

A Revolução de 1930: Uma Sugestão de Interpretação Baseada na Nova Economia Institucional[✦]

▪ NEWTON PAULO BUENO^{*}

RESUMO

Este trabalho visa dar uma interpretação neo-institucionalista dos eventos que culminaram com a Revolução de 1930, a qual procura incorporar os insights das duas principais correntes em que a nova economia institucional tem se desenvolvido: a economia dos custos de transação e a teoria da ação coletiva. O argumento a ser desenvolvido é o de que a República Velha não foi derrubada nesse ano por razões predominantemente econômicas, como a coincidência desse episódio com o início da grande depressão mundial da década de 1930 tem em geral feito supor. A principal conclusão do trabalho é que o conflito político que culminou com a deposição de Washington Luís e ascensão de Getúlio Vargas ao poder teve razões essencialmente ligadas à lógica da ação coletiva, como sugerido principalmente pelas obras de Mancur Olson e seguidores.

PALAVRAS-CHAVE

Revolução de 1930, teoria da ação coletiva, nova economia institucional, dilemas de ação coletiva, Brasil

ABSTRACT

This work seeks to give a neo-institutionalist interpretation of the events that culminated with the 1930 Revolution, which tries to incorporate the insights of the two main currents of the modern new institutional economics: the transaction costs economics and the theory of collective action. The core of the argument is that the Old Republic was not overthrown on that year due economic reasons, as the coincidence of that episode with the beginning of the great world depression of the decade of 1930 has led some scholars to suppose. The main conclusion of the work is that the political conflict that culminated with Washington Luís' deposition and ascension of Getúlio Vargas to the power can be better explained by factors essentially linked to the collective action logic, as suggested mainly by Mancur Olson's works and followers.

KEY WORDS

The 1930 Revolution, theory of collective action, new institutional economics, social dilemmas, Brazil

JEL CLASSIFICATION

N46

^{*} O autor agradece ao CNPq pelo apoio financeiro à sua atividade de pesquisa, da qual este trabalho é fruto.

^{**} Professor Doutor do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Viçosa – MG. E-mail: npbueno@ufv.br. End. para contato: Universidade Federal de Viçosa, Departamento de Economia, Campus – Cep: 36570-000, Viçosa, MG.

(Recebido em setembro de 2004. Aceito para publicação em janeiro de 2006).

INTRODUÇÃO

Uma crítica freqüente à Nova Economia Institucional (NEI) diz respeito ao seu excessivo reducionismo metodológico.¹ Ao se propor explicar o surgimento e a evolução das instituições a partir do cálculo econômico individual, a teoria deixaria de incorporar, segundo essa visão crítica, aspectos fundamentais do processo que não se relacionam diretamente com a esfera econômica da vida e nem podem ser compreendidos apenas como resultado de negociações entre indivíduos buscando reduzir custos de transação. Procurar-se-á demonstrar neste texto que a crítica, embora pertinente, aplica-se apenas à versão “economia dos custos de transação” da NEI, associada às contribuições seminais de Douglass North e Oliver Williamson. Mais recentemente, um novo desdobramento da NEI, inspirado nos trabalhos de Mancur Olson (1965, 2000), denominado genericamente de “teoria da ação coletiva”, tem mostrado que a criação de instituições muitas vezes implica mobilizar grupos de indivíduos, o que requer incluir a dimensão política, além da econômica, ao estudo da evolução das instituições.

Este trabalho visa dar uma interpretação neo-institucionalista dos eventos que culminaram com a Revolução de 1930, a qual procura incorporar os *insights* das duas correntes referidas acima: a economia dos custos de transação e a teoria da ação coletiva. O argumento a ser desenvolvido é o de que a República Velha não foi derubada nesse ano por razões predominantemente econômicas, como a coincidência desse episódio com o início da grande depressão mundial da década de 1930 tem, em geral, feito supor. Argumentar-se-á que o conflito político que culminou com a deposição de Washington Luís e a ascensão de Getúlio Vargas ao poder teve razões essencialmente ligadas à lógica da ação coletiva, como sugerido principalmente pelas obras de Olson.

A motivação básica deste trabalho é que apesar de se tratar de um tema extensamente estudado pela historiografia, restam algumas questões sobre a dinâmica do processo de dissolução da República Velha que, como se tentará demonstrar, a teoria da ação coletiva pode ajudar a compreender melhor. Por exemplo: por que o último presidente da República Velha, Washington Luís, ele próprio um paulista, teria agido de forma tão contrária aos interesses dos cafeicultores paulistas, recusando-se a conceder crédito ou a desvalorizar a moeda quando os preços internacionais do café despencaram em 1929? Por que a resistência à revolução por São Paulo – um Estado que contava com uma polícia estadual capaz de rivalizar com o exército federal – foi tão tênue? Por que o programa de valorização do café, que era considerado como um favorecimento injustificado aos interesses de São Paulo ante os outros Estados, foi fortalecido e não descontinuado pelo novo regime?

1 Ver, por exemplo, Hodgson (1989).

O restante do texto está dividido em três partes. Na seção 1 apresenta-se o referencial teórico da análise; na seção 2 analisa-se o processo de dissolução da República Velha e a emergência da conjuntura que propiciou a Revolução de 1930. A última seção conclui o trabalho.

1. A TEORIA NEO-INSTITUCIONALISTA E A TEORIA DA AÇÃO COLETIVA

A nova economia institucional em sua versão tradicional assume como unidade de análise principal a transação em si. Sua proposição fundamental é que é racional para indivíduos ou grupos de indivíduos construir instituições, isto é, estabelecer padrões de comportamento estáveis que tornem menos custoso realizar as transações que desejam. Diferentemente do que os primeiros economistas pensavam, os autores da NEI mostram que dificilmente pode-se esperar que a cooperação entre indivíduos ocorra espontaneamente, motivada apenas pelo interesse próprio. Em muitos casos pode ser interessante adotar comportamentos oportunistas, isto é, romper acordos, desde que uma das partes já tenha cumprido o combinado no acordo, ou mesmo tentar “pegar carona” esquivando-se de arcar com os custos implícitos nesses acordos. A conclusão é que se não forem estabelecidos incentivos positivos capazes de induzir os indivíduos a cumprirem os acordos estabelecidos (ou penalidades suficientemente altas para seu descumprimento) e/ou se não existirem mecanismos para garantir que a parte que eventualmente romper o acordado realmente seja punida, muitos empreendimentos coletivos deixarão de ser realizados. Este é o caso dos países menos desenvolvidos em que o funcionamento, em geral moroso, da justiça torna muito elevado o risco contratual em empreendimentos de longo prazo. Um exemplo clássico é dado por Olson (2000, p. 183-185), que mostra que o possuidor de capital idoso terá pouco incentivo para investir em projetos cujo tempo de maturação supere sua expectativa de vida, a menos que ele possa ter certeza que as leis da sociedade em que vive efetivamente garantam que seus herdeiros receberão os rendimentos do investimento realizado. Caso contrário, será racional, do ponto de vista do idoso, consumir integralmente a riqueza que acumulou durante a vida. Para o jovem, que possui o talento e a disposição para conceber, implementar e gerenciar projetos de investimento, será então tanto mais caro obter os recursos para fazer esses investimentos quanto menos definidas forem as regras que garantem a propriedade do capital e do fluxo de lucros futuros que ele pode gerar. Boa parte desses projetos capazes de elevar significativamente o grau de eficiência com que a economia opera, portanto, poderão deixar de ser realizados apenas por insegurança em relação às regras que regulamentam o direito de

propriedade. Esta seria a principal razão de haver uma elevada correlação entre grau de solidez das instituições nacionais e crescimento econômico.²

A nova economia institucional em sua versão tradicional considera que as instituições são criadas para reduzir os custos de administrar o risco contratual envolvido nas transações. Esse risco será tanto maior, em primeiro lugar, quanto menor for a frequência com que as partes transacionam e quanto maior for a especificidade dos ativos que as partes envolvidas possuem.³

A primeira razão é óbvia. Se as partes desejam manter contato em uma base regular é mais provável que evitem adotar comportamentos que possam parecer oportunistas, mas a segunda requer alguma elaboração. Quando uma das partes tem de imobilizar um volume expressivo de capital para atender à demanda da outra, e se essa demanda for suficientemente específica, isto é, não houver possibilidade de encontrar outros compradores, fica claro que a parte que incorreu nos *sunk costs* poderá ser pressionada pela outra a operar com prejuízo, com preços próximos dos custos variáveis médios. Assim, se não for possível para a firma que deve fazer investimentos ativo-específicos se garantir contra o comportamento oportunístico da firma compradora, ela simplesmente não fará os investimentos correspondentes. Segundo a taxonomia de Williamson, quanto menor for a frequência das transações, e quanto maior for o grau de especificidade dos ativos, mais elaborada terá de ser a estrutura de salvaguardas dos agentes envolvidos nas transações, estrutura esta que Williamson denomina de estrutura de governança.

Parte das salvaguardas necessárias para realizar determinadas transações – aquelas que envolvem a imobilização de elevadas somas de capital por longos períodos de tempo – devem ser obrigatoriamente garantidas pelo ambiente institucional geral em que as transações se realizam. Douglass North explica por que esse ambiente pode ser tão

2 É evidentemente problemático definir grau de solidez institucional, mas encontra-se disponível uma ampla gama de trabalhos recentes tentando estabelecer critérios menos subjetivos para essa definição. Para esse fim, têm-se construído indicadores para, entre outros: i) o grau de corrupção governamental e de morosidade devido à burocratização excessiva do aparelho de justiça; ii) a presença de capital social e iii) o grau de credibilidade política, incluindo o grau de previsibilidade da política econômica. Para uma resenha abrangente acerca da bibliografia relevante, ver Aron (2000).

3 Williamson (1996) *The mechanism of governance*. New York: Oxford University Press. Os principais tipos de especificidade de ativos, que definem o grau de rigidez da relação contratual, são os seguintes:

- especificidade locacional (*site specificity*) – ocorre quando as decisões *ex ante* baseadas em outros custos que não os de transação determinam a construção de plantas muito próximas uma das outras, praticamente impondo uma relação fornecedor-usuário entre elas;
- especificidade em ativos físicos (*physical asset specificity*) – manifesta-se quando uma ou as duas partes contratantes faz investimentos em equipamentos de uso específico para a transação;
- especificidade em capital humano (*human-capital specificity*) – surge como consequência de processos de *learning-by-doing* ou de transferências de conhecimento entre firmas;
- especificidade em ativos vinculados à escala de produção (*dedicated specificity*) – ocorre quando investimentos de natureza geral são realizados com base no pressuposto de que uma quantidade significativa do produto final será vendida para um consumidor particular.

distinto em países diferentes: a evolução histórica pode aprisionar países em trajetórias que geram instituições que são menos propícias ao desenvolvimento ao deixar de demarcar e garantir os direitos de propriedade.⁴ Como ilustrado pela parábola de Mancur Olson, onde não há segurança sobre os fluxos futuros de renda provenientes da posse de capital, os investimentos tenderão a ser menores do que nas sociedades onde as leis, os governos e os valores ideológicos e culturais garantem a estabilidade das regras contratuais ao longo do tempo.

A conclusão é que, para a teoria neo-institucional tradicional dos custos de transação, soluções cooperativas para os problemas sociais podem, em princípio, ser obtidas se, na ausência de mecanismos sociais que surgem espontaneamente em sociedades menos complexas, os indivíduos forem capazes de criar instituições que tornem o comportamento oportunístico menos vantajoso do que o comportamento cooperativo. Os neo-institucionalistas postulam que a construção dessas instituições pode ser entendida como um complexo processo de negociação entre as partes para alocar os custos das externalidades envolvidas. O desenvolvimento do sistema financeiro inglês no final do século XVII, por exemplo, foi um efeito indireto do processo de negociação, muitas vezes violento, que envolveu em um certo momento a decapitação do rei, entre a monarquia e a burguesia inglesas. Para obter os recursos para as crescentes exigências militares da época, o rei teve que ceder poder político aos súditos, inclusive o direito de preservar suas propriedades, mesmo que isso pudesse ferir, em certos momentos, as chamadas razões de Estado. A segurança para a propriedade que esse processo conferiu foi um poderoso chamariz para o capital gerado em outras partes do mundo, principalmente para o capital holandês, que passou a afluir para a Inglaterra a partir desse período e irá se constituir em uma poderosa alavanca para a revolução industrial cem anos depois.⁵

Parece plausível que quando se trata das instituições gerais de uma sociedade o processo é muito mais lento e incerto, podendo mesmo seguir trajetórias divergentes em países que inicialmente não são tão diferentes entre si, do que quando a negociação ocorre em níveis mais baixos de agregação e complexidade social. Mas o fato é que a premissa-chave da nova economia institucional é que as instituições resultam de negociações que se baseiam em cálculos de custos e benefícios e assim o processo pode, em princípio, ser estudado com o instrumental da teoria econômica.

Uma crítica interna à nova economia institucional formulada inicialmente por Olson (1965) e desenvolvida mais recentemente por Hardin (1982) e Bates (1995) é de que muitas vezes é impossível alcançar soluções cooperativas por negociação. Existem situações, definidas como dilemas sociais, em que, por razões associadas, por exemplo,

4 Ver, por exemplo, North (1994).

5 Ver a respeito North (1989).

à existência de externalidades, as sociedades são incapazes de alcançar configurações eficientes no sentido paretiano, porque indivíduos e firmas, agindo racionalmente, irão engajar-se excessivamente na produção de bens que geram externalidades negativas e deixarão de produzir bens e serviços que geram externalidades positivas, esperando que outros o façam por eles. Nessas condições, o assim chamado teorema de Coase deixaria de ser válido não apenas porque existem custos de transação que impedem que as pessoas negociem de forma a alocar privadamente os custos implicados pelas externalidades. A razão principal de por que as instituições que garantiriam a eficiência social não são em geral adotadas é que essas instituições não interessam a grupos de indivíduos capazes de se organizar politicamente para se beneficiar de comportamentos do tipo *free rider* e *rent seeker*. Em outras palavras, as negociações que os novos economistas institucionais supõem serem a fonte do processo de evolução institucional se dão dentro de estruturas formadas na arena política.

Segundo a clássica formulação de Olson, as soluções cooperativas mais importantes assumem a forma de bens públicos, definidos como bens que apresentam duas propriedades: não rivalidade, no sentido de que seu consumo por um grupo de indivíduos não reduz sua disponibilidade para o consumo de outros, e não excludabilidade, que significa que indivíduos não podem ser impedidos de usufruir o bem mesmo que não contribuam para sua provisão.⁶ Os bens públicos, assim, podem estar sujeitos à provisão insuficiente em grupos grandes, visto que, sabendo que agentes que não podem ser excluídos de seu consumo, terão incentivos para atuar como *free-riders*, será uma estratégia racional do ponto de vista de cada indivíduo não contribuir para sua provisão. Posteriormente, Hardin (1982) demonstrou que esse problema pode estar presente, definindo o grupo como latente, mesmo em grupos pequenos se não houver nesses grupos um subgrupo eficaz. Um subgrupo eficaz é aquele que tem incentivo para financiar o bem público, mesmo se os demais não contribuírem. A existência de mais de um subgrupo eficaz no mesmo grupo, entretanto, pode gerar problemas de provisão porque cada um desses grupos esperará que o outro assuma o financiamento do bem público.

Para garantir a oferta de bens públicos é preciso, então, mobilizar incentivos seletivos, como a coerção direta, ou explorar a possibilidade de, sob certas circunstâncias, ser vantajoso para atores sociais suficientemente grandes incorrer nos custos de gerar independentemente as externalidades positivas para o restante da sociedade.⁷ A primeira possibilidade implica o uso de poder político e, a segunda, a mobilização de interesses poderosos, isto é, inscrevem-se no âmbito da ação essencialmente política, não contemplada suficientemente pela teoria neo-institucionalista tradicional.

6 Ver a respeito Drazen (2000, cap. 9).

7 Ver especialmente Bates (1995, p. 42).

Pode-se argumentar então que, para que os indivíduos se sintam motivados a participar de empreendimentos coletivos, dois tipos de obstáculos, de natureza distinta, precisam ser superados: os custos transação e os possíveis dilemas de ação coletiva envolvidos. Apesar de se tratar de problemas de ação coletiva teoricamente distintos, o fato de ocorrerem muitas vezes simultaneamente em situações de interação social sugere que uma teoria plenamente convincente sobre as relações entre instituições e economia deva necessariamente incluir os dois níveis de análise: o essencialmente econômico e o político. Em um dos textos mais famosos na evolução do pensamento neo-institucionalista, Coase (1960) criou um exemplo, o qual daria origem ao já mencionado Teorema de Coase, que podemos utilizar para dar um último esclarecimento sobre este ponto fundamental do nosso argumento teórico, antes de confrontá-lo com a evidência empírica sobre o período que estamos analisando.

O exemplo é o seguinte: suponha que uma estrada de ferro construída em um vale povoado por pequenos fazendeiros possa escolher entre vários níveis de operação. Se aumentar o fluxo diário de trens, ela prejudicará os habitantes do vale gerando externalidades como barulho, poluição, maior número de atropelamentos de pessoas e animais, e assim por diante. A proposição seminal de Coase foi a de que, na ausência de custos de transação, a ferrovia irá operar eficientemente do ponto de vista social independentemente dos direitos de propriedade existentes. Se esses direitos favorecem os fazendeiros, eles poderão cobrar dos proprietários da ferrovia pelas externalidades impostas. Como a ferrovia iguala a receita que a utilização do próximo trem trará com o custo de colocar este trem em operação (i. e. a ferrovia opera eficientemente do ponto de vista microeconômico), haverá menos viagens de trens porque os custos (marginais) incluirão a compensação paga aos fazendeiros. Mas, e se os direitos de propriedade favorecerem a ferrovia? Neste caso, será do interesse dos fazendeiros pagar à ferrovia para reduzir o número de trens em operação, fazendo com que a ferrovia tenha de levar em conta como custo a perda de receita que teria se colocasse mais trens em operação. O que Coase demonstrou, em suma, foi que independentemente das instituições (no caso da estrutura dos direitos de propriedade) o resultado em termos de produção de bens e serviços será o mesmo, se não existirem custos de transação: a ferrovia terá incentivos para reduzir o número de trens em operação para um nível socialmente eficiente.

É claro que nem Coase e nem qualquer dos autores neo-institucionalistas jamais acreditou que esse resultado se produzisse espontaneamente. Os fatos de que os agentes são incapazes de prever com exatidão as conseqüências de suas ações – decidem em condições de racionalidade limitada – e de que só cumprem acordos voluntários quando for do seu interesse – isto é são oportunistas – implicam que sempre existirão custos de transação. Os indivíduos criam instituições – isto é, restrições formais e in-

formais propositais ao comportamento humano – para reduzir a margem de incerteza envolvida nas interações sociais, isto é, para minimizar custos de transação.

A palavra-chave da interpretação neo-institucionalista, assim, é negociação. Não em um ambiente abstrato como o mundo sem custos de transação, mas em ambientes socioeconômicos específicos, nos quais esses custos podem variar enormemente e assim produzir resultados muito distintos do ponto de vista econômico.

A alocação dos custos de transação nas sociedades, entretanto, não é um dado da natureza. Ela depende da forma como se distribui o poder político em cada momento. Dada essa distribuição, a mudança institucional pode ser um processo muito mais arbitrário e violento do que faz supor a análise neo-institucionalista clássica. Para grupos grandes, como são as sociedades humanas organizadas, freqüentemente os resultados sociais mais desejáveis não são passíveis de serem alcançados porque não são racionais do ponto de vista do indivíduo. E, se não interessa a nenhum grupo de indivíduos politicamente influentes arcar com os custos da transição política de uma sociedade autoritária para uma mais democrática, ou a transição não se realiza ou podem ocorrer mudanças abruptas e violentas para outras formas despóticas de governo.

Assim, a teoria da ação coletiva, embora possa ter começado a se desenvolver de forma relativamente independente das obras pioneiras da NEI, parece ser um complemento indispensável para que esta possa continuar a explorar temas como o desenvolvimento econômico de forma ainda mais convincente do que fazem os textos clássicos da economia dos custos de transação. Nas palavras de um dos mais importantes economistas institucionais contemporâneos:⁸

“Using the bloodless language of the neo-institutionalism, Coase was right: the choice of institutions depends upon the structure of transaction costs. But it is the state that determines the allocation of these costs. The costs of agreement among the multitude of farms are lower, for example, if vote-seeking politicians help them to organize in opposition to the railway [no exemplo acima]. Once politicians are seen as determining the magnitude and distributions of these transaction costs, then a different vocabulary becomes relevant: that of political science. And the problem itself acquires a different coloration. It is no longer one of the pure economics. The new institutionalism thus stands as an important addition to the development literature. However, it will achieve its full promise only when it becomes a part of a broader field, the field of political economy.”

8 Bates (1995, *op. cit.*, p. 47).

2. A ECONOMIA POLÍTICA DO CAFÉ: UMA ANÁLISE NEO-INSTITUCIONALISTA DO PERÍODO DA REPÚBLICA VELHA

2.1 *Interpretações Consensuais Sobre o Período e Natureza da Presente Contribuição*

A República Velha é um dos períodos mais competentemente estudados pela historiografia econômica brasileira, cujos textos clássicos são de amplo conhecimento, mesmo do público não especializado no tema. Assim, não parece necessário resumir em detalhe essas interpretações, antes de reler suas contribuições à luz do referencial teórico proposto na seção anterior, mas apenas sublinhar algumas conclusões consensuais dessa literatura sobre os fatos mais marcantes do período, a saber:

- 1) As três primeiras operações valorizadoras – 1906, 1917 e 1921 – e o programa de valorização permanente, em seus primeiros anos, foram políticas bem-sucedidas em termos de sustentação dos preços do café, embora haja divergências sobre o efeito dessas políticas no longo prazo.

A principal fonte de divergência sobre as operações valorizadoras diz respeito ao grau de eficiência alocativa dessas operações em termos de fatores de produção e, portanto, de seus efeitos sobre a taxa de crescimento econômico de longo prazo. Delfim Netto (1973), por exemplo, considera que principalmente a valorização permanente tenha tido efeitos negativos sobre o crescimento de longo prazo, ao enviar sinais errados para os produtores, os quais induziram a retenção na cafeicultura de fatores produtivos, que poderiam ser empregados mais eficientemente na indústria. Para Fritsch (1988), esta visão deixa de considerar o fato fundamental, identificado primeiramente por Dean (1971) e depois incorporado consensualmente pela literatura posterior, de que a cafeicultura era altamente complementar à indústria, de modo que a valorização, ao proteger a primeira, afetava favoravelmente também a segunda. A valorização como política geral, portanto, mesmo a valorização permanente paulista, foi uma medida correta, influenciando benéficamente o crescimento econômico de longo prazo.

- 2) O fracasso da valorização permanente foi um fator importante para explicar a Revolução de 1930, embora as razões desse fracasso sejam controversas.

Esta questão está diretamente relacionada com a anterior, mas inclui uma dimensão que não está explícita naquela e que é útil assinalar nesta etapa do argumento. Villela e Suzigan (1973), por exemplo, atribuem a crise da cafeicultura em 1929, que cria o contexto econômico para o embate político que culmina com a

revolução de 1930, à superprodução induzida endogenamente pelas operações de valorização. Neste sentido, pode-se dizer que esta visão se identifica, neste ponto, com a tese de Delfim Netto sobre os efeitos negativos de longo prazo da política de valorização. Fritsch (1988) novamente se opõe a essa idéia, considerando que mais do que efeitos endógenos e de certo modo inevitáveis, a ruptura do mercado de café deveu-se a mudanças nas condições de crédito internacional para financiar o prosseguimento da defesa, bem como a decisões inadequadas de política econômica. Tais decisões tiveram, por um lado, um fundamento teórico errôneo: a tese de que as exportações de café eram elásticas e que, portanto, a queda de preços que decorreria da suspensão da valorização aumentaria as receitas cambiais. Mas, por outro lado, têm uma explicação na esfera da política, da qual partilharemos no restante do trabalho: a ruptura da aliança política entre São Paulo e Minas Gerais que havia avalizado as operações de valorização anteriores.

- 3) A Revolução de 1930 não foi um embate entre interesses agrários e industriais e nem mesmo fruto de uma discórdia incontornável sobre a orientação da política econômica governamental, mas um conflito entre frações da classe dominante pelo controle político do Estado.

O debate sobre se a Revolução de 1930 teria sido um momento de ruptura histórica – tese defendida principalmente por autores de orientação marxista como Werneck Sodré ou nacionalista como Celso Furtado – ou de continuidade – no sentido de que não teria havido realmente uma mudança nas classes dominantes do País, mas um rearranjo na distribuição de poder entre as elites políticas – está hoje superado na historiografia.⁹ Não exatamente porque uma dessas interpretações tenha vencido a discussão, mas porque o próprio debate se revelou esgotado a partir de um certo ponto. A principal razão, pensamos, é que tanto a ruptura quanto a continuidade pressupõem que haja um embate anterior de interesses em que ou os grupos políticos interessados na manutenção do *statu quo* ou os grupos que defendem algum tipo de ruptura da ordem existente saem vencedores. Mas, como vimos, está há tempos bem estabelecido na historiografia que não havia choque de interesses, mas complementaridade econômica entre o setor agrário e o setor industrial no Brasil. (Dean, 1971). Villela e Suzigan (1973), Franco (1983) e Fritsch (1989), além disso, mostraram que a própria política econômica do período não pode ser vista acriticamente como refletindo apenas os interesses da agricultura. Em texto clássico, este enfatizando especificamente a questão política, Paula Beiguelman (1967) mostrou também que além de complementaridade econômica não havia um antagonismo político ou ideológico fundamental entre os setores, e que, assim, a Revolução de 1930 não pode ser interpretada como um embate entre burguesia ou latifúndio, como queriam os autores marxistas.

⁹ Ver, por exemplo, Martins (1980); para um resumo acerca desse debate, ver Borges (1998).

- 4) Apesar do mencionado no tópico anterior, a Revolução de 1930 foi um ponto de mudança de trajetória em nossa história, em que o País adentra uma era de urbanização e industrialização.

O fato de não parecer mais relevante insistir na discussão sobre se a Revolução de 1930 foi um momento de ruptura ou continuidade não significa postular que não tenha havido uma mudança de trajetória fundamental no período. A Revolução marca o fim da hegemonia da burguesia cafeeira e o início de um período de grandes mudanças na ação do Estado, que se torna mais centralizado, intervencionista e orientado para a industrialização. Esta forma da ação estatal, entretanto, não resultou da vitória de um projeto de qualquer das frações da classe dominante ou, muito menos, da classe média ou ainda do operariado, mas de um rearranjo da equação política em uma situação de vazio de poder. A expressão clássica de Francisco Weffort de “Estado de Compromisso” reflete um processo em que a solução dessa equação emerge, no sentido de não ser possível identificá-la claramente com estratégias definidas *ex-ante* por qualquer dos grupos políticos e econômicos envolvidos. Nas palavras de Boris Fausto (1976, p. 113):

“Vitoriosa a revolução, abre-se uma espécie de vazio de poder, por força do colapso político da burguesia do café e da incapacidade das demais frações de classe para assumi-lo, em caráter exclusivo. O Estado de compromisso é a resposta para esta situação. Embora os limites da ação do Estado sejam ampliados para além da consciência e das intenções de seus agentes, sob o impacto da crise econômica, o novo governo representa mais uma transação no interior das classes dominantes, tão bem expressa na intocabilidade sagrada das relações sociais no campo.

Mas o reajuste, obtido após um doloroso processo de gestação... significa uma guinada importante no processo histórico brasileiro. A mudança das relações entre o poder estatal e a classe operária é a condição do populismo; a perda do comando político pelo centro dominante, associada à nova forma de Estado, possibilita, a longo prazo, o desenvolvimento industrial, no marco do compromisso; as Forças Armadas tornam-se um fator decisivo como sustentáculo de um Estado que ganha maior autonomia, em relação ao conjunto da sociedade.”

O objetivo deste trabalho será, partilhando dos pontos de consenso explicitados, sugerir que o principal fator explicativo para a Revolução de 1930 foi a recusa do presidente Washington Luís de apoiar a política de valorização do café no momento em que ela mais se fazia necessária, o que lhe retirou o apoio político e militar do Estado de São Paulo. A explicação que se dará é que a intransigência do presidente em apoiar

São Paulo não se deveu a fatores idiossincráticos da personalidade presidencial e nem a um compromisso obstinado com a estabilização econômica, mas a uma avaliação racional, embora insuficientemente informada, sobre a conjuntura econômica e política do período. Argumentar-se-á que a valorização não foi defendida na época por um problema de ação coletiva, em que o bem público que ela representava deixou de ser produzido por agentes racionais com interesses econômicos não necessariamente inconsistentes colocados em uma situação de dilema social. Argumentar-se-á, em suma, que embora os fatores econômicos obviamente tenham sido importantes, a Revolução de 1930 ocorreu principalmente por razões políticas.

2.2 As Operações Valorizadoras como uma Estratégia para Redução de Especificidade de Ativos

Embora se procure dar neste texto uma explicação predominantemente política do processo que culminou com a revolução de 1930, é evidentemente impossível compreendê-lo sem referência ao contexto econômico em que ele se dá; isto é, é necessário estudar o processo como o de ascensão e queda da economia política do café.¹⁰

O mercado de café no Brasil na época da República Velha, para iniciar a discussão, era no início do século XX altamente desequilibrado em favor das casas de exportação predominantemente estrangeiras, que respondiam por mais de 70% das exportações brasileiras de café feitas a partir do porto de Santos. Essas casas de exportação tinham, já nesta época, integrado as funções de comercialização, conduzindo ao desaparecimento dos ensacadores e à diminuição da importância das casas comissárias. A estratégia de verticalização permitiu a esses grupos estrangeiros ampliar sua margem de lucro ao lidarem individualmente com fazendeiros freqüentemente sem condições financeiras de arcar com os custos de armazenagem do produto. (Fausto, 1989, p. 213). Os exportadores assim tiravam partido dos períodos de safras pequenas e preços elevados reduzindo seus estoques e os recompunham, a preços reduzidos, nos períodos de grandes safras. (Delfim Netto, 1973, p. 77). Entretanto, ao mesmo tempo que privilegiava os interesses dos exportadores, esse mecanismo evitava flutuações excessivas nos preços do café recebidos pelos produtores enquanto as disparidades entre oferta e demanda não fossem muito grandes. Não foi o que aconteceu na safra de 1906/7. As floradas da safra indicaram que ela passaria de 20 milhões de sacas para um consumo mundial e estoque já existente de 16 milhões e 10 milhões de sacas, respectivamente. (Delfim Netto, 1973, p. 78). A estimativa era que, nessas condições, o preço do café

10 Os dados mais importantes sobre a evolução da economia brasileira no período, utilizados extensivamente pelas demais obras clássicas sobre a República Velha, encontram-se principalmente em Villela e Suzigan (1973).

nos Estados Unidos, que já estava em um nível que só cobria o custeio da fazenda, caísse de 8 cents por libra-peso para 3 ou 4 cents.¹¹

A possibilidade de intervenção valorizadora no mercado de café sempre esteve em pauta, mas apenas em fevereiro de 1906, no Convênio de Taubaté, ela foi seriamente considerada. Não é necessário entrar em detalhes aqui sobre as particularidades das negociações que se seguiram até agosto de 1906 quando o governo de São Paulo iniciou as compras de café e das cláusulas do plano valorizador.¹² Cumpre apenas lembrar o seguinte: a operação valorizadora era justificada teoricamente com base em duas hipóteses sobre as condições da procura e da oferta do café. A primeira era que a demanda pelo produto era relativamente inelástica, o que aumentaria as receitas de exportação se o plano funcionasse, isto é, se os preços pudessem ser sustentados acima do nível que vigoraria em condições de mercado livre. A segunda hipótese é que, por características próprias do ciclo produtivo do café, grandes safras seriam inevitavelmente seguidas por duas ou três pequenas colheitas,¹³ o que permitiria vender os excedentes acumulados durante o período da ação valorizadora.¹⁴ Ambas as hipóteses para beneficiarem os produtores nacionais requeriam reduzir a dependência dos exportadores para comercializar o produto. Como mencionado acima, o poder financeiro das casas exportadoras ante os produtores desorganizados fazia com que a demanda de curto prazo fosse, de fato, bastante elástica, pois os exportadores geralmente recompunham seus estoques nos períodos de grandes safras e utilizavam-nos para realizar lucros nos períodos de pequenas safras sem repassá-los aos produtores. Nos termos da teoria neo-institucionalista, a elevada especificidade de ativos dedicados dos produtores de café tornava-os presa fácil dos compradores, pois não havia como arcar com os custos de estocagem do café e nem meios alternativos de escoar o produto. Assim, pode-se considerar que a primeira operação valorizadora (bem como as demais) foi uma tentativa de reduzir o grau de especificidade dos ativos dos cafeicultores, de modo a aumentar seu poder de fixar preços ante os exportadores.

11 A queda esperada de preços era tão grande que não interessava nem mesmo aos exportadores e importadores americanos que poderiam aproveitar para recompor estoques em termos vantajosos. Este é o motivo de parte importante dos recursos (cerca de 2/3 do total) para o financiamento das aquisições de café previstas no Convênio de Taubaté terem vindo dos importadores americanos no bojo do chamado plano Sielcken. (Delfim Netto, 1973, p. 87). É importante observar que esses agentes não aceitaram participar do financiamento da operação em razão de uma visão macroeconômica de longo prazo mais informada, mas porque, como estava garantido contratualmente um preço mínimo do café de 7 centavos por libra-peso, sendo-lhes creditado automaticamente as quedas abaixo desse nível, tratava-se de uma excelente oportunidade de recompor estoque a preços aviltados sem riscos excessivos.

12 Para uma descrição minuciosa das cláusulas do plano valorizador ver Delfim Netto (*op. cit.* p. 84).

13 Bacha (1992, p. 31).

14 Supunha-se também que a oferta de café por outros países era altamente inelástica, o que mais tarde revelou-se como um equívoco. Nas palavras de Roberto Simonsen, falando a uma platéia britânica em 1920, “.. *O tempo tem provado que as plantações da Ásia e África não podem ser grandemente desenvolvidas, devido a doenças e outras condições desfavoráveis e que as plantações da Colômbia e América Central são limitadas pela pequena quantidade de terras apropriadas para a cultura do café e por outras circunstâncias econômicas. Em nenhum país estrangeiro se pode cultivar o café com caráter tão industrial como no Brasil*” (citado por Bacha, *op. cit.*, p. 46-47).

Os resultados da primeira operação valorizadora começaram a aparecer em 1909 e os preços do café se mantiveram em alta até 1912. Mas os produtores de café se beneficiaram pouco dessa alta. O problema desde o início era que a operação valorizadora podia ser considerada um bem público do qual os produtores de Minas Gerais e São Paulo não poderiam, em tese, ser excluídos. Não é de admirar que nessas condições esses Estados e o próprio Governo Federal, que obviamente não desejava se comprometer com uma operação aparentemente tão arriscada, só aceitassem colaborar com o financiamento do plano e mesmo assim muito parcialmente, por exemplo cobrando a taxa de três francos por saca exportada instituída pelo Convênio de Taubaté, após a concessão de várias outras vantagens por parte de São Paulo. Nessas condições, o financiamento da operação teve de ser feito na maior parte por bancos e importadores internacionais; as casas exportadoras participaram pouco e tardiamente do esquema de financiamento.¹⁵

Para obter esses financiamentos, inúmeras concessões tiveram de ser feitas, de modo que os principais beneficiários foram os banqueiros, exportadores e importadores de café e não os produtores e nem o governo do Estado de São Paulo, que executou sozinho o plano. Os lucros da operação foram tão significativos que permitiram que várias empresas exportadoras estrangeiras se tornassem proprietárias de fazendas de café aproveitando-se das dificuldades financeiras de muitos fazendeiros. (Fausto, 1989, p. 225).

Em 1917, uma nova grande safra ocorreu simultaneamente ao declínio da demanda provocado pela Primeira Guerra Mundial, mas o sucesso da primeira operação valorizadora fez com que, desta vez, a União agisse rápido, concedendo um grande empréstimo ao Estado de São Paulo para a aquisição de café. Sobre esse empréstimo não incidiam juros, mas o governo do Estado obrigava-se a dividir com a União os eventuais lucros da operação. (Fausto, 1989, p. 229). Os resultados foram extremamente favoráveis porque, além da aquisição dos estoques excedentes, ocorreram fortes geadas em meados de 1918 e o comércio internacional se restabeleceu com o fim da guerra. Como na primeira valorização, entretanto, os principais beneficiários da elevação de preços do café a partir de meados de 1919 não foram os produtores, mas o governo de São Paulo e a União.

Na terceira valorização iniciada em 1921, a resposta do governo federal à queda de preços ocorrida em 1920 foi ainda mais rápida: sem maiores discussões, a recém-criada Carteira de Redesconto emitiu o dinheiro necessário e 4,5 milhões de sacas de café foram adquiridas. Os preços recuperaram-se ainda em 1921 e mantiveram-se em níveis elevados até 1923. A reação à nova grande safra de 1923/1924, a quarta valorização, foi quase automática, mas de natureza diferente das anteriores, visto que a partir de

15 Cerca de 2/3 de todos os recursos necessários à operação foram fornecidos pelos importadores americanos de café.

agora o governo federal assumia o compromisso de defesa permanente do café. A forma de intervenção também mudou. Em vez de comprar os estoques excedentes, o governo construiu armazéns reguladores em entroncamentos ferroviários estratégicos e represou a safra no interior. Em razão de sua eficiência, essa forma de intervenção irritou profundamente os importadores, pois a construção de capacidade de armazenagem, embora implicasse um custo, reduzia o seu poder de lucrar por meio da manipulação de estoques. A grande elevação dos preços do café no primeiro semestre de 1924 reflete, pelo menos em parte, a constatação de que o poder de impor preços por parte dos operadores de mercado (exportadores e importadores) havia diminuído. Ao reconhecerem que a retenção da safra no interior provocaria uma elevação permanente de preços, eles passaram a agir pró-cíclicamente, aumentando seus estoques quando os preços estavam aumentando. (Delfim Netto, 1973, p. 112). Ou seja, ao construir os armazéns reguladores, o Brasil, por assim dizer, logrou internalizar, pelo menos temporariamente, uma parte dos canais de distribuição do café. Ao fazer isso, como destacado pela teoria da firma de Williamson, reduziu o poder de barganha dos compradores, o qual derivava fundamentalmente do elevado grau de especificidade de ativos da economia brasileira.

O desinteresse de Arthur Bernardes com o programa de valorização permanente pode ser explicado, pelo menos em parte, pelo fato de que, sendo mineiro e sabendo que São Paulo assumiria o financiamento do programa de qualquer modo, desvencilhando-se dessas obrigações poderia contemplar mais generosamente sua própria base regional, sem pressionar excessivamente a inflação, que estava se acelerando no período. Assim, em novembro 1924, a defesa do café passou exclusivamente para o Estado de São Paulo. O fato de a expectativa do presidente, de que São Paulo se agüentaria sozinho, ter se confirmado e a valorização permanente ter funcionado nessas bases será importante para convencer Washington Luis de que não precisaria socorrer os cafeicultores paulistas em 1929, mas antes examinemos rapidamente como funcionava o esquema de valorização permanente.

Diferentemente das operações valorizadoras anteriores, o governo não assumia o compromisso de adquirir café. Os produtores passaram a receber adiantamentos sobre o café depositado nos estoques reguladores no Banco do Estado de São Paulo, controlado pelo Instituto Paulista do Café, criado em 1924; nessas condições, os produtores passaram, como detentores do estoque, a assumir os riscos e os eventuais benefícios da operação. Ao Instituto caberia regular a liberação dos armazéns para Santos, substituindo a prática anterior de regulação arbitrária pelos próprios produtores, o que fez com extrema competência. (Bacha, p. 48). Mesmo a excepcional safra de 1927 foi financiada sem maiores problemas, em termos muito favoráveis aos produtores, o mesmo acontecendo com a safra de 1928.

Pela primeira vez na história, que registrava que grandes safras eram invariavelmente seguidas por pequenas safras, por motivos que não cabe discutir aqui, uma grande safra anunciava-se repetir em 1929. Esperava-se que, nessas circunstâncias, o governo federal aumentasse seu compromisso com o financiamento do plano de defesa permanente. Mesmo tendo a defesa do café passado a ser regional, o governo federal não se desinteressou pelo programa, que se destinava afinal a proteger a principal fonte de riquezas do País, mas havia se estabelecido uma divisão de tarefas: o Estado de São Paulo responsabilizava-se pelo financiamento e o governo federal pela supervisão da operação valorizadora, incluindo a implementação e o gerenciamento de políticas e medidas para a proteção da renda da cafeicultura. (Fausto, 1989, p. 241). A criação da Caixa de Estabilização em 1926, nos moldes da Caixa de Conversão, para evitar que a taxa de câmbio se valorizasse com a elevação dos preços do café produzida pela defesa permanente, é um exemplo dessa complementaridade entre a ação do governo federal e do Estado de São Paulo.

De maneira surpreendente, entretanto, o presidente Washington Luis mudou sua postura em relação à defesa dos preços do café exatamente quando o auxílio do governo federal era mais necessário: liberou as exportações de café, mesmo tendo sempre aceitado a tese de que a demanda de café era altamente inelástica, recusou-se a aumentar as emissões de dinheiro para elevar a oferta de crédito aos cafeicultores e negou-se a atender seus pedidos de moratória de execução de hipotecas sobre fazendas. A literatura sobre o período não esclarece suficientemente sobre por que o presidente teria dado essa guinada. (Fausto, 1978, p. 417). Delfim Netto (1973, p. 178) vê a liberação de exportações como um ato de desespero para gerar divisas suficientes para evitar a desvalorização cambial; Fritsch (1990, p. 65), como refletindo (em parte) uma *idée fixe* do presidente a respeito dos benefícios da preservação do padrão-ouro, e Bates (1997), como resultado da frustração do presidente em equilibrar as contas externas sem aumentar o custo de vida para as populações urbanas.

O argumento do presente trabalho é que, mais do que puro desespero, conservadorismo ou inépcia, houve uma razão objetiva para a mudança de política governamental: a tentativa de vencer a resistência da oposição à candidatura de Júlio Prestes.¹⁶ O sucesso de São Paulo em executar o plano de defesa permanente nos anos anteriores aparentemente convenceu o presidente de que os paulistas constituíam um subgrupo eficaz, isto é, que o Estado de São Paulo continuaria financiando o bem público mesmo sem a contribuição dos demais beneficiários. Comprometer-se com São Paulo, na conjuntura política da época, seria, portanto, desnecessário e poderia inviabilizar

16 Observe-se, entretanto, que a adesão de Washington Luis a uma política monetária ortodoxa podia ser considerada como uma postura justificável teoricamente nesse período pré-keynesiano (em termos teóricos). A crítica devastadora de Keynes ao retorno da Inglaterra ao padrão-ouro após a I Guerra Mundial, por exemplo, ainda teria de esperar por um ambiente intelectual e econômico mais propício para prevalecer como sabedoria convencional.

a ascensão de outro paulista à presidência. Liberar as exportações, por outro lado, atendia aos interesses dos cafeicultores mineiros, que não dispunham de armazéns reguladores e nem contavam com instituições de financiamento como os produtores de São Paulo; assim, seu interesse era escoar sua produção o mais rápido possível, aproveitando os preços altos garantidos pelo programa de defesa permanente. Evitar a desvalorização da moeda, deixando de fazer as emissões que os paulistas pediam, por sua vez, era uma forma de contemplar os interesses de outros Estados, principalmente do Rio Grande do Sul, cuja economia voltava-se para o mercado interno e que concentrava parcela importante das tropas do Exército, cujo poder aquisitivo era afetado diretamente pela desvalorização da taxa de câmbio. (Bates, 1997). Não é de surpreender, assim, que a política financeira de Washington Luis fosse expressamente defendida por Vargas na plataforma da Aliança Liberal. O Partido Democrático paulista, por outro lado, mantinha uma posição dúbia: atacava a política de valorização, mas apenas por razões políticas, visto não propor, de fato, qualquer alternativa de programa econômico.

A política presidencial se orientava, em suma, pelo objetivo político de eleger seu sucessor, e a oposição, pelo objetivo, também exclusivamente político, de impedir que isso acontecesse. A nenhuma das duas correntes em choque ocorria que a defesa do café agora, dada a magnitude da crise econômica, demandava um compromisso entre os Estados e o Governo Federal a respeito do financiamento e da regulação econômica do plano. Supunha-se tacitamente, em outras palavras, que houvesse uma dissociação entre o nível do político e o nível do econômico, de modo que o embate político poderia ser travado sem afetar seriamente o funcionamento global da economia. Essa suposição tácita expressava-se, segundo Martins (1982, p. 685) por meio de dois fenômenos:

“O primeiro diz respeito à liberdade com que se movem os atores no âmbito do político e que transparece ao nível de seu visível ‘voluntarismo’ – assim como da ilusão que têm desse mesmo voluntarismo, não porque ele seja irreal, mas porque se circunscreve ao âmbito do político e está fundado apenas na impunidade social que retiram de suas formas de dominação. O segundo fenômeno é justamente o da falta de liberdade dessas mesmas classes dominantes no plano econômico, uma vez que as grandes opções já estão delimitadas pela própria situação de dependência estrutural, que não resulta de uma vontade política externa, mas de uma configuração histórica precisa.”

A explicação para o comportamento aparentemente ilógico de Washington Luis é que, na verdade, ele agiu racionalmente, mas sob pressupostos errôneos. Ele, ao que tudo indica, não avaliou bem a dimensão da retração da demanda externa de café, assim

como superestimou sua capacidade de obter apoio político a seu candidato fazendo concessões econômicas à oposição. Ao não socorrer a oligarquia paulista, a única coisa que de fato conseguiu foi perder o apoio político e militar que permitiria viabilizar a posse de Júlio Prestes. A conclusão é que, como percebido por Delfim Netto a partir de outra perspectiva, o programa de defesa permanente do café fracassou principalmente porque nele, diferentemente dos anteriores que foram executados por agentes de mercado interessados em maximizar lucros, o problema econômico esteve sujeito aos interesses políticos.¹⁷

RESUMO E CONCLUSÃO

Mostrou-se no texto que as operações valorizadoras podem ser consideradas como um bem público, no sentido proposto pela moderna teoria das finanças públicas, devido ao fato de estas apresentarem, ao menos parcialmente, as características requeridas de não rivalidade e não excludabilidade. Segundo a clássica formulação de Olson, os bens públicos podem estar sujeitos à provisão insuficiente em grupos grandes, visto que, sabendo que agentes que não podem ser excluídos de seu consumo terão incentivos para atuar como *free-riders*, será uma estratégia racional do ponto de vista de cada indivíduo não contribuir para sua provisão. Posteriormente, Hardin demonstrou que esse problema pode estar presente, definindo o grupo como latente, mesmo em grupos pequenos, se não houver nesses grupos um subgrupo eficaz. Um subgrupo eficaz é aquele que tem incentivo para financiar o bem público, mesmo se os demais não contribuírem. A existência de mais de um subgrupo eficaz no mesmo grupo, entretanto, pode gerar problemas de provisão porque cada um desses grupos esperará que o outro assuma o financiamento do bem público.

Desde a implantação do primeiro programa de valorização em 1906, ficou claro que o Estado de São Paulo era o subgrupo eficaz na coalizão que se formou entre os três principais Estados produtores na cidade paulista de Taubaté. A ele coube o financiamento da aquisição dos estoques, tendo Minas Gerais se concentrado a partir de então em controlar o aparato do governo federal em alternância com os políticos paulistas. Foi demonstrado ao longo do texto que as operações valorizadoras foram uma forma engenhosamente concebida e implementada de reduzir os custos de transação derivados do elevado grau de especificidade de ativos que a especialização da economia na cafeicultura implicava. A opção pela implementação de programas de valorização pelo Brasil correspondeu, então, à decisão de verticalização de firmas sujeitas à especificidade de ativos, como proposto pela teoria de Williamson.

17 Citado por Bacha (1992, p. 49).

Já foi suficientemente enfatizado na literatura que as operações de valorização seriam insustentáveis no longo prazo porque impediam que os sinais de superprodução fossem recebidos pelos produtores. Mas o fato é que não parece razoável que, embora importante, a causa determinante da queda da República Velha tenha sido a incapacidade de continuar defendendo os preços do café; como se evidenciou depois, havia ainda muito espaço durante a era Vargas para políticas de sustentação de preço do café, embora provavelmente isso não pudesse ser feito mais apenas em nível estadual. Isto é, parecia haver, em princípio, espaço para o desenvolvimento de instituições que pudessem manter a situação econômica sob controle. Por que então o regime caiu tão fragorosamente?

Por que, em primeiro lugar, o presidente Washington Luís adotou políticas tão diversas das necessárias para evitar a ruína econômica dos cafeicultores? A hipótese deste trabalho é que, sabendo que a burguesia do café era um grupo eficaz, o que era verdade, e supondo que ela teria os recursos e as condições para sustentar os preços do café sozinha, o que não era, abandonou o programa de valorização à sua própria sorte. Com base nessa suposição errônea, tentou desvincular-se dos interesses dos cafeicultores, de modo a aplainar o caminho para seu candidato Júlio Prestes, outro paulista, rompendo o acordo não escrito da assim chamada política do “café com leite”. Para isso adotou políticas advogadas pela oposição, como constava do próprio programa da Aliança Liberal, e contrárias aos interesses da oligarquia paulista. Assim, recusou-se a desvalorizar a moeda, deixou de prover auxílio financeiro para evitar a execução de hipotecas sobre os fazendeiros de café e não concedeu mais crédito ao Instituto do Café do Estado de São Paulo. O resultado foi a queda dramática da receita de exportações em moeda estrangeira, não compensada pelo aumento físico de exportações.

A natural indignação dos cafeicultores com a política econômica foi provavelmente uma das razões pelas quais, apesar de não apoiar explicitamente a revolução, a oligarquia paulista não resistiu militarmente com sua força armada estadual, embora estivesse claro que seria apeada do poder. A segunda razão é que, ao que tudo indica, antevia que seus interesses econômicos não poderiam mais ser preservados sem o auxílio do governo federal, auxílio este que Vargas sempre deixou claro que daria. Nos sete anos que se seguiram, mas principalmente depois de 1933, o governo federal comprou e queimou 70 milhões de sacas de café, desvalorizou progressivamente o câmbio e socorreu os cafeicultores com empréstimos sempre que necessário.

A conclusão tentativa a que chegamos neste trabalho, evidentemente sujeita à refutação por pesquisa de fontes primárias, é que a Revolução de 1930 assemelhou-se ao arrombamento de uma porta aberta porque, com a exceção óbvia do grupo de Washington Luís, a ninguém interessava se opor a ela. Mesmo o presidente deposto parece ter agido de uma perspectiva racional embora mal informada sobre a situação. Em vários

outros momentos posteriores da vida política nacional, a suposição de que a política e a economia eram esferas independentes parece ter sido feita implicitamente pelos políticos, como, por exemplo, nos eventos dramáticos de meados da década de 1950.

BIBLIOGRAFIA

- Aron, J. Growth and institutions: a review of the evidence. *The World Bank Research Observer*, v. 15, n. 1, February 2000.
- Bacha, E. Política brasileira do café: uma avaliação centenária. In: Martins, Marcellino; Johnston, E., *150 anos de café*. São Paulo: Marcellino Martins & E. Johnston Exportadores Ltda, 1992.
- Bates, R. *Open-economy politics – the political economy of the world coffee trade*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1997.
- _____. Social dilemmas and rational individuals: an assessment of the new institutionalism. In: Harriss, J. et al., *The new institutional economics and third world development*. London: Routledge, 1995.
- Beilgueman, P. *Pequenos estudos de ciência política*. São Paulo: Editora Centro Universitário, v. 1, 1967.
- Borges, V. P. Anos trinta e política: história e historiografia. In: Freitas, M. C. (org.), *Historiografia brasileira em perspectiva*. São Paulo: Contexto, 1998.
- Coase, R. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, October 1960.
- Dean, W. *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. São Paulo: Edusp, 1971.
- Delfim Netto, A. O problema do café no Brasil. *Ensaios sobre café e desenvolvimento econômico*. Reproduzido em: Instituto Brasileiro do Café (1973). Rio de Janeiro: IBC, 1971.
- Drazen, A. *Political economy in macroeconomics*. Princeton: Princeton University Press, 2000.
- Fausto, B. Expansão do café e política cafeeira. In: Fausto, B. (org.), *O Brasil republicano*. (vol. 1). (Coleção: História Geral da Civilização Brasileira). Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil, 1989.
- _____. A crise dos anos vinte e a revolução de 1930. In: Fausto, B. (org.), *O Brasil republicano*. (vol. 2). (Coleção: História Geral da Civilização Brasileira). Rio de Janeiro: Editora DIFEL, 1978.
- _____. *A revolução de 1930*. História e historiografia. 4ª edição. São Paulo: Brasiliense, 1976.
- Franco, G. A primeira década republicana. In: Abreu, M. P. (org.), *A ordem do progresso – cem anos de política econômica republicana (1889-1989)*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

- _____. *Reforma monetária e instabilidade durante a transição republicana*. Rio de Janeiro: BNDES, 1983.
- Fritsch, W. Apogeu e crise na Primeira República: 1900-1930. In: Abreu, M. P. (org.), *A ordem do progresso – cem anos de política econômica republicana (1889-1989)*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- _____. *External constraints of economic policy in Brazil, 1889-1930*. Londres: Macmillan, 1988.
- Hardin, R. *Collective action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982.
- Hodgson, G. M. Institutional economic theory: the old versus the new. *Review of Political Economy*, v. 1, n. 3, nov. 1989.
- North, D. Economic performance through time. *The American Economic Review*, v. 84, n. 3, June 1994.
- _____. Institutions and economic growth: an historical introduction. *World Development*, v. 17, n. 9, 1989.
- Martins, L. A revolução de 1930 e seu significado político. In: *A revolução de 30 – seminário internacional*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1982.
- Olson, M. *Power and prosperity*. New York: Basic Books, 2000.
- _____. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1965. Republicado em 1999. *A lógica da ação coletiva*. São Paulo: Editora da USP.
- Villela, A. V.; Suzigan, W. *Política do governo e crescimento da economia brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973.
- Williamson, O. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press, 1996.