003, Volume 38, Issue 3, pp 93-109.

25 Grosse, Robert. "Financial Strategy at YPF." Thunderbird International Business Review 45, no. 1 (Jan, 2003): 93-104, http://search.proquest.com/docview/202783979?accountid=11091.
Vielvoye, Roger. "Argentina on Track for Oil Industry Revamp (Part 1)." Oil & Gas Journal, Jan 07, 1991. 24, http://search.proquest.com/docview/274432048?accountid=11091.
Micklethwait, John. "The Meaning of Menemism." The Economist, Nov 26, 1994. Survey 15, http://search.proquest.com/docview/224133903?accountid=11091.
26 Qassim, Ali. "Menem Oils the Wheels." The Banker 143, no. 810 (08, 1993): 53, http://search.proquest.com/docview/225658005?accountid=11091.
ARGENTINA: Privatisation. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 1992, http://search.proquest.com/docview/192423976?accountid=11091.

Estenssoro. With a huge influx of foreign capital into a company that had already been sanitized, the prospects of exporting oil and gas to Brazil, Chile, Paraguay, and Uruguay were enormous. And on top of that, the Argentine government received US$ 3 billion for 60% of the shares, an impressive sum that helped to cushion for some time the astounding costs of Dollarization. But, for now all was praise and glory for Menem and YPF.[27]

While Argentina was reforming in full motion, Brazil was still standing idle on all fronts. By 1993, Brazil was still struggling with severe unemployment and hyperinflation. The interim president, Itamar Franco, did not have a great reformist appetite, but the situation demanded action. By late 1993, Franco appointed former senator Fernando Henrique Cardoso as the new finance minister. Cardoso had a clear mandate to come up with a stabilization plan that could finally tackle inflation.

On July 1st 1994, Plano Real started, and for the next six months inflation was under control for the first time since 1973. The early success of the plan catapulted Fernando Henrique from minister to president. During his campaign, Cardoso emphasized that if the country wanted the prosperity brought by the low inflation to continue, reforms of the Brazilian state had to be made. Analysts from abroad seemed pessimistic about the possibilities of Cardoso delivering the same kind of reforms that Menem was doing at that time. For those analysts, the success of Plano Real relied upon the ability of the Brazilian state to control its expenditures, keep inflation low, and foster a "healthy" environment for foreign investment.[28]

Right from the start of his first term, in 1995, Cardoso struggled with similar problems faced by Fernando Collor and Itamar Franco. A loose alliance of parties with distinct ideologies obliged Cardoso to spend political capital in difficult negotiations for the reform package. Some of the parties in the coalition were against a program of full privatization, in a similar manner to that which was happening in Argentina. The Brazilian government had identified energy and telecommunications as the two main areas for reform and privatization.[29] Brazil was still dealing with the burden of servicing its foreign debt, and it was clear that the government did not have the resources to update and improve its infrastructure.[30] Therefore, the Brazilian government relied on foreign capital to provide a fast track for modernizing its infrastructure. And the surplus of US Dollars generated by the sales of state companies would be used to cover other state expenditures and also serve as an extra stock of reserves for the Central Bank.

Trying to compensate for what was perceived to be "wasted time", Cardoso pushed through the Congress in 1995 a series of measures that intended to start the reforms. One of the most important was the end of Petrobras' monopoly on oil extraction and refining on Brazilian soil. Cardoso understood that privatizing Petrobras was anathema for the opposition and for his coalition. On top of that, Cardoso himself believed that Petrobras was not as bad as YPF was before the privatization. Petrobras efficiency standards could not be compared with other oil majors such as Exxon and Shell, but for Brazilian standards at that time, it was a very efficient company. For the government, the main problem

27 ARGENTINA: Privatisation. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 1992, http://search.proquest.com/docview/192423976?accountid=11091.
28 JAMES BROOKESpecial to The New,York Times. "Brazilians Get Serious on Inflation and Deficit." New York Times (1923-Current File), Mar 03, 1994. 1, http://search.proquest.com/docview/109279085?accountid=11091
JAMES BROOKE. Special to The New, York Times. "New Money no Novelty in Brazil." New York Times (1923-Current File), Jul 09, 1994. 35, http://search.proquest.com/docview/109352362?accountid=11091
29 Hugh-Jones, S. (1995, Apr 29). Brazil: A Glass Half-Full. The Economist, 335, 3. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/224119928?accountid=11091
30 Brazilian Debt Issuers Queue Up After Cardoso Election Win, Rating Review." Euroweek, no. 373 (Oct 07, 1994): 5, http://search.proquest.com/docview/231014347?accountid=11091.

was that the monopoly made the company "lazy" in exploring the full potential of the offshore oil fields. Another problem that was detected by the Cardoso administration was the lack of capital. Petrobras desperately needed external funding and better accountability in order to modernize the company and make it competitive with other oil majors.[31]

The motion that ended Petrobras' oil monopoly was surprisingly approved on the Congress in March 1995. This achievement was the result of the hard work of two shrewd political operators, the Telecommunications minister Sergio Motta and the Congressman Luis Eduardo Magalhães. Those two men not only managed to pass the bill and kept the coalition together, but did it with a comfortable majority.[32] Magalhaes and Motta were instrumental in coordinating the move to other important privatizations such as Telebras (telecom) and Vale (mining).[33] But, soon it became clear to the Cardoso administration that reforming Petrobras would not be the cakewalk that the Congress seemed to make it out to be. In May 1995, Petrobras went through the largest strike of its history. The powerful left-wing labor union CUT, with the full support of the opposition led by the Workers Party (PT), brought the whole company to a halt for almost a month. For PT, it was a clear chance to weaken a new president at the beginning of its mandate. And for CUT, it meant a unique opportunity to stall the process of reform. The real reason for the strike was that by late 1993 president Franco, in one of his regular bouts of populism, gave all Petrobras workers pay rises of 35% followed by a package with a series of extra perks.[34]

The Brazilian budget had to produce a primary surplus due to the constraints imposed by the IMF for its foreign debt, but also the core of the stabilization plan was threatened by excessive expenditures that always have been a part of the Brazilian state. Cardoso was determined to put the country's finances under control and he couldn't accept the pay rises asked by CUT. For both sides the stakes were high, and soon a stalemate affected the negotiations between both sides. What followed was almost chaos, with acute gasoline shortages affecting the whole country. The Brazilian government had to purchase US$ 500 million in crude oil to supply the country's needs for May, and a gasoline black market at the border with Argentina and Bolivia soared.[35] In such dismal scenario, the Supreme Court declared the strike illegal and ordered the Petrobras' workers to go back to work. Given the fact that for the unions and PT this was an admission of defeat, the workers refused to accept the court's decision. With the popular opinion fiercely against the strike and the government fearing a defeat following the stalemate, Cardoso opted for a hardline stance. The president ordered the military occupation of all Petrobras' installations, so that the workers that were willing to go back to work could do it so. Such an expected show of force by Cardoso broke the strike, since Petrobras workers now were fearing the threat of massive layoffs.[36] In the end, raises and perks were not conceded, Cardoso's political capital became even stronger, and the reforms seemed to be unstoppable.

By 1997, president Cardoso finally signed into law the end of the Petrobras monopoly on oil exploration and refining on Brazilian soil.

31 "End to Petrobras Oil Monopoly Seen Imminent." Oil & Gas Journal, Jun 19, 1995. 30, http://search.proquest.com/docview/274359484?accountid=11091.
32 "End to Petrobras Oil Monopoly Seen Imminent." Oil & Gas Journal, Jun 19, 1995. 30, http://search.proquest.com/docview/274359484?accountid=11091.
33 Parkinson, Gerald. "Brazil Spins Off its Mining Conglomerate." Chemical Engineering 104, no. 6 (June, 1997): 47,http://search.proquest.com/docview/194413681?accountid=1
34 Espinoza, R. (1995, Jul 31). HOLY OIL. News for Brazil, 7, 8. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/201530728?accountid=11091
BRAZIL: Petrobras Strike. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 1995, http://search.proquest.com/docview/192427465?accountid=11091.
35 Idem.
36 "End to Petrobras Oil Monopoly seen Imminent." Oil & Gas Journal, Jun 19, 1995. 30, http://search.proquest.com/docview/274359484?accountid=11091.

But this was just the beginning. From 1997 until 2000, the government sold 45% of its shares in Petrobras.[37] The Brazilian government opted for a different model when compared to Argentina's. Partial privatization seemed to be a better balance between national interests and a more market oriented company.[38] Brazil, also took a step ahead when compared to Argentina regarding oil regulation and establishment of adequate standards of accountability for oil business in the country. In 1998, Cardoso administration created the National Oil Agency (ANP), an independent regulator whose duty was to provide civilian oversight for all oil entities that now were allowed to enter the Brazilian market.[39] Differently from YPF, Petrobras did not need a major internal overhaul. The Brazilian company was given the exact medicine that it needed, more capital and a more competitive environment that would push it towards more productivity and efficiency. A stable economy and strong regulatory framework within a market friendly environment made the prospects for the Brazilian oil market very promising. Foreign analysts were talking of an "oil boom" in Brazil. Only between 1997 and 1998 Petrobras signed more than 35 joint-venture with several international oil giants to explore the promising Santos basin.[40]

It is clear that the thorough reforms that happened to YPF and Petrobras came more as the result of internal political/economic needs than from blind ideological belief or direct external intervention. Both Menem and Cardoso had to manage to find solutions that were politically feasible and financially favorable. In that sense, the outcome of the privatization process in each country demonstrated how delicate that balance was. Menem and his entourage focused on a model that put a prime on raising easy money from the financial markets in order to keep their stabilization plan working and the vast political machine well oiled.

Meanwhile, in Brazil, other concerns shaped Petrobras partial privatization model. Cardoso and his economic team understood that full privatization of Petrobras would seal their political doom. And Cardoso could not buy his way through privatization without generating a major political battle within the coalition on top of having to deal with a fierce opposition bloc led by PT. For the Cardoso administration, it was pivotal to pass a positive image to foreign investors and governments that Brazil was shying away from old patronage practices. Although some horse-trading was mandatory to move ahead with the economic reforms, Cardoso did not have the luxury to indulge in that practice like Menem had. In the end, the constraints created by the Brazilian coalition presidential model unwittingly helped to create a more stable privatization model for Petrobras.

3. Turbulent transition

By the end of 1998, the positive economic perspectives for Argentina and Brazil were fading away. Foreign investors were selling their financial assets in the developing world following the Asian and the Russian defaults on their sovereign debts. Although Brazil and Argentina were following their payment schedules, mega investors such as George Soros started to speculate against the Peso and the

37 Williams, P. (1997). Deepwater service firms to benefit from brazil's opening. Oil & Gas Investor, 17(10), 22-25. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/224912358?accountid=110
38 Hira, Anil and Pierre-Oliver Pineau. "TURNING PRIVATIZATION UPSIDE DOWN: PETROBRAS AS AN EXAMPLE OF SUCCESSFUL STATE CAPITALISM." Canadian Journal of Latin American & Caribbean Studies 35, no. 69 (2010): 231,258,288-289, http://search.proquest.com/docview/819182625?accountid=11091.
39 Idem.
40 BRAZIL: Oil Liberalisation. (1998). Oxford: Oxford Analytica Ltd. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/192429711?accountid=11091
Perdue, J. M. (1998). Brazil Opens Oil Sector with 397 Concessions. Hart's Petroleum Engineer International, 71(9), 9. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/224537551?accountid=11091

Real.[41] During this severe economic turbulence, both countries had to deal with higher unemployment and the sudden depletion of their Dollar reserves.[42] However, YPF and Petrobras seemed to be living in a parallel universe. Both companies market value continued to soar, and the extra capital that was available put both companies in a clear strategy of business expansion not only in Latin America, but abroad. From 1998 until 2002, Petrobras and YPF consolidated and expanded their previous gains. But, it was a rough path for both companies with unintended consequences along the way.

By 1994,YPF was an organized company that had at its disposal a huge war chest. Jorge Estenssoro did not waste time in expanding YPF's retail business in Chile, an important market for Argentine oil. Estenssoro was aiming at the acquisition of the American company Maxus Oil in order to have a foot in the US market. Estenssoro also hoped that this move could bring to YPF instant technological transference to the Argentine company. YPF, under Estenssoro leadership seeing the prospect for participation in the promising Brazilian oil market started to negotiate with Petrobras an exchange of assets that would enhance YPF's presence in Brazil in all areas of the oil market.[43] But, a huge blow affected YPF and changed the course of the company. Jorge Estenssoro died in a plane crash when he was about to seal the Maxus Oil deal in Quito. Although some gossip pointed to the fact that Estenssoro had many enemies and that his plane was sabotaged, nothing has ever been proved in a court of law.[44] Jorge Estenssoro's death was a fatal blow to the new YPF. Although the company kept its original plan set up by Estenssoro, with the expansion in Brazil and the confirmation of the Maxus deal, the presence of its leader was missed and nobody in the oil industry was sure to where YPF was heading to.

The unexpected death of Jorge Estenssoro opened the door for an even more unexpected turn of events. By the early 1990s, the perennially lackluster Spanish economy was finally thriving. After the sedimentation of democracy following Francisco Franco's long dictatorship (1938-1975) and Spain's ascension as a member of the European Union (1982), things were changing fast. With an investment boom from wealthier European economies and a comprehensive series of reforms, the Spanish companies were thriving boosted by a robust domestic demand. Spanish giants such as Repsol (oil), Telefonica (telecom) and Iberdrola (electricity) had set their sights on Latin America as a prosperous market for further expansion. Market analysts were calling this "the second conquest" and in Brazil and Argentina, its effects were being felt in a decisive way.[45] Repsol had recently being privatized by the Spanish state, and the company was not a part of the select group of the oil majors. Repsol was strong in refining and retailing, but it was weak in oil drilling. The strategy set by the Repsol board to make it a more complete company was to promote a merger with another oil company that had strong oil reserves and could at the same time serve as beachhead for new expanding markets. In that sense, YPF fit the mold perfectly. YPF had promising reserves of oil and gas and would help to strengthen Repsol's position in what seemed to be its most promising market, Latin America.[46]

41 Speri, A. (1999). Surviving the Storm. Project Finance, (192), 15-16. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/211378115?accountid=11091
42 Idem.
43 BRAZIL/ARGENTINA: Oil Collaboration. (1996). Oxford: Oxford Analytica Ltd. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/192429870?accountid=11091
44 JONATHAN FRIEDLAND Staff Reporter of THE WALL, STREET JOURNAL. "Argentine Oil Chief Dies in Crash, Casting Shadow on YPF's Future." Wall Street Journal (1923 - Current File), May 05, 1995. 1, http://search.proquest.com/docview/1023797888?accountid=11091.
45 Ken Warn. "YPF Board Backs Merger with Repsol." The Financial Times (London, England), Wednesday, May 12, 1999; pg. 32; Edition 33,905.
46 Raymond Colitt. "Repsol Pours Money into Latin America." The Financial Times (London, England), Friday, August 04, 2000; pg. 26;

After Estenssoro's death, Repsol started to "flirt" with the YPF board on a possible takeover. YPF and politicians did not express any major concern and sent signs that the deal could move ahead. Another factor was also important in persuading Repsol to follow this course. First, the Spanish government lead by Jose Maria Aznar promoted a broad liberalization of the energy sector in Spain. The reform aimed to promote more competition and lower prices for natural gas and electricity in Spain. This measure started a real corporate war between Repsol and Iberdrola for the control of the Spanish energy market. Since profit margins in its domestic market would be thinned, it made sense for Repsol to look for a more profitable market, which Latin America promised to be. Moreover, Argentina had huge gas reserves that could be exported back to Spain .With cheap gas from Argentina, Repsol believed it could out price Iberdrola and even expand its gas sales to Northern Africa and Western Europe.[47]

Another factor behind the deal was that oil prices were very low by 1998 (US$ 12.00) and companies were struggling to make profits. A wave of mergers and agreements affected the oil sector, such as Exxon with Mobil, British Petroleum with Amoco, and Elf Aquitane with Total. Given the challenges that the market presented to both companies, a merger was a movement that made sense at that time. By May 1999, Repsol bought the majority stake in YPF from its main shareholders. The stocks were sold with a 25% premium over its original price in 1993, demonstrating how the company prospered during those years as a private company. The merger shook the oil market and created one of the ten largest oil companies in the world.[48]

Petrobras in turn, opted for a different model based on joint-ventures, some of them even included Repsol-YPF. One clear result from the change in the financial fortunes of YPF and Petrobras was the creation of an informal "common market" between both companies. Repsol-YPF moved ahead with Estenssoro's plans and expanded dramatically its business in Brazil. They were the first foreign company that invested in refining activities in Brazil since the 1970s, when they acquired a 12% stake at the Alberto Pasqualini refinery in Rio Grande do Sul in 2000. On top of that, YPF acquired several gas station networks from BR Distribuidora, increasing its presence in the booming Brazilian retail market.[49]

Petrobras also entered the Argentine oil market in a very strong way. Financially well positioned after the sales of 45% of its shares, Petrobras also acquired from Repsol-YPF a vast network of gas stations, a deal which gave Petrobras a considerable share of the Argentine fuel market. Petrobras also allied itself with Repsol-YPF in two major projects. One was that YPF would explore new oil fields in the Santos basin together with Petrobras, increasing Brazil's oil output. The second project was related to the use of Argentine gas as a power source for Brazilian industry.

For many years, Petrobras openly boycotted any attempt to use natural gas in the Brazilian industrial core, because it affected the profits of its monopoly on oil imports. Since that monopoly was effectively over by 1997, such attitude from Petrobras did not make sense anymore. And the Cardoso administration realized that Brazil had an energy deficit, since

Edition 34,287.
47 David White. "Spain to Boost Competition in Energy and Telecoms." The Financial Times (London, England), Saturday, June 24, 2000; pg. 10; Edition 34,252.
48 Ken Warn. "YPF Board Backs Merger with Repsol." The Financial Times (London, England), Wednesday, May 12, 1999; pg. 32; Edition 33,905.
Ken Warn. "Strain on YPF and Repsol Link. ." The Financial Times (London, England), Monday, February 15, 1999; pg. 22; Edition 33,832;
49 Raymond Colitt. "Repsol and Petrobrás Swap Assets." The Financial Times (London, England), Friday, July 28, 2000; pg. 29; Edition 34,281.

the existing hydropower plants couldn't provide enough energy for the post-Real economic boom. In that sense, natural gas from Bolivia and Argentina was welcome. The Brazil-Bolivia pipeline was being built in partnership with Enron and the Southern pipeline was being built together with Repsol-YPF.[50]

What it is interesting from all those moves in the South American oil market was that Petrobras and Repsol-YPF were a model of economic cooperation at a time when Brazil and Argentina were fighting a "currency war" in Mercosur. After the speculative attack of 1998, Brazil devaluated the Real while Argentina kept the Peso attached to the US Dollar. Immediatly, Brazilian products became cheaper in Argentina and threatened to destroy what was still left of the Argentine industry. While Cardoso and Menem were at odds, Petrobras and Repsol-YPF proved that from adequate economic opening and enhanced trade, wealth could be generated on both sides of the border, strengthening the South American energy market. Argentina was a natural producer and Brazil was a natural consumer. In that sense, both Petrobras and YPF, as solid companies, were perfectly positioned to benefit from cooperation. Unfortunately, this example was not followed in other areas of trade, and Brazil and Argentina missed a historical opportunity to transform Mercosur into a stronger trade bloc.

By the early 2000s, the optimism that marked the Brazilian and Argentine oil market slowly faded away. The rigid dollarization plan adopted by Argentina in 1991 was unsustainable at the long run, especially due to the fact that the Menem administration could not adapt to low prices on the world market, and Menem's opening of Argentine industry to foreign competition was a disaster, since it failed to increase its productivity or to make meaningful technologic strides. Repsol struggled to pay its enormous debt with the Spanish banks when it leveraged credit to buy YPF.[51] After promising profits posted by the company in 1999, its promise of easy wealth for the Spaniards never materialized. Default on sovereign debt, economic chaos, and political turmoil shattered Repsol's perspectives for its Argentine business. When Menem was gone in 2000 and the Kirchner dynasty rose after 2003, political meddling and populism marked a new stage for the relationship between Repsol and the Argentine government. Repsol's downfall culminated with the YPF's takeover by the Kirchner administration in 2012.[52] And the fact that the Argentine government was willing to offer YPF something around US$ 5 billion (almost the same value of 20 years before) shows how much value the company has lost over time and how the constant economic turmoil made Argentina lose strength in the oil market.

Meanwhile, Petrobras saw its fortunes changing dramatically in the 2000s. Thanks to the civilian oversight of ANP, Brazil finally stopped subsidizing its oil. By playing by the market rules, Petrobras was seen as a solid investment by foreign financiers and other oil companies. The financial strengthening of the Brazilian company was related to the fact that it adopted a relationship based on efficiency with its suppliers and global standards of accountability.[53] Although the company had some

50 "Repsol Powers on Alone in YPF Takeover Bid." The Financial Times (London, England), Saturday, May 01, 1999; pg. 19; Edition 33, 896;
Grosse, Robert. "Financial Strategy at YPF." Thunderbird International Business Review 45, no. 1 (Jan, 2003): 93-104, http://search.proquest.com/docview/202783979?accountid=11091.

51 Bertrand Benolt. "Repsol to Raise Capital." The Financial Times (London, England),Thursday, May 20, 1999; pg. 32; Edition 33,912;
David White. "Repsol Bid Leaves Profits down 36%. ." The Financial Times (London, England),Thursday, September 02, 1999; pg. 22; Edition 34,002.
52 Rucinski, Tracy. Gonzalez, Andre and Gray, Kevin. "Spain's Repsol Agrees over $ 5 Billion Settlement Over YPF." Reuters [Madrid, Buenos Aires]. 25 February, 2014. http://www.reuters.com/article/2014/02/25/us-repsol-argentina-idUSBREA1O1LJ20140225#hkQABtUJ3SSDtehh.97
53 BRAZIL: Petrobras Restructuring. Oxford: Oxford Analytica

serious accidents during the Henri Reichstul leadership[54], Petrobras during the Cardoso left a positive legacy. The reforms finally made it the strong national company that it should always have been.

By 1998 Brazil produced 72% of the oil that the country consumed, and by 2006 Brazil was very close to self-sufficiency. The rise of oil prices during the early years of the twenty-first century gave Petrobras even more financial and technological clout to explore new offshore fields that before 1995 were unthinkable. All the improvements made by Petrobras since 1995 culminated in 2007 with the finding of one of the largest offshore oil reserves in the world, in the pre-salt layer at the bottom of the Brazilian coast.[55] Then president Lula (2003-2010) vowed to explore those reserves as soon as possible, so Brazil could have an abundant energy supply for its booming economy.[56] Thanks to its global clout, Petrobras was able to leverage the necessary financial resources to explore the pre-salt layer.

But Lula's administration had a different perspective of how Petrobras should be managed. Petrobras should be "less neoliberal" and had to go back to a stronger government control. By 2010, the Brazilian government affirmed that only Petrobras would have full access to the Pre-salt reserves; foreign companies would be kept out. Under president Lula, Petrobras is coming back to its old ways. That downfall culminated with a series of scandals that came out in March 2014 in an operation called Car Wash, executed by the Federal Police and the federal court of Parana state. What Car Wash unveiled was one of the largest corporate scandals of all time, one that ran through the upper echelons of the Brazilian government.[57] The US$ 6 billion scandal demonstrates the legacy of the reforms has been disappearing fast, and blind nationalism, political patronage, and wastefulness. Petrobras is mired in debt and uncertainty, its bright future from the 2000s turned into dust.

In analyzing the current situation in the oil market of Brazil and Argentina, it is possible to conclude that although the neoliberal reforms of the 1990s were flawed in many ways, they left a positive legacy. Petrobras and YPF of the 1990s were much stronger than the ones administrated by the leftist governments of the Workers Party (PT) and the Justicialismo (Peronists). Those neoliberal reforms also tell a lot about the economic choices made by Brazil and Argentina over the last twenty years. In looking to these two countries, it is possible to realize that there was not a single neoliberal model that derived from the Washington Consensus. There were different "neoliberalisms" that were adapted to the political and economic circumstances of each country.

In Argentina, Menem's control over the vast patronage machine of the Justicialista Party allowed him to pursue a more radical reform than Cardoso had ever dreamed of. But also, Menem was more interested in his political survival than building a viable economic model

Ltd, 1999, http://search.proquest.com/docview/192433030?accountid=11091.
BRAZIL: Petrobras and Privatisation. Oxford: Oxford Analytica Ltd, 2000, http://search.proquest.com/docview/192434848?accountid=11091.
Hira, Anil and Pierre-Oliver Pineau. "Turning Privatization Upside Down: Petrobras as an Example of successful state capitalism." Canadian Journal of Latin American & Caribbean Studies 35, no. 69 (2010): 231,258,288-289, http://search.proquest.com/docview/819182625?accountid=11091.
54 Michael Kepp. President of Brazil's Petrobras Resigns. Platt's Oilgram News. 2001;79: 2.
A deadly accident with the P36 offshore platform added to several oil leaks on the coast sapped Reichstul authority as Petrobras's president. He was accused of being negligent with safety and maintenance procedures in order to push for extra oil output. Reichstul resigned in 2001.
55 McNuity, Sheila. "Petrobras Field Could Hold 8bn Barrels of Oil and Gas." Financial Times [London, England] 9 Nov. 2007: 27.
56 Wheatley, Jonathan. "Lula Sets Rules on Exploiting Oil Reserves." Financial Times [London, England] 1 Sept. 2009: 8.

57 Bello. "Whose Oil in Brazil?" The Economist [London, England] 14th February 2015. http://www.economist.com/news/americas/21643224-one-many-casualties-petrobras-scandal-misguided-industrial-policy-whose-oil

for Argentina in the long run. That thirst for power led to the full privatization of YPF and several flawed privatizations of other public utilities. Argentina's civilian oversight through regulatory agencies was virtually non-existent. If Menem wanted, he could have used Estenssoro's leadership to establish a YPF that could achieve a balance between being a national champion and an efficient oil company. That lack of strategic planning culminated with the Repsol deal, which had more to do with the elites making global deals than with the wellbeing of Argentina. Repsol was not committed to the development of Argentina as a nation, and the fact that it struggled with political meddling and persistent economic crisis only made the situation impossible. The gains made by Estenssoro in the early 1990s were lost in the economic maelstrom of the early 2000s and in the political meddling of Kirchnerista populism. YPF became a minor player in the Latin-American oil scene, a far cry from the hailed company of the 1990s.

In the Brazilian case, it reveals that the neoliberal model adopted by the Cardoso administration was "milder" when compared to the one implemented by Menem. Given the fragmentation of the Brazilian political system (coalition system), the distaste that some members of Cardoso's cabinet had for traditional patronage and the fierce oversight by the PT opposition, President Cardoso did not have the same room for a radical reform as Menem had. Cardoso himself believed that a balance had to be found between, capital, labor, and national interest. In that sense, most of his cabinet was in favor of the partial privatization model attached to a strong regulatory agency (ANP). That model, embodied a softer pro market approach, one that could mingle better with traditional Brazilian economic and social structures .It brought good results to Petrobras and paved the way for Brazil's impressive economic growth during Lula's administration.

It is also possible to conclude that the reforms were necessary at the moment they were made. Despite what several intellectuals argue, those companies were losing money and were adding to the national debt. Both Petrobras and YPF were inefficient at their core business. The neoliberal reforms changed that and both companies became more efficient and regained market share. But, it cannot be denied that those reforms were made at great social and environmental costs.

Most of the former workers of YPF couldn't find a proper job after the massive layoffs of 1992 and 1993. Some were hired again, but now as out sourced contractors, that got lower wages than an average YPF worker. YPF's largesse also provided the only economic activity for many poor communities in the countryside of Argentina. After the reforms, most of those cities were left without anything, and they were not included in the short period of prosperity brought by Menem's economic measures.

In Brazil, the push for self-sufficiency in oil made Petrobras a company prone to errors and environmental disasters like oil spills and platform accidents.[58] That side effect of Petrobras expansion should have been more studied by Brazilian historians. Although Brazil had a strong environmental regulation system after the 1988 Constitution, Petrobras frequently breached those regulations. The company still had major strides to make, but still the reforms were able to find the right balance between national interest and market efficiency.

58 Adriana Lieders. A New Chapter in Brazil's Oil Industry: Opening the Market While Protecting the Environment. Georgetown International Environmental Law Review. 2001;13:781-1013
Wagner, J. P. (2001). Disaster strikes. Petroleum Economist, 68(5), 32-34. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/197409191?accountid=11091

Finally, it is possible to conclude that the consecrated concept about neoliberalism and Latin America cannot be confirmed in this study. There was no verifiable direct influence or colonialist behavior by the American government or the IMF in the reforms implemented ay YPF and Petrobras. There was certainly the support of the financial markets and its investors, but their attitudes were not related to anything that the US government told them to do.

For the foreign investors in the 1990s, Latin America promised substantial gains. For the governments of Brazil and Argentina, foreign capital was vital to promote the modernization of their oil industry and to guarantee the consolidation of their stabilization programs though the improvement of the national Dollar reserves. Reforms are always a work in progress. Any country that leaves reforms behind as a less important item of its agenda is doomed to lose space in the global economic competition. Reforms are usually unpopular by their very nature; as they challenge entrenched political/economic interests and have grave social consequences, politicians very often shy away from them. It does not matter if reforms were neoliberal or not, what historians must pay attention to it is if they were necessary and fairly effective in the historical context to which they belong. In that sense, in order to promote a better understanding of the recent oil history of Latin America, historians must leave behind the sacred/profane logic when analyzing the history of such important national companies as Petrobras and YPF. The only profanity in the end has nothing to do with neoliberalism, but is related with one's inability to provide a more balanced analysis that may provide a better understanding of a such complex topic in a turbulent period of Latin-American history.

Bibliography

Babb, Sarah L. 2009. Behind the Development Banks Washington Politics, World Poverty, and the Wealth of Nations. Chicago: University of Chicago Press.

Harvey, David. 2005. A Brief History of Neoliberalism. Oxford: Oxford University Press.

Petras, James F., and Henry Veltmeyer. 2003. Cardoso's Brazil: a Land for Sale. Lanham, Md: Rowman & Littlefield Publishers.

Republica Federativa do Brasil. Ministério das Minas e Energia. 1983. Boletim Energético Nacional. Brasília: 1984.

Randall, Laura. 1993. The Political Economy of Brazilian Oil. Westport, Conn: Praeger.

Shever, Elana. 2012. Resources for Reform: Oil and Neoliberalism in Argentina. Stanford, California: Stanford University Press.

Treisman, Daniel. 2003. Cardoso, Menem, and Machiavelli: Political Tactics and Privatization in Latin America. Studies in Comparative International Development 38 (3): 93-109.

Williamson, John. Latin American Adjustment: How Much Has Happened? Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990.

Yergin, Daniel. 1991. The Prize: the Epic Quest for Oil, Money, and Power. New York: Simon & Schuster.

Roteiro para submissão de artigos

Guidelines for submission of papers

1. A revista *História e Economia* publica artigos de história econômica, história financeira e história das idéias econômicas.

2. A revista também recebe resenhas de livros e comunicações sobre dissertações de mestrado e doutorado.

3. A publicação dos artigos ocorre conforme a aprovação dos textos pelo conselho editorial.

4. Os artigos não devem exceder 30 páginas (espaçamento duplo), incluindo notas de rodapé e referências bibliográficas.

5. O texto submetido para a revista deve ser original. Em casos especiais, poderemos aceitar a publicação simultânea em revista estrangeira.

6. Recebemos artigos em português, espanhol, inglês e francês.

7. Os originais devem ser editados em MS Word.

8. As figuras, tabelas e gráficos devem ser editados em preto e branco. Caso tais figuras tenham sido geradas em outros programas que não MS Word (por exemplo: Excel, Power Point), o autor deve enviar um arquivo separado contendo o objeto no seu formato original.

9. Devemos receber um arquivo adicional com o(s) nome(s) do(s) autor(es), endereço completo para correspondência contendo afiliação institucional, posição, titulação, telefone para contato e e-mail. É necessário que o autor inclua neste arquivo o título do artigo no idioma original e sua tradução para o inglês. Além disso, o autor deve incluir uma resenha do texto no idioma original e em inglês. A resenha em ambos os idiomas não devem exceder 150 palavras.

1. História e Economia publishes articles on financial history, economic history and the history of economic ideas.

2. We accept book reviews and dissertation summaries.

3. The journal publishes papers according to their approval by the editorial board.

4. The articles must not exceed 30 pages (double spaced), including references and footnotes.

5. The manuscript submitted to the journal should be original. In special cases, we may accept the simultaneous publication in another foreign journal.

6. We welcome articles in Portuguese, Spanish, English and French.

7. The originals must be edited in MS Word.

8. The figures, tables and graphics should be edited in black and white and included in the file containing the article. In case the original figure, table or graph was created in a program different from MS Word, we must receive a separate file containing the object in its original format.

9. We must receive an additional file with the name of the authors, complete mailing address containing the institutional affiliation, position, title, phone number and email address. We request the author to include the title in its original language as well as its English translation. In addition, the author should enclose an executive summary in the original language and in English. The executive summary and the English translation should not exceed

10. As referências bibliográficas devem ser detalhadas e completas, elaboradas de acordo com a NBR 6023 da ABNT. Os dados históricos e as tabelas devem especificar as fontes utilizadas. Em caso de fontes primárias (originais), o autor deve fornecer o nome do Arquivo (ou Instituto, Instituição), a caixa, seção (se for aplicável) e todas as demais informações que julgar relevantes.

11. Os arquivos podem ser enviados por e-mail para: revistahistoriaeconomia@gmail.com. De modo alternativo, recebemos arquivos em disquetes ou CD-ROM.

12. Somente artigos que satisfizerem os requerimentos acima serão submetidos para o comitê editorial.

13. Todos os textos submetidos à revista receberão avaliações escritas dos membros do comitê editorial.

14. O recebimento do texto pela revista automaticamente implica em autorização para futura e eventual publicação. A revista não paga qualquer tipo de royalties para o autor.

15. A revista *História e Economia* deve enviar uma carta e um e-mail para o autor acusando o recebimento dos originais (caso o artigo seja aprovado, algumas mudanças podem ser sugeridas).

16. A revista não devolverá nenhum texto recebido.

Envio de artigos

Os artigos podem ser enviados para:

Roberta Barros Meira

Instituto BBS

Instituto de História e Economia

Travessa Ponder, 67 - Vila Mariana.

São Paulo, SP. Brasil.

e-mail: revistahistoriaeconomia@gmail.com

10. The references must be detailed and complete. Historical data and tables should specify the sources used. In case of original/ primary sources, the author must provide the archive's name, section, box (if it is applicable) and all the relevant information.

11. The files can be sent by email to: he@ bbs.edu.br, in a 31/2 " floppy disks or CD-ROM.

12. Only the articles that meet the above requirements are submitted to the Editorial Board.

13. All the manuscripts submitted to this journal will receive written evaluations by the board members.

14. The submission of a manuscript to us implies authorization for future publication by its author. No royalties will be paid.

15. História e Economia will send a written letter and an email to the author. In case of approval, some changes may be suggested.

16. The journal will keep the originals.

Submission of originals

Originals should be sent to:

Roberta Barros Meira

Instituto BBS

Institute of History and Economics

Travessa Ponder, 67 - Vila Mariana.

São Paulo, SP. *Brazil*

email: revistahistoriaeconomia@gmail.com